

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de L'Enseignement Supérieur et de le Recherche
Scientifique

UNIVERSITE ABOU BEKR BELKAID TLEMCEN

Faculté des sciences Economiques et de Gestion

Thèse de doctorat
Pour l'obtention du diplôme de DOCTEUR EN SCIENCES
Spécialité : Sciences économiques

**L'impact de la bureaucratie sur
l'activité entrepreneuriale en
Algérie**

Cas de la région de Sidi Bel Abbés et d'Oran

Thèse pour le doctorat en Sciences Economique

Présentée par:

Mme. Samira KHENDEK

Encadrée par :

Pr. Chaib BOUNOUA

Devant le jury composé de :

Wassila TABET AOUL	Professeur	Université de Tlemcen	Présidente
Chaib BOUNOUA	Professeur	Université de Tlemcen	Directeur de thèse
Philippe ADAIR	Professeur	Université de Paris Est-Créteil	Examineur
Mohamed DAHMANI	Professeur	Université de Tizi-Ouzou	Examineur
Belaïd ABRKA	Maître de conférences	Université de Tizi-Ouzou	Examineur
Lamia BENSMAIN	Maître de conférences	Université de Tlemcen	Examineur

Année universitaire 2019-2020

DÉDICACES

A mon cher père

Tu as toujours été à mes cotés pour me soutenir et m'encourager, que ce travail puisse traduire ma gratitude et mon affection

A ma très chère mère

Quoi que je fasse ou que je dise, je ne saurais point te remercier comme il se doit.

A mon époux Fateh et A mon fils Maher pour le bonheur et le soutien que vous m'apportez

A ma sœur Leila et A mon frère Rafik qui ont toujours été à mes côtés

A ma grand- mère que j'adore

Que dieu puisse vous donner santé, bonheur, courage et réussite

REMERCIEMENTS

Je remercie, en premier lieu, mon directeur de thèse Mr le professeur Chaib Bounoua, d'avoir, d'abord, accepté de diriger ce travail sur "l'impact de la bureaucratie sur l'entrepreneuriat en Algérie" et de m'avoir constamment soutenu et encouragé pour mener ce travail à terme. Son aide, sa disponibilité ainsi que ses orientations et ses critiques m'ont été d'un grand apport.

Je remercie chaleureusement tous les chefs d'entreprises qui ont accepté de répondre à mon questionnaire.

Je remercie Madame Bensiroud Fatima, enseignante à l'université de Constantine, qui m'a initiée et familiarisée avec l'analyse des données.

Je remercie du fond du cœur tous mes proches et en particulier mon papa, qui sans lui ce travail n'aurait pas été possible.

Je remercie, enfin, les examinateurs : le Professeur Adair, le Professeur Tabet Oual, le Professeur Dahmani , le docteur Abrika et le docteur Bensmain, qui auront à lire et à évaluer ma thèse. Leurs remarques et critiques permettront d'améliorer ce travail.

Table des matières

Liste des abréviations.....	vii
Liste des tableaux	viii
Liste des figures.....	ix
Résumé	x
Introduction générale	02
Chapitre 1 : La bureaucratie : modèle idéal d'organisation ou contrainte aux entreprises.....	09
Section 1 : L'organisation bureaucratique chez Max Weber	09
1. Les formes de domination chez Weber	09
1.1. L'autorité charismatique	10
1.2. L'autorité traditionnelle	12
1.3. La domination légale	14
2. La structure bureaucratique chez Max Weber	15
2.1. Les racines de la bureaucratie	15
2.2. Les caractéristiques de la bureaucratie wébérienne	18
3. Les critiques et les éloges adressés à la Bureaucratie.....	21
3.1. Les critiques.....	21
3.2. La défense de la théorie wébérienne.....	22
Section 2 : La bureaucratie et le pouvoir discrétionnaire.....	23
1. Analyse de la bureaucratie par la théorie des choix publics.....	23
1.1. Cadre général des choix publics.....	23
1.2. Les théories des choix publics.....	25
1.3. Le triangle : gouvernement bureaucrate et groupe de pression.....	30
2. Analyse de la bureaucratie à travers la théorie de l'administration publique.....	32
2.1. La théorie de contrôle de la bureaucratie.....	32
2.2. Les approches de la théorie du contrôle de la bureaucratie.....	37
3. La bureaucratie en tant que pathologie de l'administration.....	40
3.1. "Red Tape " dans l'administration publique.....	40
3.2. La structure de l'organisation et la bureaucratie (Red Tape).....	41
3.3. L'impact de la bureaucratie sur l'efficacité de l'organisation.....	45
Section 3 : L'analyse institutionnelle de la Bureaucratie.....	47
1. L'évolution de la théorie des institutions.....	47

1.1. Le courant institutionnaliste.....	47
1.2. La théorie néo-institutionnelle.....	50
2. La bureaucratie : institution inefficace.....	55
2.1. Le pouvoir politique et la bureaucratie.....	55
2.2. Les institutions politiques et le comportement des bureaucrates.....	57
2.3. La relation de délégation de pouvoir : politiciens-bureaucrates.....	59
3. Analyse par les coûts de transaction.....	60
3.1. La théorie des coûts de transaction.....	60
3.2. La régulation économique et la bureaucratie	63
3.3. La corruption bureaucratique.....	64
Chapitre 2 : L'entrepreneuriat et l'environnement institutionnel de l'entrepreneur.....	68
Section 1 : l'entrepreneuriat : moteur de la croissance économique.....	68
1. L'émergence de l'entrepreneuriat.....	68
1.1. La définition de l'entrepreneuriat.....	68
1.2. L'évolution du phénomène d'entrepreneuriat.....	69
2. La théorie de Schumpeter.....	78
2.1. Les précurseurs de l'analyse de l'entrepreneur Schumpétérien.....	78
2.2. L'approche de Schumpeter sur l'entrepreneur.....	83
3. Les successeurs de la théorie Schumpétérienne de l'entrepreneuriat.....	87
3.1. L'approche de Knight.....	87
3.2. L'approche de Schultz.....	89
3.3. La théorie de Kirzner.....	90
3.4. Quelques approches modernes sur l'entrepreneuriat.....	92
Section 2 : l'entrepreneuriat dans les pays en transition : opportunités et contraintes.....	99
1. L'entrepreneuriat dans les économies en transition	99
1.1. Les phases du processus de transition.....	100
1.2. Les caractéristiques des pays en transition.....	101
1.3. L'influence des politiques de transition sur l'entrepreneuriat.....	103
1.4. Les défis de la transition et les principaux obstacles à l'entrepreneuriat.....	103
2. Le changement institutionnel et le comportement des entreprises.....	106
2.1. Le changement institutionnel.....	106
2.2. Le changement institutionnel dans les pays en transition.....	107
Section 3 : La relation entre la Bureaucratie et l'entrepreneuriat.....	115

1. La bureaucratie formelle.....	115
1.1. Bureaucratie et entrepreneuriat en Slovénie.....	115
1.2. La Bureaucratie au Vietnam.....	117
2. La bureaucratie informelle.....	121
2.1. Le pouvoir de l'administration, un frein pour les entreprises en Russie.....	121
2.2. Le Cas de la Bulgarie.....	122
2.3. Cas de Gradiska (Bosnie-Herzégovine).....	124
Chapitre 3 : l'étude empirique.....	127
Section 1 : l'environnement institutionnel et entrepreneuriat en Algérie.....	127
1. Réforme de l'administration publique algérienne.....	127
1.1. La période socialiste.....	127
1.2. La période de transition.....	128
1.3. Les années deux mille.....	130
2. Caractéristique de l'entrepreneuriat en Algérie.....	133
2.1. L'évolution des PME algérienne.....	133
2.2. Les traits de l'entrepreneuriat en Algérie.....	134
2.3. Les contraintes de l'entrepreneuriat en Algérie.....	137
2.4. Les rapports des institutions internationales sur la qualité institutionnelle.....	140
Section 2 : Méthodologie de l'enquête et techniques statistiques utilisées.....	148
1. Mise en place du dispositif méthodologique : objectifs, méthodologie et définition des variables.....	149
1.1. Objectifs de l'enquête.....	149
1.2. Méthodologie de l'enquête	149
1.3. La définition des variables.....	150
2. Le questionnaire.....	150
2.1. La formulation du questionnaire.....	150
2.2. Le déroulement de l'enquête.....	151
2.3. Le contenu et la structure du questionnaire.....	152
Section 3 : présentation et interprétation des résultats de l'enquête.....	153
1. Les statistiques descriptives.....	153
1.1. Les caractéristiques générales de l'échantillon.....	153
1.2. Analyse descriptive univariée (moyenne, fréquences et écart type).....	155
2. Analyse descriptive bivariée.....	165

2.1. Relation entre la bureaucratie formelle et la bureaucratie informelle.....	165
2.2. Relation entre la bureaucratie formelle et l'efficacité des administrations publiques.....	166
2.3. Relation entre la bureaucratie informelle et l'efficacité des administrations publiques.....	167
3. L'analyse de la variance (ANOVA).....	168
3.1. Le test de normalité.....	168
3.2. Les résultats du model ANOVA.....	169
3.3. Le test de Kruskal-Wallis	173
4. Analyse des questions ouvertes.....	175
5. Synthèse des principaux résultats obtenus et test des hypothèses de l'étude.....	176
Conclusion.....	180
Bibliographie.....	185
Annexes	

Liste des abréviations

BERD : Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement

BM : Banque Mondiale

CE : Corporate Entrepreneurship

CESEE : les pays de l'Europe Centrale, Orientale et du Sud Est

CIS : Communauté des Etats Indépendants (les pays de l'Ex Union Soviétique)

ECE : Europe Centrale et Orientale

ECEB : Europe Centrale, de l'Est et les pays Baltiques

EEl : Expérience entrepreneuriale Illégale

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

FMI : Fond Monétaire International

GE : Grande entreprise

GEM: Global Entrepreneurship Monitor

ME : Moyenne Entreprise

MENA : Moyen Orient et Afrique du Nord

NEM : Nouveaux Etats Membres de l'Union Européenne

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economiques

ONS : Office National des Statistiques

PIB : Produit Intérieur Brut

SARL : Société à Responsabilité Limitée

SEE : les pays du Sud Est de l'Europe

SNC : Société en Nom Collectif

SPA : Société Par Action

TPE : Très Petite Entreprise

WEF: World Economic Forum

Liste des tableaux

Num	Titre du tableau	page
01	Le nombre et la densité des PME en Algérie entre 2013-2018	133
02	Le nombre de cessation d'activité des PME privées entre 2013-2018	134
03	Quelques indicateurs de l'entrepreneuriat en Algérie	134
04	Performance du secteur public en Algérie (2019)	141
05	La taille de l'échantillon de notre enquête	150
06	Echelle de Likert employé dans le questionnaire	151
07	Longitude des classes et les attitudes correspondantes selon l'échelle de Likert à cinq modalités	152
08	Résultats du test de fiabilité	153
09	L'activité principale de l'entreprise	154
10	Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type concernant la création de l'entreprise	155
11	Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés à l'octroi du permis de construction	156
12	Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés à l'acquisition d'un terrain d'assiette	156
13	Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés au raccordement à l'électricité	157
14	Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type relatifs à l'enregistrement de la propriété	158
15	Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés à l'accès au crédit	158
16	Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés au paiement des impôts et taxes	159
17	Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés à l'exécution des contrats	160
18	Résumé des résultats de la première section « bureaucratie formelle »	161
19	Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés à la qualité des administrations publiques	162
20	Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés à la bureaucratie informelle	163
21	Résultats de la corrélation de Pearson	166
22	Résultats de la corrélation entre la bureaucratie formelle et l'efficacité des administrations publiques	167
23	Résultats de la corrélation entre la bureaucratie informelle et l'efficacité des administrations publiques	167
24	Les résultats du test K-S de la distribution normale	168
25	Les résultats d'Anova (facteur : taille de l'entreprise)	170
26	Les résultats d'Anova : (facteur : forme juridique)	171
27	Les résultats d'Anova : (facteur : activité de l'entreprise)	172
28	Les résultats du test de Kruskal-Wallis (Bureaucratie informelle/ la taille de l'entreprise)	173
29	Les résultats du test de Kruskal-Wallis (Bureaucratie informelle/ le statut juridique de l'entreprise)	174
30	Les résultats du test de Kruskal-Wallis (Bureaucratie informelle/ activité principale de l'entreprise)	175

Liste des figures

Num	Titre de la figure	page
01	procédures, délais et coûts liés à la création d'une entreprise au Vietnam	120
02	Le Délai nécessaire pour le paiement des taxes par les entreprises vietnamiennes	121
03	Le temps nécessaire pour l'obtention d'un permis pour placer des panneaux de publicité en Bulgarie	124
04	Les facteurs les plus problématiques pour faire des affaires en Algérie (2016-2017)	141
05	Le nombre de procédures nécessaires pour la création d'une entreprise	143
06	Le temps (en nombre de jours) requis pour le démarrage d'une entreprise	144
07	Le temps nécessaire pour l'obtention d'un permis de construction	145
08	Le temps nécessaire pour le paiement des taxes	146
09	La liberté d'entreprendre en Algérie, Maroc, Tunisie, MENA	147
10	Liberté pour investir (Algérie, Maroc et Tunisie)	148
11	La taille des entreprises enquêtées selon l'effectif employé	154

Résumé

La bureaucratie représente aujourd'hui une pathologie de l'administration qui freine l'investissement et l'activité entrepreneuriale. Dans les pays en développement tels que l'Algérie, ce phénomène ne cesse de prendre de l'ampleur et entrave la création et le développement des entreprises. L'objet de notre thèse consiste à déterminer le poids de la bureaucratie et ses effets néfastes sur l'entrepreneuriat. Pour cela, nous avons réalisé une enquête auprès d'un échantillon de 71 entreprises qui couvrent la région de Sidi Bel Abbès et d'Oran pour connaître la perception des entrepreneurs sur le degré de la complexité administrative. L'analyse des données via le logiciel SPSS (V.24), nous a permis de cerner la réalité de ce phénomène. Ainsi, les résultats de l'enquête ont montré que la bureaucratie, qu'elle soit formelle ou informelle, est une contrainte majeure pour les entreprises. D'une part la réglementation imposée par l'Etat est lourde, complexe et instable et d'autre part, les agents de l'Etat la rendent encore plus difficile en créant plus d'obstacles via leur pouvoir discrétionnaire.

Mots clés : bureaucratie, entrepreneuriat, pouvoir discrétionnaire, administrations publiques, le personnel civil, analyse avec SPSS v.24, région de Sidi Bel Abbés et d'Oran.

Abstract

Bureaucracy is considered today as an administrative obstacle which hinders investment and entrepreneurial activity. In developing countries, such as Algeria, this phenomenon continues to evolve and constrain the creation and the development of companies. The purpose of this thesis is to determine the degree of bureaucracy and its effects on entrepreneurship. Consequently, a survey was conducted with a sample of companies that covers the area of Sidi Bel Abbès and Oran to know the entrepreneurs' perceptions of this phenomenon. Data analysis via the SPSS software has allowed us to understand the reality of this phenomenon. Thus, the results of the survey revealed that bureaucracy, whether formal or informal, is a major constraint for businesses. On the one hand, State regulation is burdensome, complex and unstable and, on the other hand, State agents make it even more difficult by creating more obstacles through their discretionary power.

Key words: bureaucracy, entrepreneurship, discretionary powers, public administration, administrative staff, analysis with SPSS, region of Sidi Bel Abbés and Oran.

المخلص

تعتبر البيروقراطية حاجزا إداريا يعيق الاستثمار و المشاريع الاقتصادية خاصة في البلدان النامية. ففي الجزائر، ال تزال هذه الظاهرة تتفشى و تعرقل إنشاء و تطوير المؤسسات الاقتصادية و لهذا الغرض تم إجراء دراسة استقصائية باستخدام السنتيان كأداة لجمع البيانات على عينة تتكون من 71 مؤسسة تغطي منطقتي سيدي بلعباس وهران لمعرفة وجهات نظر الماقلين حول حجم هذه العراقيل الإدارية و مدى تأثيرها على النشاط الماقلتي . بعد تحليل البيانات باستخدام البرنامج الإحصائي (SPSS v 24)، أظهرت النتائج أن البيروقراطية سواء كانت رسمية أو غير رسمية ، تمثل عائقا رئيسيا للمؤسسات، فمن جهة ، تعتبر القوانين التي تفرضها الدولة معقدة و غير مستقرة و من جهة أخرى يقوم الإداريون باستغلال سلطتهم التقديرية لتعقيد الإجراءات الإدارية .

الكلمات المفتاحية: البيروقراطية ، الماقلتي، السلطة التقديرية، الإدارة العمومية، الموظف الإداري، التحليل باستعمال برنامج SPSS v.24، منطقة سيدي بلعباس وهران.

Introduction générale

Introduction générale

L'entrepreneuriat est devenu aujourd'hui un sujet d'intérêt pour de nombreux chercheurs et praticiens. La création d'entreprises est la clé de voûte du développement économique et l'outil principal de la réduction de la pauvreté. Selon la Banque Mondiale, *«l'innovation et l'entrepreneuriat sont reconnus comme étant une source puissante d'amélioration de la productivité et de la compétitivité, contribuant à réduire la pauvreté et à stimuler la croissance économique à long terme»* (Independent Evaluation Group World Bank, 2013, p.2). En effet, l'entrepreneuriat est essentiel au maintien du dynamisme de l'économie de marché moderne. Un nombre élevé de création d'entreprises peut favoriser la concurrence et la croissance économique (Klapper *et al.*, 2007, p.2).

L'importance de l'entrepreneuriat et de ses contributions varient selon les niveaux de développement économique des pays, de la taille des entreprises et de leurs âges. Face aux défis de la mondialisation, l'entrepreneur devient un acteur central du développement car il contribue à la création d'emplois dans la société. A son tour, l'emploi contribue au développement économique, il améliore le niveau de vie, augmente la productivité et favorise la cohésion sociale. Dans les pays en développement, la création d'emplois constitue le moyen essentiel pour sortir de la pauvreté. Ainsi, une augmentation des revenus des ménages de 2% entraîne une réduction du taux de pauvreté de 1,2 à 7 %, d'où l'importance de la création d'entreprises. En effet, les petites et moyennes entreprises sont les principales pourvoyeuses d'emplois dans les pays en développement (World Bank, 2013b, pp.4, 11).

1. L'environnement de l'entrepreneur

Pour favoriser la création d'entreprises, les pouvoirs publics doivent employer les bons moyens à même de garantir à l'entrepreneur un environnement institutionnel adéquat, l'incitant à investir, innover et prospérer. Toutefois, la majorité des pays en développement et de l'Afrique Subsaharienne ne parviennent toujours pas à stimuler leur croissance par la création de nouvelles entreprises. Caractérisées par des institutions inefficaces, ces économies freinent l'activité entrepreneuriale et encouragent les activités de recherche de rente. Dans ce contexte, la nouvelle économie institutionnelle offre une analyse profonde des causes de l'échec de certains pays en développement en s'appuyant sur les institutions comme les déterminants intrinsèques de la croissance économique. L'application de la théorie institutionnelle s'avère particulièrement utile pour la recherche en entrepreneuriat (Bruton *et al.*, 2010, p. 421).

En effet, lorsque les institutions sont inefficaces, elles génèrent des coûts de transaction qui entravent l'activité entrepreneuriale. Ainsi, les contraintes institutionnelles auxquelles font face les

entrepreneurs sont nombreuses : l'accès au crédit, la problématique du foncier, l'inefficience du régime fiscal, l'informel, la complexité administrative, la corruption...). Dans le cadre de notre travail de recherche, nous nous sommes intéressés à la bureaucratie dont nous considérons qu'elle constitue un obstacle majeur à la création et au développement des entreprises.

2. Contexte de la recherche : la bureaucratie comme une contrainte à l'entrepreneuriat dans un pays en développement (l'Algérie)

Le terme de *bureaucratie* a été utilisé il y a plusieurs décennies dans la sociologie des organisations par l'économiste et sociologue allemand Max Weber. Selon lui, la bureaucratie basée sur la hiérarchie, une planification centralisée et des règles strictes, est la forme d'organisation idéale, " *la bureaucratie est le fondement légal et rationnel, dans lequel la légitimité repose sur la croyance en la " légalité "des règles et le droit de ceux qui sont élevés au rang d'autorité en vertu de telles règles, d'émettre des ordres,...l'obéissance est due à l'ordre impersonnel légalement établi... Le personnel généralement associé à un tel ordre légal-rationnel... La bureaucratie est construite en tant qu'une logique personnelle d'un ordre légal-rationnel avec toutes ces implications sur l'impersonnalité, la rationalité, la compétence technique ..."* (Constas, 1958, pp.401-402). Désignée comme une forme efficiente d'organisation, la bureaucratie était connotée de manière positive. Cependant, les imperfections de ce système, en l'occurrence sa rigidité, sa centralisation exagérée et sa difficulté à s'adapter au changement ; ont remis en cause l'efficacité de cette structure. Dans ce sens, les recherches menées par des économistes ont démontré les failles de ce modèle de planification. En effet, bien que la bureaucratie soit une planification, elle ne possède ni plan ni objectif (Lam & Liu, 2005, p.34). Dans le même sens, Crozier (1963, p.221) atteste que la bureaucratie peut générer des dysfonctionnements organisationnels comme la rigidité, l'indifférence, les blocages et la paperasserie. Selon Merton (1940, pp.563, 564), la bureaucratie exige de manière excessive que les fonctionnaires se soumettent aux règles et aux procédures, par ailleurs la majorité de ces règles sont inutiles, insensées et entravent par conséquent la performance des organisations. Enfin, Les partisans des choix publics ajoutent que ce modèle d'organisation génère des comportements opportunistes car il donne trop de pouvoir à l'administration.

Depuis cette dérive, la bureaucratie est devenue un terme péjoratif et désigne la complexité administrative. Une contrainte majeure qui touche tous les secteurs. Elle embarrasse aussi bien les citoyens ordinaires que les entreprises qui la considèrent comme une barrière à leurs activités.

Le constat qu'on peut faire aujourd'hui sur la question de la bureaucratie en Algérie est que celle-ci affecte négativement l'ensemble des rapports économiques en particulier l'acte

d'entreprendre des agents économiques, soumis pendant longtemps à une gestion centralisée et autoritaire de la part de l'Etat. A partir des années 90, voulant rompre avec ce mode de gestion de l'économie, L'Algérie s'oriente vers l'économie de marché pour garantir le développement de son économie et l'amélioration du niveau de vie. Cependant, le gouvernement ne réussit pas à trouver le bon équilibre entre le pouvoir politique, le pouvoir de l'administration et la création d'un environnement institutionnel favorable à l'investissement et à l'entrepreneuriat. En maintenant un système de planification centralisé, le gouvernement s'est retrouvé piégé dans un cercle vicieux bureaucratique. L'enracinement de la bureaucratie par l'intrusion des administrations dans la gestion directe des secteurs économiques vient en contradiction avec les principes de base d'une économie de marché. De ce fait, Considérée comme une pathologie de l'administration, la bureaucratie en Algérie s'éloigne des principes tels que prônés par Max Weber.

Les réformes entamées dans la plupart des pays européens pour moderniser les administrations publiques s'éloignent des modèles trop centralisés et trop bureaucratisés, tels qu'elles sont appliqués en Algérie. Malgré les réformes mises en place afin de moderniser l'administration publique et simplifier les procédures administratives, les résultats sont loin d'être satisfaisants. Selon l'enquête effectuée par le World Economic Forum entre 2016-2018 sur un échantillon d'entreprises en Algérie, les résultats montrent que la bureaucratie représente la principale contrainte à l'activité entrepreneuriale (World Economic Forum, 2016-2018). 'Doing Business', dans ses rapports sur les indicateurs de « la facilité à faire des affaires », indique que l'Algérie reste à la traîne. Les procédures administratives demeurent lourdes et complexes pour les entrepreneurs. Ainsi, et contrairement aux pays où la création d'entreprises est vivement encouragée, les entrepreneurs potentiels algériens réfléchissent à deux fois avant de songer à fonder une entité économique ou simplement à développer celles déjà existantes.

3. Problématique et hypothèses de travail

Les entrepreneurs algériens sont confrontés à plusieurs contraintes qui entravent le bon fonctionnement de leur activité. Les principales contraintes citées par les chercheurs et praticiens sont la difficulté d'accès au financement, la problématique du foncier, la concurrence déloyale du secteur informel et la lourdeur administrative.

Les recherches concernant ce sujet demeurent peu nombreuses, même si cette problématique est débattue à l'occasion par des universitaires lors de manifestations scientifiques ou par la presse écrite. Il n'existe cependant pas de profondes études exploratoires, au niveau national analysant l'effet de la bureaucratie sur l'entrepreneuriat. De ce fait, nous allons tenter dans notre modeste travail de recherche de cerner ce phénomène en posant la problématique suivante :

Quel est le poids de la bureaucratie et dans quelle mesure affecte-t-elle l'activité des entreprises algériennes ?

Pour traiter cette problématique, nous avons formulé des questions secondaires :

quelles sont les principales entraves administratives que rencontrent les entreprises tout au long de leur cycle de vie ?

Où se situent la défaillance et l'inefficience de l'administration publique selon les entrepreneurs questionnés ?

Comment les agents publics exercent-ils leur pouvoir discrétionnaire sur les entreprises, autrement dit de quelle manière entravent-ils l'activité des entreprises ?

L'environnement institutionnel de l'entreprise tel que décrit dans les rapports des organisations internationales, montre clairement que les entreprises algériennes se heurtent à plusieurs obstacles dont la bureaucratie. Les scores obtenus par l'Algérie concernant les démarches administratives nécessaires pour la création d'une entreprise, sont faibles comparés à d'autres pays en développement. De plus, le contexte économique et social dans lequel évolue l'entreprise est marqué par la lourdeur et la lenteur du processus administratif. En partant de ces constatations, nous formulons trois hypothèses que nous tenterons de vérifier sur la base de données empiriques, particulièrement celles issues de notre enquête de terrain.

Hypothèse 1 : les différents obstacles auxquels font face les entrepreneurs résident dans le long délai qu'ils doivent subir dans chaque étape de leur activité ainsi que le nombre de démarches administratives qu'ils doivent accomplir pour effectuer une tâche.

Hypothèse 2 : L'administration publique algérienne est caractérisée par une bureaucratie excessive qui se manifeste par la mauvaise qualité des services fournis et la lenteur de l'appareil administratif.

Hypothèse 3 : Les agents de l'Etat ont une part de responsabilité dans la problématique de l'entrepreneuriat par leur comportement irresponsable et négligeant vis-à-vis des entrepreneurs.

4. L'objectif et la méthodologie de travail

L'objet de notre étude consiste à mesurer le poids de la bureaucratie sur les entreprises en Algérie en nous basant principalement sur le cas de la wilaya de Sidi Bel Abbés et d'Oran. Pour cela, nous nous fondons sur les approches théoriques et empiriques faites sur ce sujet. Concernant l'approche théorique, nous nous appuyons sur un ensemble d'approches et de théories, à savoir la théorie de la bureaucratie, la théorie institutionnelle, la théorie des choix publics, la théorie de l'administration publique, afin de cerner notre sujet et comprendre comment la bureaucratie a dévié de ses objectifs et est devenue un handicap pour les entreprises.

Pour tenter de vérifier les hypothèses formulées plus haut, nous adoptons une démarche méthodologique bâtie sur une perspective micro-économique. Ainsi, nous nous appuyons sur une étude exploratoire, une enquête effectuée sur un échantillon composé de 71 entreprises de différentes tailles et qui opèrent dans différents secteurs dans les deux Wilaya citées plus haut. Cette enquête est basée sur la distribution de questionnaires aux chefs d'entreprises pour connaître leur perception du phénomène bureaucratique et dans quelle mesure celui-ci affecte leur activité entrepreneuriale. Pour analyser et traiter les données collectées, nous utilisons le logiciel SPSS et les différents tests qu'il propose.

5. Les limites de l'étude

Avant d'entamer le développement du sujet, nous tenons à souligner les difficultés rencontrées durant l'enquête. Elle s'est en effet avérée fastidieuse à cause, d'abord, de l'éloignement des entreprises puisqu'il a fallu faire pas moins de trois zones industrielles (Sidi Bel Abbes, Oued Tlilat et Sénia) en plus de la ville de Sidi Bel Abbes, et ce, dans le but d'élargir au maximum notre échantillon. Ensuite, et c'est le plus important, la majorité des entreprises se sont montrées très réticentes. Hormis quelques rares cas, il nous a fallu nous déplacer un grand nombre de fois (souvent 5 à 12 visites par entreprise) avant que les intéressés daignent consacrer quelques minutes à remplir les questionnaires. Quand on songe que les chefs d'entreprises se plaignent des lourdeurs bureaucratiques qu'ils subissent ! Résultat, nous n'avons pu obtenir que 71 répondants sur plus de 200 entreprises visitées.

6. Plan de rédaction

Afin de cerner au mieux la problématique de la bureaucratie, nous proposons de diviser notre travail en trois chapitres. En premier lieu, en étudiant cette contrainte à une échelle plus large, c'est-à-dire qui enveloppe l'ensemble des pays en développement. En deuxième lieu, à l'échelle nationale, enfin à un niveau micro-économique regroupant deux régions : celle d'Oran et de Sidi Bel Abbés.

Ainsi, le premier chapitre s'intéresse à la bureaucratie en tant que système idéal de l'organisation, décrit par le fameux sociologue et économiste Max Weber, ensuite au lien entre la bureaucratie et le pouvoir discrétionnaire. Dans un second temps, nous nous intéressons à la bureaucratie comme une pathologie de l'administration publique. Dans un troisième temps, nous adoptons l'analyse institutionnelle pour apporter une explication à la bureaucratie en tant qu'institution inefficace.

Le chapitre 2 sera consacré à l'entrepreneuriat, nous tentons à travers ce chapitre d'analyser ce phénomène via les principales théories qui ont été fondées sur ce sujet. Nous étudions d'abord l'importance de l'entrepreneuriat et sa contribution à la croissance économique, en citant les théories de l'entrepreneuriat et en particulier la théorie de Schumpeter. Ensuite nous nous focalisons sur l'environnement de l'entrepreneur dans les pays en transition et apportons une explication du changement institutionnel et du comportement des entreprises. Enfin, nous abordons la relation qui existe entre la bureaucratie et l'entrepreneuriat en mettant l'accent sur la bureaucratie formelle et informelle et en citant quelques études effectuées dans certains pays en transition.

Le dernier Chapitre porte sur une enquête effectuée auprès des entreprises de la région de Sidi Bel Abbés et d'Oran. Dans un premier temps, nous abordons le phénomène de la bureaucratie en Algérie en nous appuyant sur les rapports des institutions internationales sur l'environnement des affaires en Algérie. Ensuite nous expliquons la méthodologie et les objectifs de notre enquête en définissant notre échantillon et en citant les outils statistiques utilisés pour la collecte et le traitement des données. Dans un troisième temps, nous affichons les résultats de l'enquête et nous tentons de les interpréter.

Chapitre 1

*La bureaucratie : model idéal
d'organisation ou contrainte
pour les entreprises*

Chapitre 1 : la bureaucratie : modèle idéal d'organisation ou contrainte aux entreprises

Le terme de la bureaucratie a d'abord été utilisé dans les sciences sociales, par un sociologue et économiste allemand "Max Weber", ensuite ce concept a pris une connotation négative et est devenu un terme péjoratif. L'objectif de ce chapitre est d'analyser d'une part la bureaucratie en tant que forme efficiente d'organisation basée sur la hiérarchie et les règles ; et d'autre part la bureaucratie en tant que complexité administrative et contrainte majeure aux entreprises. La section 1 recense les différentes approches de la bureaucratie comme modèle organisationnel en se focalisant sur l'approche de Weber. La section 2 s'intéresse à l'analyse de la bureaucratie et le pouvoir discrétionnaire des bureaucrates par différentes théories à savoir la théorie des choix publics et la théorie des administrations publiques. La section 3 se consacre à l'analyse de la bureaucratie en tant qu'institution inefficace à travers la théorie néo-institutionnelle.

Section 1 : L'organisation bureaucratique chez Max Weber

Weber dans sa théorie sur l'organisation bureaucratique, décrit un nouveau modèle d'organisation appelé « Bureaucratie ». Cette nouvelle forme s'est développée dans les pays occidentaux durant la deuxième moitié du XIX^e siècle. Selon Weber, ce nouveau type d'organisation a des caractéristiques différentes des autres modèles, ce qui a fait sa supériorité. Dès lors, l'objet de cette section est d'apporter une explication à l'approche de Weber, de définir les principales caractéristiques de la structure bureaucratique et enfin de citer les différentes critiques adressés à la théorie webérienne.

1. Les formes de domination chez Weber

Weber s'est intéressé au pouvoir et aux formes de domination et a ainsi tiré trois catégories d'organisation différentes fondées sur les sources de légitimité.

Domination et pouvoir

Le pouvoir chez Weber est dérivé du système de l'autorité. C'est la probabilité qu'un acteur soit en position de force pour réaliser sa volonté et ses intérêts personnels malgré la résistance des autres individus. **La domination** représente l'institutionnalisation des valeurs et des normes qui régissent et façonnent les comportements économiques, politiques et sociales. Les trois types de systèmes administratifs correspondent à trois types d'autorité qui se distinguent par les croyances et par les systèmes culturels qui permettent la légitimité de l'exercice du pouvoir et de l'autorité (Lounsbury & Carberry, 2005, p. 504).

1.1. L'autorité charismatique

1.1.1. Définition de l'autorité charismatique

Selon Weber, la notion du charisme est principalement relationnelle et émotionnelle en ce qu'elle implique l'attribution par ses disciples ou partisans d'une « *qualité extra-quotidienne (...) à un homme (peu importe que cette qualité soit réelle, supposée ou prétendue) »*. « *L'autorité charismatique est donc une domination(...) exercée sur des hommes, à laquelle les dominés se plient en vertu de la croyance en cette qualité attachée à cette personne en particulier »* (Philippon, 2015, p.106). Le charisme a des caractéristiques observables telles l'exceptionnelle intelligence, la sémantique particulière et l'harmonie de la parole et du discours (Mink, 2008, p.141).

Dans ce type de domination, la légitimité provient des croyances et des convictions dans les qualités et les compétences supérieures du leader, comme sa capacité à prévoir les événements futurs, son héroïsme, sa force dans les champs de bataille et son pouvoir de persuasion (Lai, 2015, p.43).

1.1.2. Les caractéristiques de l'autorité charismatique

Le leader charismatique propose souvent aux dominés quelque chose de nouveau, d'inhabituel, d'exceptionnel, qui n'a peut être jamais existé auparavant et c'est cette qualité qui lui confère un dévouement personnel de la part des dominés. Les types les plus fréquents de la domination charismatique sont les prophètes, les héros de guerre, et les grands démagogues... Celui qui domine est appelé **le chef** et celui qui obéit est appelé **le disciple**. La domination charismatique possède des caractéristiques particulières, nous allons citer les plus importantes.

Elle s'est développée dans la communauté chrétienne primitive par Rudolph Sohm (juriste, historien et théologien allemand) dans son droit ecclésiastique. Elle a été surtout présente et adoptée dans les expéditions de chasse et celles de guerre qui nécessitent un leader doté de qualités extra-quotidiennes. Ensuite, elle a marqué les périodes des prophètes et des princes de guerre. Enfin, à travers les siècles cette forme de domination a été adoptée par des hommes politiques comme **Hitler** et **Mussolini**.

L'administration sous l'autorité charismatique (si nous pouvons appeler cela administration) n'est pas régit par une réglementation, qu'elle soit codifiée ou traditionnelle. Les conflits sont gérés et arbitrés en fonction de la proclamation de la sentence par le leader charismatique et via la reconnaissance de cette même sentence par la communauté du chef.

L'autorité charismatique se fonde sur la croyance dans le prophète, la reconnaissance des qualités du héros de guerre ou du démagogue. Ainsi, les individus se soumettent au leader charismatique par amour de ses qualités exceptionnelles et héroïques. Le leader charismatique doit donc prouver à ses disciples qu'il possède de telles qualités à travers sa réussite, ses éventuels succès et la garantie d'assurer le bien être à sa communauté (Weber, 2014, pp. 297, 298,299).

Toutefois, dès qu'il commence à multiplier les échecs, qu'il soit dépossédé de ses qualités personnelles ou que les disciples ne sont plus convaincus par sa méthode, il perd sa valeur et sa reconnaissance auprès des disciples. Nous pouvons citer l'exemple du monarque chinois qui a été menacé dans sa position suite aux catastrophes qu'a connu sa communauté : inondations, sécheresse, échecs militaires... Ce leader chinois laissait apparaître qu'il n'avait plus de don à faire des miracles (Weber, 2013, p. 467).

1.1.3. La question de la succession dans l'autorité charismatique

Weber souligne que toute domination charismatique se heurte au problème de durabilité qui ne peut être garantie que par sa transformation. Ainsi, lorsque l'autorité charismatique veut se transformer en une institution stable et durable, elle rencontre un obstacle lié au problème de la succession. Dans ce contexte, Weber parle de « l'objectivation » du charisme. Cette "objectivation spécifique du charisme " est liée à une mutation profonde dans sa signification. Ainsi, « le charisme n'implique plus un lien intime à la personne concrète » de son porteur ». Le charisme devient :

une qualité qui se transmet d'une personne à l'autre.

Une qualité qui peut être acquise personnellement.

Ou une qualité qui n'est plus liée à une personne en tant que telle mais au détenteur d'une charge ou à une configuration institutionnelle, sans considération de la personne.

Enfin, Weber propose les modalités de transmission du charisme, à savoir la transmission par les liens du sang (le charisme héréditaire) ; une transmission artificielle ou magique appelée « le

charisme *de fonction* », dans ce type de charisme, « la croyance en la légitimité ne concerne plus alors la personne, mais les qualités acquises et la vertu de l'acte rituel » (Martin & Pajon, 2011, p.386); ou une troisième technique selon laquelle le charisme peut être acquit et devient donc l'objet d'une éducation (Ghazel, 2019, pp.28, 29).

1.2. L'autorité traditionnelle

1.2.1. Définition de cette forme d'autorité

Cette catégorie de domination est liée aux traditions et aux coutumes. Elle est en vertu des croyances en le caractère sacré des ordres et en le pouvoir du maître, qui existe depuis toujours. Sa forme la plus pure est la **domination patriarcale**. Celui qui possède le pouvoir est appelé *le maître* et ceux qui obéissent sont *les sujets* (Weber, 2013, p.294). La tradition est une croyance en la légitimité de ce qui a toujours existé (Spencer, 1970, p.123).

1.2.2. Les sources de la légitimité de l'autorité traditionnelle

Selon Weber, cette forme de domination revêt trois différentes sources de légitimité :

La « tradition sacrée » est la base principale de l'autorité traditionnelle. Dans ce type d'autorité, l'obéissance et la soumission sont légitimées par les traditions immémoriales qui régissent la relation d'autorité. Ainsi, le pouvoir est légitime car il correspond aux coutumes héritées du passé. Les subordonnés se soumettent aux ordres par un sentiment de loyauté envers leur maître.

La deuxième source de légitimité est la convention ou la tradition elle-même. Dans ce cas, le pouvoir est légitime lorsqu'il est en accord avec la coutume ou s'il est traditionnel. Le détenteur du pouvoir peut donc perdre son autorité et son pouvoir de commande s'il cherche à instaurer des droits en sa faveur et qui ne correspondent pas aux coutumes. Il existe une certaine limite dans l'exercice de l'autorité. Dans ce sens, Benn et Peter attestent que l'autorité est considérée comme légitime lorsqu'elle peut être sanctionnée par la coutume.

La troisième source de l'autorité traditionnelle concerne la relation personnelle qui existe entre le détenteur du pouvoir et les sujets. Cette relation est basée sur la loyauté envers le maître et c'est cette dernière qui permet aux sujets d'obéir à leur chef (Matheson, 1987, pp.206-207).

1.2.3. Les caractéristiques de l'autorité traditionnelle

Cette forme d'autorité possède des traits bien spécifiques, nous en citons les plus connus.

Les sujets obéissent au maître selon une dignité qui lui est propre. Cette dernière est sacralisée par l'origine et la tradition.

La gestion et l'arbitrage des conflits sont fondés sur des principes qui relèvent d'une équité et d'une justice éthique ou matérielle, ou d'une adaptation utilitariste aux buts à atteindre. Ce ne sont pas évidemment des principes légaux et formels comme c'est le cas pour la bureaucratie.

Le principe de compétence dans le recrutement est complètement absent. Le choix du personnel de l'administration se fait en fonction de relations personnelles que détient le leader avec ses proches. La direction se compose donc des membres de sa famille ou amis personnels, ou fonctionnaires et membres de sa Maison ou encore des individus qui sont liés au leader par une loyauté personnelle (vassaux, princes tributaires...) (Weber, 2014, p.294).

1.2.4. La structure et le fonctionnement de la direction administrative dans le système traditionnel

La direction administrative de cette forme d'autorité est différente dans son principe de composition. Elle est constituée de dépendants selon un mode de recrutement personnel (les membres de la famille du maître ou ses amis proches) ou d'autres individus qui lui sont extrêmement loyaux. La loyauté personnelle des serviteurs domine les relations au sein de la direction administrative. Il existe deux formes différentes de cette direction administrative.

1.2.4.1. La structure statutaire de l'administration

Dans cette structure, l'administration est autonome. Les serviteurs sont indépendants du maître. Ils ne sont pas ses serviteurs personnels. Ils ont leurs propres fonctions qu'ils obtiennent par privilège ou via une concession accordée par le maître ou en achetant un droit sur la fonction qui leur a été donné en propriété au moyen d'une transaction juridique (achat, gage, bail...). Ce droit est limité mais il est protégé.

Les moyens d'administration ne sont plus exploités par le maître mais sont sous la direction des serviteurs.

Le système hiérarchique est souvent rompu par les privilèges.

Les relations au sein de cette administration sont régies par les traditions, les privilèges et par l'honneur statutaire. Par conséquent, le pouvoir de domination est réparti entre le maître et la direction administrative (Weber, 2014, p. 295).

1.2.4.2. La structure purement patriarcale de l'administration

L'administration patriarcale, appelée aussi l'administration patrimoniale, est le type pur de la domination traditionnelle. Au sein de cette structure d'organisation, « les serviteurs sont en situation de totale dépendance personnelle vis-a-vis du maître » (Sintomer & Gauthier, 2014, p.325). Il n'existe pas de délégation de pouvoir. Ils sont employés de manière patrimoniale ou extrapatrimoniale. Les membres de l'administration ne bénéficient d'aucun droit, aucun honneur statutaire. Le maître contrôle tout les moyens de l'administration et il a un pouvoir très élargi. De ce fait, il n'existe pas de garantie contre l'arbitraire de la domination. Cette forme de structure caractérise l'ancienne domination *sultanique* où la domination représente un droit de propriété du maître.

Selon Weber, les dominations statutaires qui s'appuient sur une appropriation à peu près stable du pouvoir administratif sont plus proches de la domination légale que les dominations patriarcales (Kaufmann, 2014, p. 309).

1.3. La domination légale

1.3.1. La définition de l'autorité légale-rationnelle

Ce type d'autorité implique la croyance dans les procédures. Ainsi, les individus se soumettent à cette autorité, à la fois parce qu'ils estiment que les lois et les réglementations ont été promulguées d'une manière appropriée et que leur dirigeants ont obtenu leur position dans le pouvoir de manière légale. Autrement dit, l'autorité légale existe lorsque les dirigeants fondent leurs revendications de la légitimité sur la conviction que les règles établies de manière rationnelle sont « légales » (Matheson, 1987, p. 209).

Dans cette forme de domination, nous distinguons deux types d'autorité : autorité rationnelle et autorité formelle (légale). L'autorité rationnelle obtient sa légitimité à partir de l'utilité effective de la personne qui détient le pouvoir, de ses qualifications et de ses compétences techniques dans l'exercice de son autorité. Quant à L'autorité légale, elle est basée sur une structure légale et normative. Il existe une autre différence entre ces deux formes de domination : l'autorité formelle doit provenir de l'organisation mais l'autorité rationnelle peut avoir une source de légitimité en dehors de l'organisation. Dans ce cas, pour l'autorité formelle c'est l'organisation qui définit les limites du pouvoir. Par contre, pour l'autorité rationnelle, le pouvoir exercé dépend de l'habilité du détenteur du pouvoir à réaliser des actions effectives (Bower, 1971, p.135).

1.3.2. Les caractéristiques de cette forme de domination

L'autorité légale-rationnelle se base sur des normes légales qui définissent la sphère de la juridiction du poste occupé. Donc la légitimité de ce type de domination repose sur des normes formelles et rationnelles. La différence entre les normes traditionnelles et les normes légales est que ces dernières sont faciles à modifier alors que les premières persistent (Spencer, 1970, p.125). Elle adopte le principe selon lequel les normes sont établies par les individus. Ces normes sociales n'existent pas sans la motivation des humains dans la création des règles (Finnis, 1985, p.75).

L'autorité légale-rationnelle caractérise les structures bureaucratiques. Elle existe par rapport à des lois spécifiques qui définissent son cadre de fonctionnement. Elle représente une administration des lois et implique une évaluation de la légitimité du pouvoir du gouverneur, qui a atteint sa position d'une manière appropriée et qui respecte les limites de son autorité.

(Spencer, 1970, p. 131). Dans l'autorité légale, on n'obéit pas à la personne sur la base d'un droit qui lui est propre, mais à des normes codifiées qui définissent la personne à qui nous devons obéir. Ces normes représentent aussi une contrainte pour le chef, car il doit lui aussi respecter cette réglementation. La *domination bureaucratique* est le type le plus pur de l'autorité légale-rationnelle (Weber, 2014, p. 292).

2. La structure bureaucratique chez Max Weber

La théorie bureaucratique a été développée en 1947 par le sociologue allemand Max Weber. Il a ainsi intitulé son travail « *la théorie de l'organisation sociale et économique* » (Mahmood *et al.*, 2012, p. 519). Weber a distingué les trois formes d'autorité citées précédemment, à savoir : l'autorité charismatique, l'autorité traditionnelle et l'autorité légale. Cette dernière a fourni le cadre conceptuel du processus décisionnel de la bureaucratie (Cockerham, 2015, p.128).

2.1. Les racines de la bureaucratie

2.1.1. Le développement du modèle bureaucratique

La tendance à la structure bureaucratique s'est progressivement renforcée dans les pays industriels les plus avancés durant la fin du XIX^e siècle et les premières décennies du XX^e siècle. Partant du modèle prussien, Hintze (1861-1940), historien et professeur allemand, a étudié le fonctionnement moderne de la bureaucratie. Ainsi, il portait un intérêt particulier à l'histoire administrative et constitutionnelle de la Prusse au XVII^e et au XVIII^e siècle. Il a adopté différentes méthodes : la méthode comparative, en comparant plusieurs Etats européens, en étudiant profondément l'histoire économique sociale et culturelle de la Prusse et en se focalisant

sur l'activité administrative à multiples facettes. Donc, pour comprendre le fonctionnement de la bureaucratie, il a pris comme exemple le modèle prussien, en le considérant comme le modèle originelle de la bureaucratie. Il a défini plusieurs caractéristiques du modèle prussien. par la suite, Weber a résumé les travaux Hintze portant sur les caractéristiques de la bureaucratie et les a introduites dans son idéaltype de la bureaucratie. Parmi ces caractéristiques, Hintz cite la relation de devoir et de fidélité publique et de droit entre le fonctionnaire et l'Etat, le principe de « la personne entière », l'emploi à vie, la sécurité, l'honneur, le traitement ; ainsi que des principes socio-économiques liés au statut du fonctionnaire, essentiellement le principe de « l'obligation d'exercer son mandat » en mettant de coté les intérêts économiques.

Cependant, Hintze a négligé trois caractéristiques principales, qui ont ensuite été prises en compte dans le modèle wébérien de la bureaucratie. Ces caractéristiques sont: la structure hiérarchique de l'organisation, la spécialisation des taches et la formation spécialisée.

Weber et Hintze se sont tout les deux intéressés à l'évolution de la bureaucratie en partant de l'Allemagne prussienne, mais ils n'avaient pas toujours la même vision des choses. En Allemagne prussienne, le monarque était considéré comme le chef extra-bureaucratique. Il tenait la fonction de direction. Selon Hintze, l'administration était liée au gouvernement et donc à la poursuite du pouvoir. A l'opposé Weber prônait l'existence d'une séparation entre la direction extérieure et l'appareil bureaucratique (Kocka, 2010, p.4).

2.1.2. La bureaucratie en Allemagne

Weber stipulait l'existence d'un lien fort entre le capitalisme et la bureaucratie. Selon lui, le capitalisme moderne ne peut pas fonctionner sans une administration bureaucratique, à la fois dans les grandes sociétés et dans la société dans son ensemble. Il admettait toutefois la différence entre les deux systèmes. Dans les économies capitalistes, c'est le processus de la main invisible qui assure l'allocation des ressources. Les employés sont recrutés d'une manière moins formaliste et plus orientée vers les critères du marché. La position et les récompenses monétaires sont moins garantis, moins prédictibles à la fois pour les employés et les employeurs, car ils dépendent des fluctuations du marché et des résultats réalisés par les agents économiques. La réussite et le succès de ce système implique plusieurs facteurs : la prise du risque, l'innovation, les initiatives privées et l'adaptation au changement qui sont les principaux moteurs de développement dans ce système. Cependant, dans les sociétés bureaucratiques, les fonctionnaires sont nommés sur la base de leurs qualifications et via des tests régis par des règles générales.

Avant la première guerre mondiale, l'Allemagne fut l'exemple parfait de la relation qui existe entre le capitalisme et la bureaucratie. A cette époque, l'Allemagne comme beaucoup d'autres pays occidentaux, était caractérisé par un modèle d'industrialisation capitaliste. Ce modèle était ainsi défini par l'existence d'entrepreneurs privés qui prenaient la plupart des décisions stratégiques concernant l'allocation des ressources, principalement le capital et le travail, en utilisant le profit et l'accumulation du capital comme principaux critères de mesure. Ces entrepreneurs géraient des entreprises dont ils avaient la propriété.

Contrairement à d'autres pays comme les USA et l'Angleterre, en Allemagne les bureaucraties publiques ont précédé l'industrialisation capitaliste. L'industrialisation allemande a ainsi débuté cinquante ans après celle de la grande Bretagne. Les structures et les valeurs bureaucratiques ont façonné le processus et le caractère de l'industrialisation en Allemagne. Les Etats germaniques ont mis en place des bureaucraties publiques puissantes similaires à celles analysées et étudiées plus tard par Weber (Kocka, 1981, pp. 453, 456). Les origines de ces bureaucraties remontent aux XVII^e et XVIII^e siècles sous le régime absolutiste. Vers la fin du XVIII^e siècle et le début du XIX^e siècle, les serviteurs du roi ont tenté de limiter le pouvoir royal du patronage en mettant en place une nomination conditionnelle basée sur des qualifications formelles et en ajoutant les droits aux pensions. Ces serviteurs se sont transformés en quelque sorte en fonctionnaires ordinaires tels décrits par Weber. Les réformes de la constitution allemande au début du XIX^e siècle ont limité le pouvoir de la couronne au profit de la haute fonction publique ; sans pour autant créer des institutions représentatives efficaces ou encore un régime parlementaire efficace.

Ainsi, les hauts fonctionnaires ont bénéficié de plusieurs avantages comme un statut social très élevé. Ces principes étaient fondés sur la délégation de l'autorité et l'accès à l'éducation. Toutefois, ces avantages n'étaient pas élargit à tous les niveaux hiérarchiques. Ils concernaient seulement une classe minoritaire de fonctionnaires, mais ils ne se limitaient pas pour autant aux descendants de l'élite traditionnelle. Comme l'économie allemande était sous développée pendant cette période et ses institutions politiques étaient faibles, c'est la fonction publique qui a menée les réformes par le haut. Elle s'est substituée à l'ancien régime absolutiste. Les effets de cette bureaucratie du XIX^e siècle ont persisté jusqu'au XX^e siècle (Kocka, 1981, p.454).

2.1.2.1. Les traits de la fonction publique en Allemagne à cette époque

Les hauts fonctionnaires publics ne représentaient pas toujours l'intérêt général, ils avaient leurs propres intérêts et étaient liés aux classes sociales puissantes, particulièrement aux propriétaires terriens. La politique de la bureaucratie était rigide, elle entravait ainsi tout changement nécessitant la réduction du contrôle bureaucratique. Sous la pression de la concurrence internationale promue par les modèles occidentaux et afin de garder leur position et améliorer leur situation, les hauts fonctionnaires allemands sont devenus les sponsors du pouvoir politique en soutenant les réformes bureaucratiquement menées par le haut. Leur succès est en grande partie dû à l'échec de la révolution allemande menée par le bas durant le XIX^e siècle.

L'impact de la bureaucratie sur le changement économique et social en Allemagne était important dans les premières décennies du XIX^e siècle et les 30 dernières années de celui-ci. Le nombre de fonctionnaires n'a pas cessé de croître. Ainsi, vers 1890, le nombre proportionnel des fonctionnaires allemands étaient deux fois plus grand que celui de la grande Bretagne. La plupart étaient des employés de la poste et de la police. Les fonctionnaires qui bénéficiaient des avantages constituaient une classe minoritaire qui détenait une partie du pouvoir politique (Kocka, 1981, p. 455).

2.2. Les caractéristiques de la bureaucratie wébérienne

2.2.1. La rationalité et l'éthique protestante

Selon Weber, la rationalité formelle est une façon de pensée logique et une constatation dont les individus se servent pour déterminer et choisir ce qui est le plus important dans des situations particulières. Elle leur permet aussi de trouver le meilleur moyen et la méthode la plus efficace pour réaliser les objectifs fixés. Ceci en laissant de côté les sentiments, les émotions, les traditions et en favorisant l'objectivité, le calcul et la logique. Selon lui, la montée du capitalisme est fortement due aux principes de la religion protestante, qui encourageait la rationalité formelle. Weber a même effectué une comparaison entre les sociétés occidentales et les sociétés orientales de l'Asie où la rationalité était différente. La rationalité en Asie était basée sur l'abstrait à l'opposé de la rationalité formelle qui était fondée sur la pratique, le concret et des règlements stricts. Il a de ce fait distingué la rationalité formelle de la rationalité substantive.

La rationalité substantive est la réalisation des valeurs et des idéaux selon les coutumes et le dévouement personnel. Quant à la rationalité formelle, elle est caractérisée par la liberté d'acquiescer et elle favorise l'expérience et le calcul. Ce sont les principes de cette rationalité qui ont contribué au développement de l'occident (Cockerham, 2015, pp.124, 127).

2.2.2. Le capitalisme et l'éthique protestante

La sociologie économique de Max Weber est souvent associée à la religion et au capitalisme. Il a donné ainsi beaucoup d'importance à la sociologie, au point où il estimait que « l'économie sociale » est un terme plus adéquat que le terme ' *économie* ' ou ' *économie politique* ', dans le sens où plusieurs phénomènes économiques sont expliqués et analysés par les sciences sociales. Weber était spécialiste dans l'analyse des problèmes contemporains à travers l'analyse socio-économique. Il s'est beaucoup intéressé à la relation réciproque entre l'économie et la sociologie. Selon lui, 'l'économie est une science de la population et de ses besoins'. Elle est composée de trois catégories : les phénomènes économiques, les phénomènes économiques conditionnés et les phénomènes économiques pertinents. Ces derniers ne sont pas des phénomènes économiques purs mais exercent un impact significatif sur les phénomènes économiques. L'exemple que donne Weber est celui de l'effet de la religion protestante sur l'économie (Swedberg , 1998, pp.537-539).

Ainsi, durant le XVII^e siècle, la religion protestante a contribué à l'émergence du capitalisme moderne par le développement d'une mentalité capitaliste. Cette éthique protestante est issue du calvinisme et particulièrement des puritains. Elle était caractérisée par un nombre de principes qui ont stimulé le développement et ont permis ainsi la montée précaire du capitalisme. Ces principes étaient fondés sur le travail dur, l'épargne, l'autodiscipline et l'entrepreneuriat. (Cockerham, 2015, p.128).

2.2.3. La description de la structure organisationnelle bureaucratique

Weber s'est basé sur un certain nombre de principes qui définissent la forme bureaucratique de l'organisation.

L'autorité hiérarchique : l'organisation wébérienne doit être structurée sous forme d'une pyramide, du niveau le plus élevé qui représente le directeur général de l'organisation au niveau le plus bas, composé des ouvriers. Selon Weber, les managers doivent bénéficier de cette autorité conformément à leur position dans la pyramide de l'organisation. Ainsi, chaque niveau définit l'autorité qui lui correspond. La hiérarchie formelle se fonde sur le principe de subordination où les supérieurs hiérarchiques contrôlent et supervisent les petits fonctionnaires. Ce système hiérarchique présente un avantage essentiel car il offre aux gouvernés la possibilité de faire un recours de manière réglementaire concernant une décision prise par leur supérieur.

Des règles écrites : selon la théorie bureaucratique, l'organisation doit mettre en place des règles et des procédures bien définies qui doivent être écrites et archivées. Ainsi, la gestion du bureau repose sur des documents écrits et préservés dans leur forme originale. Ces règles sont

plus ou moins stables et exhaustives. Pour bien les connaître et les maîtriser, Les fonctionnaires possèdent une technique spéciale (Weber, 1978, p.957).

Un système de relation entre les tâches : l'organisation doit mettre en place un système organisé pour la réalisation des tâches. Il doit ainsi y avoir un lien entre ce système et la tâche de l'organisation. Il existe une séparation entre la vie professionnelle et la vie privée de chaque fonctionnaire, autrement dit la propriété et les richesses privées sont séparées des actifs de l'organisation.

La formation spécialisée : chaque employé doit recevoir une formation liée à la tâche qui lui est assignée dans son travail au sein de l'organisation. Il doit y avoir différentes formations correspondant à différents systèmes de l'organisation. Ainsi, les managers devraient recevoir une formation spécialisée de la fonction managériale, et les employés devraient suivre une formation liée à leurs tâches (Mahmood *et al.*, 2012, p.520).

Des devoirs clairs et bien définis : Chaque employé devrait connaître précisément sa mission dans l'organisation (que doit-il faire, quels sont ses responsabilités,...). Il devrait aussi connaître ses supérieurs hiérarchiques afin de savoir à qui il doit rendre des comptes.

Une évaluation continue et une juste récompense : l'organisation doit créer un système d'évaluation juste et équitable pour tous les travailleurs quelque soit leur niveau hiérarchique. De ce fait, les employés reçoivent leurs récompenses selon leurs compétences et leurs engagements dans l'organisation.

L'absence du favoritisme : l'organisation bureaucratique se base sur un traitement équitable des fonctionnaires. Il existe ainsi une séparation entre l'identité personnelle des fonctionnaires et leur identité professionnelle. Les supérieurs de chaque niveau hiérarchique n'ont pas le droit de faire eux même la loi, ou d'exécuter les règlements de manière personnelle. (Weber, 1978, p.958).

Un système de sanction : cette procédure a pour but de réprimer les comportements inacceptables des employés. Elle mesure le degré d'utilisation des punitions. Les organisations bureaucratiques idéales sont caractérisées par un degré élevé de spécialisation et de centralisation. L'autonomie des fonctionnaires et leur participation dans la prise de décision au sein de l'organisation sont faibles. La normalisation formelle et la sanction sont communes dans ce type d'organisation (Dischner, 2015, p.503).

3. Les critiques et les éloges adressés à la bureaucratie

3.1. Les critiques

La bureaucratie comme une structure idéale de l'organisation telle définie par Max Weber a fait l'objet de quelques critiques de la part des sociologues dans leurs travaux portant sur la sociologie des organisations. Nous allons en citer quelques unes.

Selon les opposants de la théorie de Weber, l'organisation bureaucratique possède certaines limites qui entravent sa flexibilité, sa capacité à innover et son adaptation au changement. Par conséquent, ce type d'organisation doit être substitué par de nouvelles formes d'organisation qui corrigent ses imperfections. Ces nouvelles structures sont appelées « les organisations post-bureaucratiques » (Dischner, 2015, p.503).

Ainsi, durant le XX^e siècle, les administrations publiques possédaient une structure spécifique et des caractéristiques particulières qui les différençaient du secteur privé. Ces administrations avaient une forme commune dans toute l'Europe « *la structure idéaltype de la bureaucratie wébérienne* ». Selon Lawrence Lowell, un professeur de sciences politiques et président de l'université de Harvard, entre 1909-1933, la bureaucratie est une structure qui se caractérise par un développement lent et timide, car elle a évolué dans une société où les individus travaillaient plus avec leurs mains qu'avec leur esprit. En d'autres termes, elle s'adapte difficilement au changement de l'environnement. D'après lui, la bureaucratie est basée sur une hiérarchie, dans laquelle les informations sont monopolisées par le niveau le plus élevé de celle-ci. De son temps, Lawrence voulait que les gouvernements rompent avec ce type de structure. Selon lui, les gouvernements modernes devraient promouvoir la compétition en créant des organisations aptes à s'adapter rapidement au changement. Ces gouvernements évaluent la performance de leurs organismes en s'appuyant non pas sur les inputs mais sur les résultats finals réalisés par ces derniers. Ils sont guidés par leurs missions et objectifs et non pas sur la réglementation. Ils procèdent à une décentralisation de l'autorité en adoptant un management participatif, et ils favorisent les mécanismes du marché à l'opposé des mécanismes bureaucratiques (Page, 2003, p.488).

Le concept de bureaucratie tel défini par Weber est incomplet comme description car il a omis des facteurs essentiels dans l'organisation qui sont les phénomènes informels ; liés à la nature sociale des membres, de leurs systèmes de valeur et de leurs besoins personnels, qui diffèrent d'un individu à un autre. La sociologie des organisations considère que plusieurs caractéristiques

de ce modèle d'organisation sont proches du modèle classique proposé par Taylor, qui a été largement critiqué (Mayntz, 2010, p.3).

3.2. La défense de la théorie wébérienne

Il faut dire que la théorie traditionnelle de la bureaucratie de Weber a essentiellement contribué à la compréhension de la bureaucratie contemporaine. Mayntz (ancienne directrice du Maxe Planck Institute for the Study of Societies) a pris la défense de Weber suite aux critiques des sociologues de l'organisation. Selon elle, Weber n'était ni un psychologue de l'organisation ni un consultant en Management. Il a utilisé une méthodologie distinctive « le type idéal » pour comprendre le fonctionnement des institutions politiques, afin de savoir comment l'autorité publique est exercée dans l'Etat moderne. Mayntz ne nie pas que la bureaucratie, comme toute forme d'organisation a certaines limites ; la plus importante concerne la négligence des éléments informels que nous avons cités plus haut. Or, selon elle Weber et les théoriciens classiques étaient conscients de la présence de ces éléments mais ils estimaient que ce n'était pas leur fonction de décrire la réalité, mais de formuler un schéma rationnel qui permettrait la réalisation de l'efficience organisationnelle.

Ainsi, l'objectif de Weber n'était pas de définir les conditions d'une organisation efficiente, mais de décrire la bureaucratie en tant que phénomène historique. Il a utilisé dans son analyse le mot « efficience », pour expliquer le développement de l'Etat bureaucratique. Donc, l'utilisation de ce mot n'était pas scientifique, à savoir la capacité de produire des résultats avec le minimum d'efforts, de dépenses et d'énergies, comme l'ont suggéré les sociologues. Weber voulait dire par ce concept d'efficience, l'exercice de la domination et de la réglementation (Page, 2003, pp.495-496).

Mayntz trouve que l'unique critique significative consiste à savoir si la bureaucratie telle conçue par Weber est véritablement efficiente de manière maximale. En d'autres termes, est ce qu'elle est applicable à toutes les organisations ? Certains sociologues des organisations ont tenté de répondre à cette question par des études empiriques. Leurs travaux se focalisaient essentiellement sur les organisations industrielles et administratives. Ces travaux déterminent ainsi les conditions et les hypothèses concrètes, pour lesquelles le modèle bureaucratique est réellement valable et trouvent des modèles alternatifs dans des circonstances différentes (Mayntz, 2010, p.5).

Section 2 : La bureaucratie et le pouvoir discrétionnaire

La structure bureaucratique ou la bureaucratie exige d'être étudiée dans un cadre théorique où les comportements bureaucratiques individuels et collectifs, se situent à la fois dans la science économique et dans le système politico- institutionnel. C'est la théorie des choix publics qui apporte un éclairage sur ce sujet.

1. Analyse de la bureaucratie par la théorie des choix publics :

1.1. Cadre général des choix publics

1.1.1. Définition de la théorie des choix publics

La théorie des choix publics est une théorie des sciences politiques qui applique les méthodes de l'économie sur la théorie et la pratique de la politique et du gouvernement. Il existe ainsi un arbitrage entre le marché et l'Etat dans le pilotage de l'économie. L'échec du marché dans cette mission ne signifie pas forcément que le gouvernement pourrait faire mieux. Donc, il existe à la fois, l'échec du gouvernement et l'échec des mécanismes du marché dans l'accumulation du capital (Butler, 2012, p.15).

Mueller (1981), a fourni une définition classique de cette théorie : la théorie des choix publics est « *l'étude économique des processus de décision non marchands, ou, plus simplement, l'application de l'analyse économique à la science politique* » (Lafay, 1993, p.104).

Buchanan, le leader de cette théorie nous donne la définition suivante : « *la théorie des choix publics se sert des outils et des méthodes des approches qui ont été développés de manière sophistiquée dans la théorie économique et applique ces derniers dans l'analyse du système politique* ». La théorie des choix publics est devenue l'approche via laquelle un ensemble de notions illusoire qui concernent le fonctionnement du gouvernement et le comportement des politiciens, a été substitué par un ensemble de notions qui incarnent plus de scepticisme concernant des questions liées à la réalité politique que nous observons (Buchanan, 1984, pp. 11,13).

L'analyse par les choix publics tente de relier le comportement et l'attitude des acteurs individuels dans le secteur gouvernemental. Par conséquent, cette théorie offre une analyse des différents comportements des individus, qu'ils soient électeurs, bureaucrates, leaders politiques... Ainsi, elle a pour objectif de fournir une explication des interactions institutionnelles complexes qui se manifestent à l'intérieur du secteur politique.

1.1.2. L'intérêt de cette théorie

Le succès et le développement de la théorie des choix publics, ainsi que son acceptation et son influence au sein de l'économie, sont dus à la montée des soupçons concernant la confiance dans le gouvernement dans la création d'une réglementation qui garantie l'intérêt général des citoyens. L'un des objectifs essentiels de cette théorie étant de définir et d'expliquer le processus à travers lequel les groupes de pression se procurent les lois, qui permettent le transfert de la richesse des groupes faibles vers les groupes d'intérêts particuliers (Macey, 1998, p.177).

1.1.3. Les apports de Buchanan

L'hypothèse principale des théories des choix publics était d'élargir le modèle de la rationalité économique à l'ensemble des acteurs économiques et politiques. Selon cette théorie, le gouvernement n'est plus un dominateur bienveillant. C'est un acteur comme tous les autres acteurs qui possède sa propre utilité (Aymar, 1992, p.88) Les chercheurs qui se sont intéressés à cette théorie étaient au départ des économistes. Ils se sont servis de modèles économiques, des modèles de comportements déjà utilisés en science économique, pour expliquer le fonctionnement du système politique. Ces modèles prédisent que les individus cherchent à maximiser leur propre utilité et leur propre bien être.

Ainsi, selon Buchanan, la différence des préférences entre les acteurs est un élément positif en économie. Il permet d'accroître l'opportunité de l'échange. Les individus peuvent de ce fait s'échanger leurs opportunités par le commerce. Il précise cependant que l'échange politique est beaucoup plus complexe que l'échange économique.

L'échange politique et l'échange économique

La complexité du système politique par rapport au système économique peut s'expliquer par deux éléments essentiels. D'abord le système politique crée le système économique. En effet, le système politique instaure les règles de fonctionnement de l'économie (Droits de propriété, contrats,...) qui garantissent le bon déroulement des activités économiques. Ensuite, l'échange politique contrairement à l'échange économique implique tous les membres de la communauté, alors que l'échange économique ne peut concerner que deux personnes qui concluent un contrat. (Buchanan, 1984, pp. 13-15).

1.2. Les théories des choix publics

Comme nous l'avons cité plus haut, l'échange politique est beaucoup plus complexe que l'échange économique. La compréhension de l'échange politique implique une investigation profonde dans deux domaines séparés, qui sont : la théorie économique de la constitution et la théorie des institutions politiques

1.2.1. La théorie économique de la Constitution

C'est une part importante de la théorie des choix publics. Elle constitue un retour au XVIII^e siècle. Cette théorie répond à certaines questions concernant la légitimité de l'ordre politique, telles : comment le gouvernement peut être limité ?, que lui est-t-il permis de faire ? Combien devrait être la part du PIB attribuée à des fins politiques, quel genre de structure de décision politique devrait être adoptée à la phase constitutionnelle...La réponse à ces questions implique une analyse prédictive du fonctionnement des différentes institutions politiques.

1.2.2. La théorie politique post constitutionnelle

Cette théorie appelée aussi la théorie des institutions politiques tente de répondre à deux types de questions. La première est liée à la théorie de la demande des biens et services fournis par le gouvernement. La question qui se pose alors c'est de savoir comment concilier des préférences individuelles différentes pour obtenir un résultat commun? ; autrement dit dans un environnement où les règles et les procédures sont différentes, comment les individus réussissent à prendre des décisions collectives ? La deuxième renvoie à la théorie de l'offre, elle est liée au comportement des personnes qui détiennent les pouvoirs de gouvernance, de fourniture des biens et services qui peuvent être demandés par le citoyen.

La théorie politique post constitutionnelle inclue trois grandes théories : la théorie des lois de vote et la théorie de la représentation et de la compétition électorale et la théorie de la bureaucratie.

1.2.2.1. La théorie des lois de vote

Cette théorie a commencé par le travail de Black qui s'est posé la question suivante : comment les comités prennent-ils des décisions si la règle de vote est celle de la majorité ? Cette question l'a poussé à étudier les propriétés et les caractéristiques du vote majoritaire. Il conclut qu'il y a une situation dans laquelle il est impossible de prendre une décision collective. C'est la situation où il n'existe aucune alternative de choix qui puisse obtenir un soutien majoritaire par rapport aux autres alternatives. Dans ce cas, la décision commune est impossible. Ainsi, les communautés dans lesquelles les préférences individuelles sont divergentes, ne peuvent pas prendre de décision collective et cette dernière demeure instable.

1.2.2.2. La théorie de la représentation et la compétition électorale

Cette dernière suppose l'existence d'une divergence d'intérêt entre les représentants ou les acteurs élus. La compétition électorale joue un rôle important car elle façonne les interactions entre les acteurs politiques. Son rôle est proche de celui de la compétition économique qui existe au sein du marché économique. Toutefois, le marché politique est beaucoup plus complexe que le marché économique. Pour le premier cité il y a un ensemble de gagnants et de perdants. Il ya un seul candidat ou un seul parti qui gagne les élections et les autres perdent (Buchanan, 1984, pp.16-19).

1.2.2.3. La théorie de la bureaucratie

La théorie des choix publics nous permet de prendre en considération le comportement des acteurs publics. Cette théorie conteste l'approche néo-classique selon laquelle la puissance publique serait motivée par la défense de l'intérêt général et la réalisation du bien être social. Ainsi, elle adopte une autre conception, beaucoup plus réaliste, où les acteurs publics sont considérés comme des agents économiques qui cherchent à optimiser leurs objectifs propres face à un réseau de contraintes politiques et économiques. Dans ce sens, la structure institutionnelle choisie n'est pas décidée par un gouvernement qui se préoccupe du seul intérêt général, selon la conception wébérienne de l'Etat bienveillant, mais provient d'une combinaison d'intérêts entre des acteurs publics qui maximisent leur fonction d'objectifs (Labaronne. 1997, P.112).

La définition de la bureaucratie et du « Bureau » selon Niskanen

Selon Niskanen, le sens originel du terme « bureaucratie » remonte au XVIII^e siècle. Ce concept faisait référence à un tissu avec lequel on couvrait les bureaux. Ensuite, ce terme a pris un autre sens, celui d'une forme de gouvernement dirigé par des fonctionnaires.

Ainsi, le bureaucrate, terme dérivé de la « bureaucratie », est un employé du bureau qui travaille à plein temps. Dans ce sens, le terme bureaucrate désigne un fonctionnaire. Ce concept peut désigner à la fois un fonctionnaire de carrière recruté sur la base de ses compétences ou un employé qui est directement nommé par l'autorité exécutive.

La bureaucratie est un ensemble de bureaux et leur relation avec l'environnement externe. C'est le sens positif du terme bureaucratie. Parfois ce concept désigne un ensemble de bureaucrates, la structure de l'organisation ou encore la méthode et le comportement des bureaux (Niskanen, 1971, p.23).

La théorie de la bureaucratie selon Buchanan

Les représentants législatifs de la population sont considérés comme les agents des électeurs car ils les représentent. Ces deux groupes (électeurs et représentants) ont des intérêts différents. Les électeurs choisissent -via le processus de vote- leurs représentants et ces derniers optent pour une seule politique à adopter parmi plusieurs. Or, l'exécution de ces politiques se fait par des

personnes qui occupent des places dans la structure bureaucratique. Ces personnes sont les bureaucrates. Comment ces personnes se comportent-elles, quels sont les conflits entre leur propre intérêt et celui des électeurs ? ... Dans ce sens, Buchanan insiste sur le fait qu'il ne faut pas ignorer le comportement des individus, employés dans les différents organes de l'Etat, qui fournissent actuellement les biens et les services publics. Les recherches récentes dans la théorie des choix publics montrent les limites du contrôle législatif sur le pouvoir discrétionnaire de la bureaucratie.

Selon lui, le gouvernement moderne est complexe et comporte plusieurs aspects et plusieurs centres de pouvoir. De ce fait, il s'avère impossible pour les législateurs de prendre ne serait ce qu'une infime fraction de toutes les décisions concernant les politiques. Ainsi, l'exécution des politiques est accordée au pouvoir discrétionnaire des bureaucrates. Cependant, les bureaucrates sont capables de manipuler le programme d'une décision législative dans le but de satisfaire leurs intérêts personnels (Buchanan, 1984, p.19).

1.2.3. L'apport de Niskanen

Niskanen est un partisan de la théorie des choix publics. Il a servi au sein du gouvernement américain dans le département de la défense. Cette expérience lui a permis d'enrichir ses idées et de corriger certaines limites de son analyse de la bureaucratie et du comportement des bureaucrates. Selon lui, la bureaucratie était du domaine de la sociologie jusqu'à il ya quelques décennies. En effet, en 1968, l'article sur « la bureaucratie » dans l'encyclopédie internationale des sciences sociales n'a cité aucune étude effectuée par un économiste sur ce sujet. C'est Weber qui a dominé l'étude de cette discipline en considérant la bureaucratie comme un système de relation basé sur l'autorité légale.

1.2.3.1. La description du phénomène bureaucratique par Niskanen

La discipline des sciences économiques a développé des méthodes, des modèles et des hypothèses liés au comportement social des bureaucrates, à partir des modèles de comportement téléologiques. Le bureaucrate comme tout autre acteur opère dans un environnement institutionnel caractérisé par un ensemble d'actions possibles dont il choisit celle qu'il préfère. Il est toutefois contraint par la réglementation, car les institutions façonnent son comportement et influencent son choix et ses préférences.

L'idée principale de « l'économie conventionnelle » est que la fourniture de biens et de services privés sur le marché économique, est la conséquence des motivations et des contraintes des consommateurs, employés et entrepreneurs ; c'est le résultat de chaque participant dans

l'économie. De même la vision centrale développée par les théories des choix publics est qu'au niveau politique, les choses sont similaires. En effet, la fourniture de biens et services publics est le résultat de l'interaction entre les incitations et les contraintes d'un ensemble d'acteurs : électeur, politiciens et bureaucrates. Vers la fin des années 1960, certains économistes aventureux ont tenté d'étudier la bureaucratie (Niskanen, 2008, p.190).

Mises dans son livre intitulé *The bureaucracy* (1944) a largement critiqué la bureaucratie en tant que système politique qui voulait se substituer au système démocratique des USA après l'apparition du 'New Deal'. Il affirme que le bureaucrate, à l'opposé du parlement ou de certains membres du pouvoir exécutif qui sont élus, n'est pas choisi par les électeurs. Il obtient donc sa fonction par la nomination effectuée par un autre bureaucrate, ce qui lui permet de s'approprier une bonne partie du pouvoir législatif. Mises va même jusqu'à dire que les bureaucrates à force d'assumer chaque jour plus de pouvoir, finiront par diriger tout le pays.

Selon lui, la bureaucratie est un système antilibéral et anti-démocratique, c'est une reproduction des méthodes totalitaires de Staline et Hitler. Il ajoute que ce système entrave la liberté des entreprises et la propriété privée. Bien qu'il implique une planification, il n'a ni plans ni objectifs précis et il diminue la productivité du travail. « *Il est imprégné d'une hostilité fanatique à la libre entreprise et à la propriété privée. Il paralyse la conduite des affaires et diminue la productivité du travail. Par des dépenses insouciantes, il gaspille la richesse de la nation. C'est inefficace et inutile. Bien qu'il s'agisse d'une planification, il n'a pas de plan ni d'objectif précis. Cela manque d'unité et d'uniformité; les différents bureaux et agences travaillent à contre-courant. Le résultat est une désintégration de tout l'appareil social de production et de distribution. La pauvreté et la détresse sont inévitables* » (Mises, 1944, p.3).

1.2.3.2. Le modèle de la maximisation du budget

Niskanen critique la bureaucratie en soutenant que les bureaucrates sont opportunistes et ne se soucient que de la maximisation de leur budget et du maintien de leur pouvoir de monopole dans la fourniture de biens et de services publics. Cela rend la bureaucratie inefficace et indifférente aux besoins et aux exigences à la fois des citoyens et des politiciens (Meier, Krause, 2003, p.7). Cet économiste qualifie les bureaucrates comme des individus responsables de la gestion d'une organisation (un bureau), qui leur a été confiée par une tutelle (qui représente le gouvernement). Ces bureaucrates ne peuvent pas s'approprier directement sous forme monétaire les profits de cette organisation. Bien que les dirigeants de ces bureaux sont sous le contrôle de leur tutelle, la relative autonomie dont ils disposent, qui provient du fait qu'ils sont plus informés que les sponsors sur leurs propres activités, leur permet de satisfaire leur intérêts personnels (N'Guessan, 1991, p.901).

1.2.3.3. Les éléments clés de sa théorie

Dans son modèle, Niskanen expose la relation de monopole bilatéral qui existe entre les bureaucrates et leurs sponsors (représentés généralement par le gouvernement, un groupe qui représente le gouvernement ou un organisme collectif). Le bureau est responsable de la fourniture et la vente des biens et des services seulement aux sponsors. Ces derniers n'achètent ces services que du bureau qu'ils financent.

Pour simplifier son modèle, Niskanen prend en considération une seule décision bureaucratique, prise par le haut fonctionnaire de chaque département doté d'un budget indépendant. Le bureau est financé par un seul organe de contrôle du gouvernement, qui pour sa part est financé par la fiscalité (Dollery, Hamburger, 1995, p.2).

Niskanen atteste que les bureaucrates se comportent de manière différente, selon les motivations et les contraintes spécifiques à ces organisations bureaucratiques. La relation entre l'organisation et son sponsor (commanditaire) implique un échange non monétaire, un service promis en contrepartie d'un budget. Ce n'est pas une vente de produit ou service contre un prix monétaire. Il existe une asymétrie d'information entre les bureaucrates et les sponsors. En effet, les bureaucrates ont l'avantage de posséder plus d'informations concernant les coûts des services fournis. De leur côté, les politiciens sponsors ont eux aussi un avantage sur les bureaucrates, car ils bénéficient d'un pouvoir de contrôle autoritaire sur les organisations bureaucratiques et ils ont aussi la possibilité d'approuver le budget et de remplacer les hauts fonctionnaires (Niskanen, 2008, p.195).

La fonction d'utilité des bureaucrates inclut un ensemble de variables, à savoir : le salaire, les avantages personnels du bureau, la réputation publique, le pouvoir et le patronage. La taille du budget est donc une fonction de ces variables. La maximisation du budget dépend elle-même du niveau de la production des services attendus par le gouvernement (Dollery, Hamburger, 1995, p. 3).

1.2.3.4. Les hypothèses de son modèle

Les bureaucrates ont un objectif de maximisation du budget. Ils agissent donc de façon à augmenter le budget de l'organisation. Ainsi, ils détournent à leur profit une partie des ressources destinées au fonctionnement de l'organisation (Carnis 2008, p.133).

Les sponsors sont supposés être indifférents quant à l'acceptation ou le rejet du budget proposé par les bureaux sans pour autant les contrôler ou évaluer les alternatives possibles.

La troisième hypothèse, Niskanen ne l'avait pas admise jusqu'à son deuxième livre publié en 2008. Elle stipule que les bureaucrates et leurs sponsors négocient ensemble le budget et les résultats attendus, à partir d'un ensemble de combinaisons possibles.

Que maximisent les bureaucrates ?

Selon Niskanen, les bureaucrates cherchent à maximiser le budget discrétionnaire du bureau. Ce budget représente la différence entre le budget total et les coûts minimaux supportés pour produire les services attendus par les sponsors. A partir de cette hypothèse, Niskanen conclut que le budget est trop important par rapport à la demande des sponsors. Selon lui, l'inefficience de la production devient la condition et la situation normale (Niskanen, 2008, pp.195-197).

Le comportement des sponsors

Les sponsors (le gouvernement) exercent la fonction de contrôle. Ils ont à la fois la possibilité et l'autorité de contrôler les bureaux à travers des procédures susceptibles de réduire l'inefficience de la production des services fournis par ces derniers.

Dans son analyse, Niskanen supposait que les bureaux et les sponsors négociaient ensemble le budget, à partir d'un montant proposé par le bureau, mais il s'est rendu compte après son expérience que c'était une erreur. Après lui, des chercheurs comme Thomas, Romer et Rosenthal Howard ont expliqué dans leur analyse toute la procédure de l'établissement du budget. Ils ont ainsi défini un niveau de réversion du budget pour une année quelconque, de sorte que ce niveau sera maintenu en l'absence d'un nouvel accord entre les bureaucrates et les sponsors.

Ainsi, si les sponsors préfèrent un budget plus large que le niveau de réversion, alors les bureaucrates proposeront un budget encore plus important mais qui sera légèrement plus élevé que le niveau de réversion déterminé. Par conséquent, l'excès du budget sera déterminé par la différence entre le budget préférentiel des sponsors et un niveau de réversion inférieur (Niskanen, 2008, p.198).

1.3. Le triangle : gouvernement bureaucrate et groupe de pression

Le comportement bureaucratique est un phénomène environnemental qui n'est pas limité à un groupe particulier d'individus et dépend des motivations qu'offre le cadre institutionnel. Les fonctionnaires peuvent utiliser les informations qu'ils possèdent pour satisfaire leurs propres intérêts. Ce comportement caractérise différentes organisations mais concerne essentiellement les organisations publiques. Selon Downs, le comportement des différents dirigeants et gestionnaires des bureaucraties fédérales est influencé par trois principaux déterminants ; à savoir la culture organisationnelle, les contraintes politiques et les conflits internes. Dans ce sens, Il a élaboré un profil propre aux fonctionnaires, nous avons retenus les plus importantes.

Lorsque le bureau bénéficie d'un soutien solide et d'une certaine autonomie, ses membres refusent de se conformer aux exigences des autres concernant un changement dans leur comportement.

Les fonctionnaires s'opposent à tout changement susceptible de réduire le budget qui est sous leur contrôle ainsi qu'à tout changement apte à réduire leur pouvoir et l'importance de leur Fonction.

Les innovateurs dans les grandes organisations sont considérés comme des personnes à problèmes.

Chaque organisation tente de défendre ou élargir son territoire en se débattant dans la sphère politique.

Ainsi, selon Robert Herbold, pour comprendre la bureaucratie et le comportement des fonctionnaires, il faut prendre en considération un certain nombre de facteurs : le contrôle parlementaire, la pression des groupes d'intérêt et les différentes alliances entre les fonctionnaires et les différents acteurs externes (Richardson, 2011, pp.25-26).

1.3.1 Gouvernement- groupes de pression

Il existe un lien très fort entre les politiciens, les bureaucrates et les groupes d'intérêt. La théorie des choix publics a tenté de fournir une explication de ce triangle. Le gouvernement est responsable de la mise en œuvre de la réglementation qui régit les choix des acteurs et donc des groupes de pression. Pour arriver à leurs fins, les groupes d'intérêts particuliers offrent aux politiciens un soutien financier via les lobbys. En échange, les acteurs politiques mettent en place une législation favorable à ces groupes. Toutefois, ces politiciens ne peuvent pas soutenir une réglementation qui arrange les groupes de pression jusqu'à ce qu'ils soient élus. Par conséquent, ces derniers peuvent craindre que les acteurs politiques renoncent à leur promesse après leur élection. Par contre, les politiciens qui ont déjà leur place au sein du gouvernement sont amenés à offrir un soutien futur à ces groupes et ils craignent de leur côté que ces groupes ne tiennent pas leur promesse.

Il existe un problème de non-simultanéité de la performance entre ces deux groupes d'acteurs. Bien que les groupes d'intérêt réussissent à obtenir un statut particulier via la négociation avec les acteurs politiques, il n'est pas certain que les futurs législateurs maintiennent le précédent accord et particulièrement si la structure originale du groupe d'intérêt perd le pouvoir.

En effet les lobbys agricoles aux USA constituent le parfait exemple pour comprendre cette relation. Les lobbys agricoles ont des représentants qui siègent au parlement et ils financent les campagnes électorales dans le but d'obtenir des privilèges à travers une législation qui correspond à leurs intérêts personnels. Les élus politiques doivent donc adopter une structure institutionnelle qui les arrange. Par conséquent, les intérêts personnels de ce groupe de pression entravent tout changement dans la législation qui puisse affecter négativement leurs avantages. Cette situation oblige le parlement à conclure un arrangement crédible avec ces groupes et à garantir le maintien d'une réglementation favorable durant les prochaines législations (Macey, 1998, p.178).

1.3.2. Bureaucrates- gouvernement

Les bureaucrates exécutent les lois établies par le gouvernement et justifient le choix des politiques appliquées. En échange, le gouvernement offre aux bureaucrates les fonds nécessaires (budget) et le soutien. Ainsi, pour maintenir la législation plus longtemps, les acteurs politiques créent des agences administratives. A leur tour, les administrations réussissent cette tâche par la création d'un personnel bureaucrate professionnel dont son propre avenir dépend du maintien d'un régime réglementaire particulier (Macey, 1998, p.179).

2. Analyse de la bureaucratie à travers la théorie de l'administration publique

L'administration publique et ses pratiques sont aussi anciennes que les civilisations et sont essentielles pour le développement des sociétés. Toutefois, les études et les recherches entamés sur le thème de l'administration publique sont récentes. Au sens intergouvernemental, le concept « public » comprend le gouvernement, les organisations à but non lucratif, les organisations non gouvernementales, les organisations para- publiques et d'autres organisations ayant un intérêt public (Frederickson et al., 2012, p.2).

2.1. La théorie de contrôle de la bureaucratie « Control of Bureaucracy Theory »

Cette théorie aborde la différence entre à la fois les actions politiques et administratives et les acteurs politiques et administratifs dans un gouvernement démocratique. Elle tente de répondre à la question suivante : la bureaucratie se conforme-t-elle à la réglementation ou alors aux législateurs et aux dirigeants élus ?

2.1.1. Définition et contexte de cette théorie

Au sein de l'Etat américain, la dichotomie entre le politique et l'administration concernait particulièrement la séparation entre le pouvoir législatif et le pouvoir exécutif. En effet, tous les Etats américains bénéficient d'une séparation de la structure du pouvoir et à partir du XX^e siècle

cela a été généralisé pour le reste des villes. Ensuite, cette division du pouvoir au niveau de l'Etat fédéral des USA a été modifiée par une fonction publique professionnelle et permanente dont ces membres ont été nommés selon le mérite (Frederickson et al., 2012, p.15).

La dichotomie entre administration et politique a longtemps persisté. Selon Simon Herbert, il est difficile pratiquement de séparer la politique de l'administration (Simon, 1947, p.62) et selon Waldo, tous les actes administratifs étaient principalement politiques. Cette dichotomie est bien visible dans la théorie de « contrôle de la bureaucratie ».

Cette théorie inclut deux hypothèses fondamentales. La première stipule la distinction entre les actes politiques et les actes administratifs et entre les acteurs politiques et administratifs. Ainsi, les variables politiques sont considérées comme indépendantes et les variables administratives comme étant dépendantes.

La deuxième hypothèse sous entend que dans un gouvernement démocratique autonome, les fonctionnaires élus, qui font partie de l'autorité législative ou exécutive (président, ministre, maire...), devraient contrôler les décisions des fonctionnaires nommés (les employés de la fonction publique). Dans la discipline des sciences politiques américaine, le débat concernant la marge de manœuvre des bureaucrates a toujours existé et les avis sont controversés. Selon Charles Goodsell (1983, p.125), un pouvoir discrétionnaire élargi est fondamental pour garantir l'accomplissement efficace de la loi. A l'opposé, Theodore Lowi constate qu'il est nécessaire d'instaurer une démocratie juridique dans laquelle les lois et les règles sont suffisamment claires et précises, en vue de réduire le pouvoir discrétionnaire de la bureaucratie et permettre aux bureaucrates d'appliquer efficacement la loi.

Selon Donald Kettl, « *Les différentes approches de l'étude de l'administration reposent généralement sur l'une des deux traditions opposées de la politique américaine - et chaque tradition conduit à une perspective très différente du rôle de l'administration dans la démocratie américaine* » (Kettl, 1993, p.407).

Dans ce sens, une partie des étudiants de l'administration étaient de l'avis d'Alexander Hamilton. Ils optaient pour un Etat puissant caractérisé par un appareil administratif robuste. L'autre partie des étudiants de la même discipline étaient influencée par les idées de Madison. Ils recherchaient un équilibre de pouvoir qui pouvait garantir une protection contre un pouvoir absolu des bureaucrates. Selon eux, la compétition au sein du système politique réduit le risque que les bureaucrates puissent porter atteinte à la liberté des individus (Frederickson et al., 2012, pp.16-17).

2.1.2. Explication de la relation entre l'administration et la politique

Les arguments sur le lien qui existe entre le système administratif et politique sont différents. Certains théoriciens supposent l'existence d'un lien fort entre les deux. D'autres s'opposent à cet argument et stipule l'existence d'une séparation entre les deux systèmes. Wilson Woodrow (Ancien président des USA de 1913-1921) était le premier théoricien à avoir abordé cette question.

Selon lui, le domaine de l'administration est un domaine de business. L'administration ne fait pas partie de la sphère politique car les questions administratives sont différentes des questions politiques. Bien que le système politique définisse les fonctions de l'administration, il ne devrait pas se mêler des affaires administratives.

Wilson souligne que l'administration publique remplit la fonction d'exécution du droit public mais les règles générales dépassent ses compétences. En effet, les grands plans d'action gouvernementale ne sont pas du ressort de l'administration. Par contre, l'application détaillée de ces plans fait partie de ses fonctions.

Après avoir été fasciné et admiré par l'administration des pays européens, qui n'aurait pas pu être efficace si elle était tout à fait séparée du système politique, Wilson a changé d'avis en adoptant une autre vision de la dichotomie, qui stipule que la politique et l'administration travaillent en interaction afin d'améliorer l'Etat organique. Ainsi, il reconnaît à cette époque que les administrateurs interprétaient et répondaient directement à l'opinion publique. Ils devaient donc participer au processus de la mise en œuvre des politiques. En échange, les fonctionnaires élus (politiciens) devaient être impliqués dans le processus administratif.

Frank Goodnow, dans son livre « *politics and administration* » atteste que le gouvernement est composé de trois fonctions principales : législatives, exécutive et juridique. Il ajoute que le gouvernement a deux missions fondamentales : l'expression de la volonté populaire et la réalisation de cette dernière. Les trois fonctions gouvernementales interagissent pour remplir ces deux missions. Selon Goodnow, la politique représente la volonté de l'Etat et la fonction de l'administration réside dans l'exécution et la réalisation de cette volonté (Goodnow, 1900, pp.9-10). D'après lui, il est possible théoriquement de séparer l'administration et la politique mais pratiquement cela s'avère impossible. Dans ce sens, Il soutient que le contrôle excessif des acteurs politiques sur l'administration est susceptible de générer une administration inefficace. En effet, cette pratique décourage les fonctionnaires car ils vont sentir que leur mission n'est pas d'améliorer leur propre département par plus de travail mais seulement de respecter les exigences des leaders des partis politiques.

Dans les années 1920, Weber a aussi adopté cette dichotomie, mais à l'opposé des théoriciens précédents, il attestait que la politique était trop faible pour freiner le pouvoir administratif et cette situation définit par : « un gouvernement des fonctionnaires » ou « un gouvernement contrôlé par les fonctionnaires » représentait un danger pour le gouvernement. Par conséquent, Weber insiste sur le fait que l'administration devrait rester à l'écart de la politique (Tahmasebi & Musavi, 2011, pp.131- 133).

2.1.3. Les différentes écoles de pensées

2.1.3.1. La représentation traditionnelle : l'école de la séparation

Cette représentation classique de la différence entre la sphère politique et administrative a été fournie par Wilson et Goodnow, comme nous l'avons abordé précédemment. Selon eux, la différence entre les deux sphères soulève la question du niveau de la précision et la spécificité de la politique d'un côté, et le niveau du pouvoir discrétionnaire au sein de l'administration de l'autre. Ils soutenaient que l'administration avait besoin d'une certaine marge de manœuvre qui lui permettrait d'améliorer ses compétences techniques et son efficacité (Frederickson et al., 2012, p.18).

2.1.3.2. L'école politique

L'école politique représente un groupe de chercheurs dans la discipline de l'administration publique qui mettent l'accent sur le rôle déterminant de l'administration dans la conception des politiques. Les partisans de cette théorie s'opposent à l'idée de séparer l'administration de la politique et la considèrent comme une partie inséparable du processus politique. Cette approche part du principe selon lequel les administrateurs possèdent un pouvoir discrétionnaire qui leur permet de contribuer à la formulation des politiques. Elle s'appuie sur le fait que les acteurs politiques ne disposent pas de toutes les informations, manquent de connaissances techniques et trouvent des difficultés pour contrôler le comportement bureaucratique ; ce qui ne leur permet pas à eux seuls de formuler les politiques publiques et c'est là où le rôle des administrateurs devient important.

Selon les penseurs de cette école, les administrateurs publics étudient d'abord les implications morales des politiques pour déterminer les moyens les plus efficaces et les plus rapides pour les réaliser. D'autres représentants de l'école politique considèrent que la structure du gouvernement américain est tellement élargie et diffusée qu'elle permet à l'administration publique de participer au processus politique et de créer et maintenir les coalitions.

Cette approche politique de l'administration soutient le rôle des bureaucrates dans l'élaboration des politiques. Selon cette approche, la légitimité de l'administration publique n'est

pas fonction de l'autorité officielle qui lui est accordé par un décret législatif. Ainsi, les fonctionnaires de l'administration obtiennent cette légitimité grâce aux objectifs qu'ils poursuivent, qui sont socialement et politiquement désirables (Demir, 2001, pp.4-5).

Les leaders de cette approche cherchaient le moyen de préparer les administrateurs pour réussir les tâches politiques qui leur sont assignées. Ainsi, ils devaient acquérir un certain nombre de compétences pour assurer l'efficacité de leurs missions. Le monde idéal pour ses théoriciens était un monde où les fonctionnaires collaboraient avec les acteurs politiques pour résoudre les problèmes liés aux politiques publiques afin de garantir une société démocratique prospère.

2.1.3.3. L'école d'interaction

Cette approche est représentée par des théoriciens de l'administration publique qui mettent en évidence le rôle de la collaboration entre les élus et les agents de l'administration, en gardant chacun son rôle traditionnel et ses perspectives uniques. Cette école occupe la place du juste milieu entre l'école politique et l'approche de la séparation. Selon cette approche, l'administration et la politique sont indissociables et elles sont toutes les deux essentielles pour une action effective. Le problème est de trouver le moyen de les associer pour qu'elles soient complémentaires et efficaces. Les partisans de cette école évoquent les différences entre la politique et l'administration, à savoir des différences dans les objectifs, les valeurs et les positions formelles qu'occupent les administrateurs et les élus.

Ainsi, cette école se distingue de l'école de la séparation par le fait qu'elle insiste sur l'importance de la coopération entre les administrateurs et les acteurs politiques dans l'élaboration des politiques publiques. En effet, c'est la complexité de l'environnement économique, politique et social dans l'élaboration des politiques qui a poussé les partisans de cette école à mettre l'accent sur le rôle fondamentale, de la coopération entre les deux systèmes dans la réalisation de la performance

Elle se différencie aussi de l'approche politique par deux éléments essentiels. Premièrement, elle considère les acteurs gouvernementaux élus comme les principaux partenaires dans la relation « administration-politique » ; ce qui exige des administrateurs qu'ils soient pleinement présents et responsables envers les élus. Deuxièmement, ils reconnaissent le rôle essentiel de l'administration dans l'élaboration de politiques appropriées (Demir, 2001, pp. 5-6).

Cette école reconnaît que les deux acteurs (élus et administrateurs) ont des fonctions distinctes mais cherche à les associer tout en respectant le statut professionnel et les limites de la fonction de chacun d'eux pour arriver au final à satisfaire l'intérêt public. Ainsi, les élus peuvent en théorie prendre le dessus sur les administrateurs et dominer leur fonction, or ils sont contraints

par le respect de la compétence et l'engagement de ces administrateurs. A leur tour, les administrateurs pourraient se servir de leurs ressources abondantes pour devenir autonomes mais ils sont tenus par leur responsabilité et leur engagement envers les élus. Dans ce sens, elle fournit quelques recommandations concernant le comportement adéquat à la fois des élus politiques et des administrateurs. Ainsi, les administrateurs ne sont pas autorisés à rejoindre des partis politiques ou à soutenir les politiques d'un quelconque parti. Quant aux acteurs politiques, ils ne sont pas autorisés à s'immiscer dans les affaires quotidiennes de la gestion des administrations.

Ainsi, le monde idéal selon cette école consiste en un partenariat entre les administrateurs et les acteurs élus, dans lequel les administrateurs fournissent les informations nécessaires et apportent leur aide dans le processus de la formulation des politiques (Svara, 2001, p.180).

2.2. Les approches de la théorie du contrôle de la bureaucratie

Dans cette théorie, il existe deux approches différentes, à savoir la théorie de « la capture bureaucratique » et la théorie de « la réactivité du client ».

2.2.1. La théorie de la capture

La dichotomie entre la politique et l'administration était l'approche dominante de la littérature sur l'administration publique. Après les années 1940, elle a été remplacée par une autre approche plus récente nommée « la théorie de la capture ». Cette dernière stipule que le rôle du système politique est primordial mais ce dernier échoue souvent dans le contrôle de la bureaucratie.

Ainsi, des études réalisées sur les régimes politiques présidentiels affirment que les présidents ne possèdent pas les moyens nécessaires pour le suivi et le contrôle efficace de la bureaucratie fédérale. Selon ces études, le président est considéré comme un acteur désintéressé et possède une influence limitée. De plus, les études réalisées sur le Congrès ou les régimes parlementaires affichent les mêmes résultats. Elles confirment que le corps législatif dans une nation rencontre des difficultés liées aux mécanismes de contrôle de la bureaucratie. Dans ce sens, Scher atteste que le Congrès s'intéresse beaucoup plus à la satisfaction des électeurs que de superviser et de contrôler la bureaucratie. Il a de ce fait remarqué l'absence de contrôle des politiques par les comités parlementaires ou par le Congrès.

D'autres théoriciens et chercheurs soulèvent la mauvaise qualité de contrôle de la part des législateurs sur les bureaucrates. Dans ce sens, les études qualitatives réalisées avant les années 1980 concernant l'évaluation du processus de contrôle confirment que le président et le parlement sont inefficaces dans le contrôle effectif de la bureaucratie; Certains chercheurs se

sont même appuyés sur la théorie de l'agence pour expliquer les problèmes d'agence qui existent entre les politiciens et les bureaucrates (Wood & Waterman, 1991, p.802).

Le contrôle du congrès sur la bureaucratie est imparfait. Les administrations publiques sont beaucoup plus informées sur le processus et les détails de leurs politiques publiques. De ce fait, les législateurs trouvent des difficultés pour surveiller leurs actions de manière efficace. Le congrès utilise des moyens et des mécanismes différents pour contrôler le comportement des bureaucrates, mais ils demandent un temps et des ressources importantes pour garantir un contrôle effectif (Epstein & O'Halloran, 1995, p.227).

2.2.2. La théorie Principal-Agent

2.2.2.1. La contribution de cette théorie dans l'explication de la relation (Politicien-Bureaucrate)

C'est l'approche fondamentale des théories du « contrôle politique de la bureaucratie ». Cette théorie considère la vie sociale comme une série de contrats. Elle rejoint les arguments de la théorie fondée par les partisans de l'école des choix publics à savoir Niskanen, Tullock. Ainsi, cette approche se base sur deux acteurs primordiaux : le Principal (les acteurs politiques) et l'Agent (les bureaucrates). L'agent est considéré comme le vendeur ou l'offreur des services et le principal est l'acheteur de ces services. Comme les agents sont beaucoup plus informés que les principales et que ces derniers n'achètent les services que pour leur valeur, la relation principal-agent est régit par un contrat d'agence, qui définit les obligations et les devoirs de chacun. Ce modèle a d'abord été utilisé par Mitnick pour la politique réglementaire, ensuite par des chercheurs comme Moe, Weingast et Moran.

La théorie de l'agence souligne que l'agent et le *principal* ont des intérêts divergents et chacun poursuit son intérêt personnel. Ils sont tout les deux des acteurs rationnels et cherchent à maximiser leur utilité (Waterman *et al.*, 1998, p.15).

L'acheteur, désigné par l'acteur politique ou le *principal*, souhaite que le service soit adapté à ses préférences et cela via la réglementation, la loi, les ordres exécutifs...etc. Les vendeurs, définis par les agents (les bureaucrates), sont des agents professionnels qui tentent d'appliquer la réglementation, respecter la constitution et essayer de servir leurs clients.

Selon Wood et Waterman, il existe une interdépendance continue entre les « *principal* » et les « *agents* ». Ils avancent que dans cette relation d'agence, les bureaucrates possèdent des avantages, en termes d'informations et de compétences, par rapport aux politiciens. Ils ont aussi

une meilleure compréhension de la politique, des procédures et des méthodes organisationnelles qui permettent d'exécuter cette politique. Par conséquent, les agents sont incités à manipuler à la fois les politiciens et les procédures à des fins politiques (Frederickson *et al.*, 2012,p.36).

La relation d'agence est caractérisée par une tendance d'opportunisme de la part des agents. Ainsi, ces derniers cherchent à tricher, se dérober de leur fonction et à conserver l'information qu'ils possèdent pour leur propre avantage. Selon les partisans de cette théorie, pour assurer un contrôle politique sur la bureaucratie, les élus doivent superviser et contrôler efficacement les fonctionnaires. Toutefois, ce contrôle n'est pas sans coût, il nécessite des ressources financières et humaines importantes. Même si les «*principal* » emploient des mécanismes efficaces pour contrôler l'administration, les bureaucrates qui sont qualifiés par des individus opportunistes, trouveront toujours un moyen pour satisfaire leurs propres intérêts (Waterman *et al.*, 1998, p.15).

2.2.2.2. Les limites de la théorie de l'agence

Malgré son importance et sa position dominante dans les théories du contrôle politique sur la bureaucratie, la théorie du « principal-agent » a ses propres limites.

En effet selon Moe, ce modèle prend en compte uniquement un principal et un agent mettant en évidence les facteurs de contrôle dans une relation dyadique. L'administration est entourée de différents «*principal* » à savoir : le président et son staff, les deux chambres du parlement ou du congrès, le bureau de la gestion et du budget. Ces derniers sont en compétition concernant le degré d'influence qu'ils peuvent exercer sur les agents. Les bureaucrates se retrouvent donc sous pression ce qui les obligent à faire des compromis et des faveurs envers certains «*principal* » au détriment des autres. Donc, l'existence de multiples mandants entrave le principe de hiérarchie et de l'unité de commandement, sur lesquels se base la théorie de la bureaucratie de Weber. La course au pouvoir au sein de la sphère politique complique le processus bureaucratique. Les communications sont donc confuses et les bureaucrates ne savent pas comment répondre aux ordres des mandants. Par conséquent, cette incertitude qui se crée peut avoir des répercussions négatives sur la performance bureaucratique en générant des réponses tardives et elle peut même augmenter la probabilité de l'opportunisme de la part des agents. De plus, avec un grand nombre de mandataires, les agents choisissent de se soumettre à ceux qui sont proches de leurs intérêts personnels.

Bien que la théorie de l'agence ait évolué à travers des études empiriques portant sur l'influence de plusieurs mandataires sur la bureaucratie, elle considère les mandants comme des

acteurs politiques distincts (le président est considéré comme un acteur, le parlement comme un autre acteur séparé et ainsi de suite). De ce fait, les interactions entre les mandants ayant les mêmes intérêts ou exerçant les mêmes types d'influence sont négligées. En outre, les études réalisées en fonction des hypothèses de ce modèle qui insiste sur le contrôle hiérarchique de la bureaucratie, ont ignoré d'autres acteurs non hiérarchiques et qui jouent un rôle très important dans le processus de contrôle (groupes de pressions, les medias, et le public). Ainsi, les études basées sur ce modèle sont limitées car elles ne prennent en considération que l'influence d'un nombre restreint de mandants sur les bureaucrates (Waterman *et al.*, 1987, pp. 16-17).

3. La bureaucratie en tant que pathologie de l'administration

La bureaucratie représentée par Weber est considérée comme la forme la plus efficiente de l'organisation. Toutefois elle a été critiquée par de nombreux théoriciens après Weber tels Merton et Crozier. Selon Merton, la bureaucratie exige des fonctionnaires une soumission aux règles et aux procédures. Par ailleurs la majorité de ses règles sont inutiles, insensés et constituent un obstacle au changement. Crozier atteste que la bureaucratie peut générer des dysfonctionnements organisationnels comme la rigidité, l'indifférence, les blocages et la paperasserie que nous appelons en anglais « Red Tape » (Lam & Liu, 2005, p.34) Ce concept de « Red Tape » a fait l'objet de nombreuses recherches dans la théorie de l'administration publique.

3.1. "Red Tape " dans l'administration publique

Il existe deux concepts 'White Tape' et 'Red Tape' qui sont contradictoires.

"White Tape" : désigne les règles et les procédures nécessaires pour garantir la protection des droits de propriété et le bon fonctionnement du marché. Ces règles entraînent par conséquent l'amélioration du bien être social. A l'opposé, *Red Tape* : désigne l'excès de la réglementation qui entraîne la réduction du bien être social (Lapunte & Provost, 2010, p.4).

3.1.1. Définition du concept "Red Tape"

"Red Tape" n'est pas un concept simple. Il constitue un champ de recherche pour les scientifiques. Après avoir été longtemps ignoré, c'est devenu un domaine de recherche qui attire beaucoup de chercheurs et principalement aux USA. Leurs travaux sur ce thème ont fait l'objet de plusieurs publications (articles, dissertations, livres...), publiées pour la plupart dans les journaux les plus connus dans le domaine de l'administration publique (Bozeman & Feeney, 2011, p.5).

La première définition du concept 'Red Tape' a été fournie par Rosenfeld. Il a ainsi donné la définition suivante : *'Red Tape fait référence aux instructions, procédures, formulaires et interventions des gouvernements perçus comme excessifs, lourds ou sans intérêt concernant la prise de décision ou la mise en œuvre de celle-ci'* (Rosenfeld, 1984, p.603). Elle a été ensuite critiquée par Bozeman, qui avance que Rosenfeld ne fait pas la distinction entre les règles efficaces et inefficaces dans sa définition. D'après Bozeman, Rosenfeld n'est pas parvenu à fournir une définition claire et explicite du concept de 'Red Tape' comme un phénomène négatif (Feeney, 2011, p.4). Ainsi, Bozeman a établi sa propre définition de ce concept. En 1993, il a donné la définition suivante : « Ce sont les règles, les réglementations et les procédures qui se maintiennent en force et créent des obstacles auxquels se heurtent les agents économiques pour se soumettre à la réglementation formelle » (Lapointe & Provost, 2010, p.5).

En 2000, il fournit une autre définition : « *C'est l'ensemble des règles administratives contraignantes et les procédures qui ont un impact négatif sur la performance de l'organisation* ». Ainsi, la différence entre les deux définitions de Bozeman est que la première lie le 'Red Tape' à l'objectif de la règle et la deuxième le lie à la performance de l'organisation (Feeney, 2011, p.4).

3.1.2. Les origines de ce concept

Le concept de 'Red Tape' existe depuis le XVI^e siècle, durant le règne de Henry VIII, lorsque l'administration du cardinal « Wolsey » a produit des rouleaux de papiers qui contiennent une série de décrets établis par le gouvernement ; le personnel de l'administration les a attachés avec du ruban rouge. Les destinataires de ces papiers ont commencé à utiliser le concept de 'Red Tape' ou 'Ruban Rouge', synonyme de bureaucratie en français, pour désigner une réglementation gouvernementale complexe et inutile. Toutefois, les écrits sur ce concept en tant que phénomène négatif de l'administration sont récents. Ainsi, 90% des publications sur ce thème sont apparues dès 1980. Pour comprendre la littérature sur ce phénomène, il faut prendre en compte les recherches en sociologie de l'organisation et l'administration

3.2. La structure de l'organisation et la bureaucratie (Red Tape)

La littérature sur l'organisation nous fournit les éléments nécessaires pour comprendre et situer le 'Red Tape'. Les sociologues de l'organisation ont des perceptions qui contribuent à la compréhension et à la distinction entre les éléments efficaces et les aspects inefficaces de la bureaucratie.

3.2.1. La définition de la structure organisationnelle

Richard Hall considère la structure comme une forme cruciale et déterminante de toute organisation. Dans cette définition, il distingue la structure formelle de la structure informelle de l'organisation. Ainsi, la structure formelle implique des spécifications organisationnelles prescrites et claires, telles que : Qui doit effectuer chaque tâche, comment la tâche doit être réalisée, quand et où. Quant à la structure informelle, elle se réfère aux normes et aux attentes sociales qui ne sont pas prescrites par une organisation, mais qui ont la capacité de régir le comportement des individus (Tolbert & Hall, 2008, p.35).

Il ajoute aussi quelques définitions fournies par d'autres sociologues Ranson, Hinings et Greenwood: « *la structure organisationnelle est un moyen de contrôle complexe qui est continuellement produit et recréé en interaction et façonne cette interaction : les structures sont constituées et constitutives* ». La première définition fournit la notion de base de la structure organisationnelle. Quant à la deuxième, elle apporte un plus à la compréhension de la littérature sur le 'Red Tape'. En effet, cette définition stipule que la structure régir et façonne l'interaction humaine et en même temps elle est le résultat de cette même interaction. Donc le même concept est utilisé pour désigner le processus et le résultat produit par ce processus (Bozeman, Feeney, 2011, p.21).

3.2.2. Les fonctions de l'organisation

Selon Hall, il y a trois fonctions principales de la structure organisationnelle.

- (1) Elle régir ou concrétise la production organisationnelle et offre un cadre de travail pour l'activité destinée à réaliser les objectifs de l'organisation.
- (2) Elle permet de réglementer les différentes variations dans les comportements individuels au sein de celle ci. Ainsi, la structure organisationnelle fixe les limites et contrôle certains comportements.
- (3) Elle fournit un cadre pour l'exercice de l'autorité au sein de l'organisation en précisant les responsabilités, la personne qui dirige l'organisation, les liens de communications appropriés et les relations de subordination.

3.2.3. La formalisation et la bureaucratie (Red Tape)

La formalisation est l'un des aspects de la bureaucratie. Elle a été défini par Pugh, Hickson et Hinings comme ' *la mesure à laquelle les règles, les procédures, les instructions et les communications sont écrites* '(Bozeman & Feeney, 2011, pp.21-23).

Ce concept désigne donc le degré de formalité des règles, en d'autres termes la quantité des règles qui sont écrites. Selon Scott (1981, p.20) « *la structure est formalisée dans la mesure où les règles qui régissent les comportements sont précisément et explicitement formulées et dans la mesure où les rôles et les relations de rôle sont prescrits indépendamment des caractéristiques personnelles des individus occupant des postes dans la structure (l'organisation)* ». Selon Simon (1957, p.196), une organisation ne peut exister sans la mise en place d'un ensemble de règles et la distribution des rôles. La formalisation peut produire de l'efficacité comme elle peut générer une inefficience organisationnelle.

Hypothèse1 : plus la formalisation est élevée, moins les lois et la réglementation sont contournées

En effet, selon la théorie de la bureaucratie efficace (Green Red Tape), la formalisation réduit le degré de perception de la bureaucratie (Red Tape). Selon Alders et Borys, elle produit de l'efficacité car elle régit et prévoit le comportement des agents économiques. Donc, plus de formalisation permet une plus grande conformité à la réglementation de la part des acteurs.

Hypothèse2 : plus le degré de formalisation est élevé, plus la perception de la bureaucratie (Red Tape) est grande (Borry, 2013, pp. 20- 23).

En effet, les chercheurs tels que Walsh et Dewar soulèvent que la formalisation peut aussi produire de la paperasserie et que l'inefficacité peut être la conséquence de la formalisation. Andey et Scott supposent que la bureaucratie émerge lorsque les managers considèrent la formalisation comme un obstacle qui entrave la réalisation des objectifs de l'organisation.

Ainsi, selon Bozeman et Feeney, les règles qui définissent les organisations responsables peuvent ne pas plaire au public, qui est contraint par ces règles, mais elles ne sont pas considérées comme de la paperasserie. Aussi, un nombre important de règles qui sont détaillées n'est pas considéré forcément comme de la paperasserie. La quantité et le volume des règles nous renseignent sur le degré de formalisation, mais ne montre en aucun cas le volume de la paperasserie (Red Tape). En d'autres termes, les règles sont considérées comme une bureaucratie (paperasserie) lorsqu'elles sont contraignantes et ne répondent pas aux objectifs fixés. En effet Bozeman atteste que la formalisation est une composante de la bureaucratie, par contre la paperasserie est une pathologie de la bureaucratie.

3.2.4. La centralisation et la bureaucratie

C'est une dimension de la structure organisationnelle. Elle renvoie au pouvoir de l'autorité et l'absence de participation des acteurs dans la prise de décision. Il existe un lien entre la formalisation et la centralisation. Certains chercheurs (Pugh et ses collègues) stipulent qu'il y'a un lien négatif entre la formalisation et la centralisation et d'autres évoquent une relation positive (Hage et ses collègues). Blau et Meyer propose une relation différente. Selon eux, si les règles formelles régulent la performance de manière efficace, l'organisation aura besoin de moins d'instructions provenant des supérieurs (moins de centralisation)

Il existe un lien entre la centralisation et le comportement des bureaucrates. Ainsi, lorsque les individus constatent et sentent que leurs supérieurs hiérarchiques leur accordent une certaine confiance, ils se comportent de manière conforme à leurs attentes. 'Ces messages de confiance' poussent les employés à obéir et à respecter la réglementation. Cependant, la centralisation exprimée par l'excès de contrôle et d'autorisations rejette cette confiance, en obligeant les employés à céder leur pouvoir de décision à leurs superviseurs. De Hart-Davis a trouvé que la centralisation est associée à un degré élevé de contournement de la loi. Par contre, un contrôle optimal associé à une confiance accordée aux employés entraîne une réduction du degré de détournement des règles de la part des fonctionnaires (Borry, 2013, pp. 22-24).

Hypothèse3 : plus le degré de centralisation est élevé et plus les employés adoptent un comportement opportuniste en contournant la loi.

La centralisation comme la formalisation sont des mécanismes de contrôle. Il est à noter qu'une centralisation excessive, exprimée par le besoin permanent d'autorisations, représente un paradoxe pour les règles formelles. Si la bureaucratie (*Red Tape*) est considérée comme un ensemble de règles contraignantes qui nécessitent la conformité mais qui ne réalisent pas l'objectif pour lequel elles ont été instaurées, alors toute action dictée par une loi qui nécessite aussi une autorisation est considérée comme contraignante pour un employé.

Ainsi, l'étude réalisée par Meier et Bohte sur les petits fonctionnaires appelés ' The Street-level Bureaucrats' (ce sont les travailleurs de première ligne qui sont directement en contact avec les citoyens comme les professeurs, le personnel médical dans le service de santé, la police...), a révélé qu'un contrôle strict et excessif sur les employés n'est pas nécessaire lorsque ces derniers se montrent professionnels et intègres.

En effet, les employés qui agissent en professionnel respectent les normes de conduite, et en supposant que leurs supérieurs croient eux même en la valeur de ces normes, il est donc préférable de réduire le contrôle sur ces derniers et leur donner plus d'autonomie. Or, cet argument ne veut pas dire que les codes de conduite éliminent le besoin d'effectuer des contrôles sur les employés (Meier & Bohte, 2001, p.468). Le contrôle devrait seulement être modéré. Toutefois, si l'organisation utilise l'autorisation comme un mécanisme servant à limiter le pouvoir discrétionnaire des bureaucrates, les fonctionnaires intègres peuvent considérer la centralisation comme un mécanisme contraignant et inutile pour l'accomplissement de leur travail. Donc, plus la centralisation est élevée et plus la perception de la bureaucratie est grande (Borry, 2013, pp.24-25).

3.3. L'impact de la bureaucratie sur l'efficacité de l'organisation

La plupart des études empiriques, qui ont succédé au travail de Bozeman, se sont contentés d'effectuer des rapports sur les écarts du niveau de la bureaucratie perçue entre les organisations privées et publiques. Ainsi, pour compléter ces travaux et combler leurs insuffisances, Pandey, Coursey et Moynihan (2007) se sont intéressés à l'effet de la bureaucratie sur l'efficacité de l'organisation. Ils ont tenté en 2007 de tester un modèle d'efficacité organisationnelle, qui prend en compte les formalités administratives et l'incidence atténuante de la culture organisationnelle. Les chercheurs ont utilisé des données quantitatives qu'ils ont collectées via des questionnaires distribués et des données qualitatives provenant des interviews. Ces chercheurs supposent que les formalités administratives ont un impact négatif sur l'efficacité organisationnelle.

3.3.1. La description de leur modèle

Ces chercheurs ont tenté de mesurer la relation entre l'efficacité organisationnelle et plusieurs dimensions de la bureaucratie au sein de l'organisation.

3.3.1.1. La mesure de l'efficacité organisationnelle

L'efficacité organisationnelle a été évaluée par des mesures perceptives, qui sont plus avantageuses car elles sont basées sur le savoir et les informations que possèdent les individus travaillant au sein de l'organisation. Ainsi, les auteurs évaluent l'efficacité sur la base d'une question liée à la perception de l'efficacité de l'agence dans l'accomplissement de ses principaux objectifs.

La question était la suivante : « Dans l'ensemble, classer l'efficacité de votre agence dans l'accomplissement de sa principale mission ? ». Les réponses sont classées sur la base d'une échelle de 0 (pas efficace du tout) à 10 (très efficace).

3.3.1.2. La mesure de la bureaucratie

Les chercheurs ont choisi cinq dimensions de la bureaucratie, à savoir : la bureaucratie liée aux ressources humaines, au budget de l'organisation, au processus d'approvisionnement, au système d'information et à la communication. Ainsi, pour abrégé, nous ne prendrons que trois d'entre elles.

3.3.2. Les hypothèses de l'étude :

Hypothèse 1 : plus la complexité administrative liée au budget est élevée, plus l'efficacité organisationnelle est faible.

En effet, la gestion financière (l'établissement des budgets) influence directement l'efficacité de l'organisation. L'entreprise qui rencontre des obstacles administratifs liés à son budget, aura des problèmes de financement. Cette bureaucratie administrative l'empêche d'allouer ses ressources de manière optimale et aussi à collecter des ressources de financement. Cela peut engendrer un retard ou un arrêt de son activité, car sans argent, l'entreprise ne peut pas fonctionner.

Hypothèse 2 : un niveau élevé de complexité administrative liée aux ressources humaines, entraîne une faible efficacité organisationnelle.

Pandey et Welsh (2005) ont montré que les retards liés à l'embauche des employés sont un déterminant clé de la bureaucratie liée à la fonction des ressources humaines. Cette dernière exerce un impact négatif sur certains facteurs essentiels, partant du recrutement du personnel qualifié à la rétention et à la motivation. Ceci engendre une baisse de l'efficacité de l'organisation (Pandey *et al.*, 2007, pp.401, 402)

Hypothèse 3 : un niveau élevé de complexité administrative liée au système d'information engendre une faible efficacité organisationnelle.

Ainsi, les contraintes bureaucratiques liées au système d'information (collecter, stocker, traiter et distribuer l'information) peuvent entraver les échanges d'information en temps

opportun. Par conséquent, cette bureaucratie excessive prive les managers des informations utiles, importantes et indispensables pour la prise de décision

3.3.3. Les résultats de l'étude

Les variables indépendantes prises par les chercheurs n'étaient pas toutes significatives. Les différentes formes de bureaucratie (Red Tape) n'ont pas toutes un effet significatif sur la performance. Par contre, la troisième hypothèse des chercheurs est soutenue. La bureaucratie liée au système d'information et de communication exerce réellement un impact négatif sur l'efficacité de l'organisation (Pandey *et al.*, 2007, p.409).

Section 3 : l'analyse institutionnelle de la Bureaucratie

Dans cette présente section, nous nous appuyons sur la théorie néo-institutionnelle pour tenter d'apporter une explication au phénomène de la bureaucratie. D'abord, nous présenterons cette nouvelle approche tout en définissant ses principaux outils à savoir les institutions formelles et informelles. Ensuite, nous parlerons de la bureaucratie en tant qu'institution inefficace et enfin nous introduirons une des théories de la firme (la théorie de coûts de transaction) pour expliquer les conséquences économiques du fardeau de la réglementation.

1. l'évolution de la théorie des institutions

Cette nouvelle théorie s'est imposée pour apporter une explication populaire et puissante des actions individuelles et organisationnelles (Dacin, *et al.*, 2002, p.45).

1. Le courant institutionnaliste

1.1.1. Présentation du courant

L'institutionnalisme est un courant de pensée qui est apparu aux Etats Unis vers la fin du XIX^e siècle et le début du XX^e siècle avec des économistes américains (Thorstein Veblen, J. Commons et Wesley Mitchell) considérés comme les précurseurs de ce mouvement (Chavance, 2009, p.1). Les institutionnalistes insistent sur le fait que les habitudes communes et spécifiques sont renforcées par des normes sociales spécifiques. Ils se basent sur plusieurs disciplines comme la psychologie, l'anthropologie, la sociologie et la philosophie pour analyser et expliquer la nature du comportement humain. Ces économistes stipulent que les individus vivent dans un environnement institutionnel, et que les institutions perdurent et structurent l'action humaine.

1.1.2. Les théories de l'institutionnalisme américain

Il existe deux grandes approches de l'institutionnalisme américain, à savoir : l'approche de Veblen et l'approche de Commons

1.1.2.1. La théorie de Veblen

Les habitudes d'action

Selon Veblen, les individus agissent en fonction de leurs habitudes routinières. Par conséquent un consommateur possédant une certaine culture, sachant que son revenu reste inchangé, aura un modèle de comportement routinier. Sa théorie a été illustrée bien après par un groupe d'économistes (Hendricks et Taylor Lester), dans une étude sur la consommation globale américaine. Ils ont conclu que les dépenses de consommation sont effectivement liées à la consommation précédente (Hodgson, 1998, pp.168-169).

Veblen s'est inspiré de la théorie évolutionniste de l'école historique allemande pour fonder sa propre théorie institutionnaliste sur l'évolution des habitudes d'action. Les partisans de l'école historique allemande ont introduit durant le XIX^e siècle les institutions dans l'explication des phénomènes économiques. Ils ont adopté des concepts tels que les coutumes, les conflits d'intérêt, les droits de propriétés...etc. Ces derniers n'étaient pas pris en compte par les écoles de pensée antérieures (classiques, néoclassiques...). Veblen a souligné qu'il existe différents comportements sociaux dus à la diversité des instincts :

Instinct de travail : il ya des individus qui veulent travailler afin de réaliser l'efficienne économique.

Instinct social : relatif à un comportement d'entente avec les autres et la création de liens sociaux.

Instinct de prédation : se dit de personnes voulant s'enrichir au dépend des autres.

Par conséquent, la société peut tendre soit vers l'équilibre (l'harmonie) lorsque l'ensemble des individus se comportent d'une façon convenable, ou bien vers le conflit.

La théorie des classes de loisir

Dans son ouvrage intitulé "Theory of the Leisure Class", Veblen fait la critique du comportement des riches dans la société. Ces individus cherchent à afficher leur statut social par des comportements de consommation et de loisir ostentatoires. D'après Veblen, les riches refusent de travailler et se consacrent uniquement aux activités qui servent leurs intérêts. Les

personnes aisées sont emportées par leur orgueil et ne pensent qu'à se faire remarquer, ce n'est donc plus la lutte des classes (classe ouvrière, la bourgeoisie ...) mais la lutte au classement. Chez les individus qui composent cette classe sociale, on assiste à une concurrence pour atteindre le meilleur classement socio-économique. L'existence de cette classe accentue les écarts entre les différents groupes sociaux en ralentissant le progrès social. Les économistes contemporains (comme La Fortune par exemple) s'inspirent de cette théorie pour expliquer le comportement des élites. Ce comportement se traduit par le besoin de préserver leur place dans la société afin de jouir d'un pouvoir politique et économique perpétuel (Della Faille, 2007, pp.4-5).

1.1.2.2. L'approche de Commons

Commons définit les institutions comme « *l'action collective qui contrôle l'action individuelle, et ce sont des éléments importants pour garantir la sécurité des agents* » (Hultèn, 2005, p. 172). Dans son livre « *Legal Foundation of Capitalism* », il étudie la relation qui existe entre les lois et l'économie. Il souligne que le monde est caractérisé par la rareté de ressources liées à la propriété des choses. Cela entraîne des conflits d'intérêt entre les individus qui sont propriétaires et ceux qui ne le sont pas. Il aborde ainsi deux concepts clés :

La propriété

Commons considère la propriété comme le pouvoir de détenir les biens et de les garder. Il donne à la fonction juridique un rôle intrinsèque dans la protection des droits de propriété par des contrats légaux. Dans ce sens il étudie l'évolution des normes juridiques et affirme que le système juridique qui instaure les règles doit s'adapter à l'environnement économique. Or, il demeure insuffisant pour résoudre tous les problèmes socio-économiques. Il doit donc être complété par un système politique efficace.

Ainsi, l'existence d'un mode d'élection scrutin peut permettre à un groupe privilégié de bénéficier d'un pouvoir qu'il utilise pour mettre en place des lois servant son intérêt au détriment de la majorité de la population. Il aborde plusieurs types de propriété : propriété corporelle, incorporelle et propriété intangible (Broda, 2010, pp.2-3).

La transaction

Commons définit les deux concepts de transaction et d'institution en partant du principe de *futurité*. Il considère la transaction comme un échange entre des individus détenant des droits de propriété qui ne sont pas limités dans le temps. Il avance que les institutions sont indispensables

dans la régulation des transactions économiques et dans la résolution des conflits entre les individus.

Le principe de 'futurité'

Commons aborde le principe de *futurité* selon lequel les individus agissent en fonction de leur prévision. Ce principe permet de comprendre le passage de l'action individuel vers une action collective. En effet, les individus font des projets en commun à partir de leur prévision. Chaque individu est ainsi contraint par le comportement des autres et doit se soumettre à ces contraintes (Beaurain & Bertrand, 2009, p.17).

Les types de transactions

Commons classe les transactions selon des critères économiques et juridiques. Il propose ainsi trois types de transaction :

La transaction marchande : c'est un échange de richesse qui s'effectue entre des individus qui sont égaux aux yeux de la loi. Cet échange permet le transfert de droit de propriété entre les parties de la transaction, mais ces individus n'ont pas le même pouvoir de marchandage.

La transaction de répartition : c'est un échange qui s'effectue entre des individus membre d'une organisation pour la distribution de la richesse.

La transaction de direction : Cet échange apparaît dans le processus d'organisation et de contrôle de la production qui reflète des relations de commandement et d'obéissance, par exemple la relation entre l'employeur et ses employés. Selon Commons, la transaction repose aussi sur des règles qui régissent les comportements humains. Ces règles ont pour rôle de montrer aux individus ce qu'ils doivent faire ou ne pas faire (Gislain, 2010, p.7).

1.2. La théorie néo-institutionnelle

La nouvelle économie institutionnelle est apparue suite à l'échec des théories néoclassiques dans l'explication des écarts de revenus entre les pays. Elle a été développée essentiellement par un économiste-sociologue américain nommé Douglass North, considéré comme le père de cette nouvelle approche économique.

1.2.1. Définition et types d'institutions

1.2.1.1 La définition des institutions

Les économistes se réfèrent à la définition donnée par Douglass North. Selon lui, « *les institutions sont les règles du jeu dans la société. Ce sont les contraintes conçues par les humains et qui façonnent les interactions humaines* » (North, 1990, p.3).

Ainsi « *Les institutions sont constituées de règles formelles, des contraintes informelles et leur mise en application* » (North, 2003, p. 2).

Hodgson fournit la définition suivante : « *les institutions sont des systèmes durables de règles sociales établies pour structurer les institutions sociales,... Ainsi, la langue, la monnaie, les systèmes de poids et de mesure, les conventions commerciales, les bonnes manières à table, les entreprises et d'autres organisations sont tous considérés comme des institutions* » (Hodgson, 1998, p.113).

1.2.1.2. Les types d'institutions

Les institutions formelles : sont toutes les règles écrites : la constitution, les règlements, les lois... Elles sont simples et précises et elles ne représentent qu'une petite part dans la structuration des actions humaines. Leur exécution doit être assurée par une entité, généralement l'Etat ou ses administrations.

Les institutions informelles : Contrairement aux institutions formelles, les règles informelles ne sont pas écrites et elles occupent une grande place dans le façonnement des comportements humains. Elles intègrent la culture, la religion, les codes de conduite auto-imposée, les coutumes, les traditions, l'idéologie.... Les contraintes informelles sont beaucoup plus difficiles à cerner et surtout à modifier. Leur exécution est assurée par des individus appartenant à un même groupe ou à une même communauté. Selon North, pour pouvoir les maîtriser il faut comprendre la façon dont l'esprit humain fonctionne. Ainsi, l'héritage culturel (l'ensemble des croyances et des règles que les individus ont hérité des anciennes générations et les nouvelles expériences -liées à leur éducation et scolarité- acquises au fil du temps) sont constitués de bonnes et de mauvaises institutions. Ces institutions influencent la manière dont ces individus font leurs choix (North, 2003, p. 8).

Nous pouvons aussi classer les institutions en deux catégories.

Les institutions politiques : ce sont l'ensemble des institutions liées au système politique, à savoir : les lois, la constitution, la démocratie, les libertés politiques et civiles, les lois sur les élections,...

Les institutions économiques : ce sont les règles qui régissent le système économique tels que : les institutions des droits de propriété, les contraintes institutionnelles qui régissent l'investissement privé et public, les contrats commerciaux,...

1.2.2. Les institutions et les organisations

North souligne la différence entre les institutions et les organisations. Selon lui, les institutions sont les règles du jeu qui façonnent les interactions humaines dans la société et les organisations sont les acteurs du jeu. C'est un ensemble d'individus possédant le même objectif qui forment une organisation. Les organisations peuvent avoir différentes formes : les organisations politiques (les partis politiques, le sénat, les agences de régulation...) ; les organisations économiques (les entreprises publiques et privées, les syndicats, les fermes familiales...) ; les organisations sociales (les associations sportives, les clubs, les mosquées,...) et les organismes éducatifs (les écoles, les universités, les collèges,...) (North, 1993, p. 6).

1.2.3. L'importance des institutions politiques

Selon Acemoglu et ses collègues (2008), il existe une relation importante entre les institutions politiques, le pouvoir politique et les institutions économiques.

Ainsi, les institutions politiques et économiques sont le résultat de choix collectifs des individus et agissent comme des incitatifs ou des contraintes pour les acteurs dans une société.

1.2.3.1. Le pouvoir politique

Les institutions politiques déterminent la distribution du pouvoir politique de « jure » qui désignent ensuite les institutions économiques. A leur tour les institutions économiques déterminent non seulement le potentiel de croissance mais surtout le partage des gains dans la société. Le pouvoir politique peut avoir aussi une autre source que les institutions politiques. En effet, la distribution des ressources dans une société peut accroître la part de revenu d'un certain groupe et lui permet donc de posséder un certain pouvoir politique, c'est '*le pouvoir de facto*'.

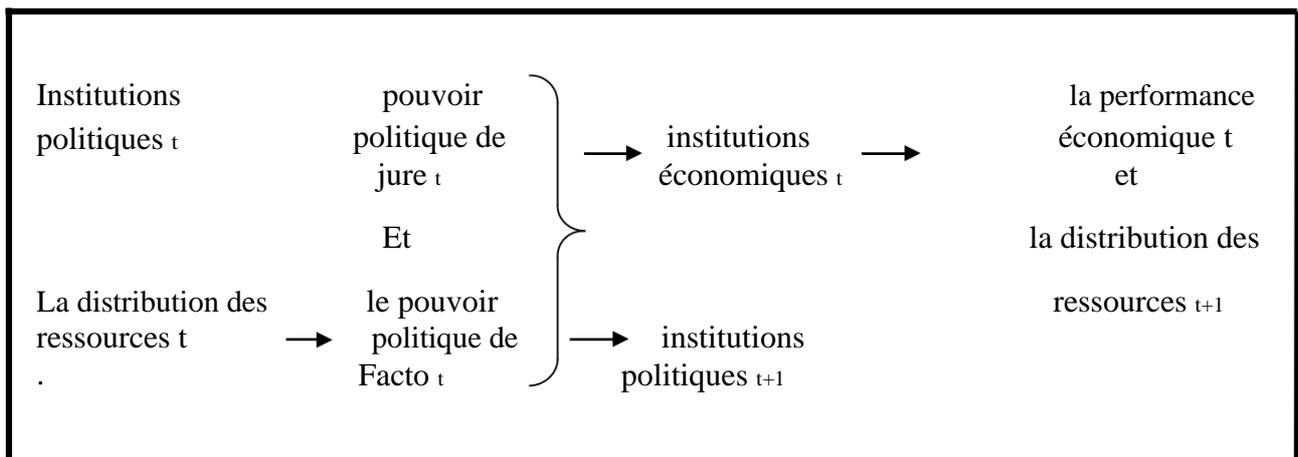
Le pouvoir de « Jure »

Ce dernier est basé sur la constitution d'un état donné qui est réellement doté de pouvoir ou de contrôle. Un gouvernement de jure est le gouvernement légitime et de plein droit d'un pays. (Acemoglu *et al.*, 2008, p.6).

Le pouvoir « de facto »

Il est lié à la distribution des ressources ou à la capacité d'un groupe d'individus à utiliser la force. Il est détenu par un groupe d'individus qui possèdent une richesse, des armes ou qui ont une capacité à résoudre les problèmes d'action collective soit une autorité militaire, ou une autorité civile appuyée par une autorité militaire. La distribution de ce pouvoir détermine l'évolution des institutions politiques et économiques comme le montre le schéma ci-dessous.

La représentation du pouvoir politique



Source : Acemoglu *et al.*, 2008, p.7

1.2.3.2. La persistance du pouvoir « de facto »

Comme il a été cité plus haut, les institutions politiques peuvent échouer dans la modification des institutions économiques si elles ne sont pas accompagnées par un changement dans la distribution des ressources (Acemoglu *et al.*, 2008, p. 8).

Le changement du pouvoir de jure ne suffit pas à modifier le pouvoir politique, en d'autres termes, le pouvoir occulte des élites se maintient. Nous pouvons illustrer cette thèse par la comparaison entre la performance de la Grande Bretagne au XVII^e siècle et celle des Etats du sud des Etats Unis au XIX^e siècle.

Le cas des « Etats du sud » des Etats unis

Les régions du sud des Etats Unis ont réalisé des performances au niveau des institutions politiques au lendemain de la guerre civile de 1865. Ce changement a permis l'émergence de la démocratie et la libéralisation des esclaves. Cette période marque la fin du système de l'esclavage. Ce qui est étonnant c'est que ces Etats sont demeurés pauvres jusqu'à la moitié du XX^e siècle, car les institutions économiques n'ont pas changé après la guerre civile (Acemoglu & Robinson, 2008, p.269). Ceci peut être expliqué par le maintien du pouvoir « de facto ». En effet, les élites qui possédaient le pouvoir « de facto » avant la guerre ont maintenu leur position et leur pouvoir.

Dans ce sens, une étude réalisée en 1978 par Wiener sur le degré de persistance des élites propriétaires terriens, montre que sur 25 propriétaires possédant de grandes exploitations en 1870, 18, soit 72% d'entre eux appartenaient à des familles faisant partie de l'élite de 1860 et 16 (64%) figuraient dans le groupe des élites de 1850.

Ils se sont servis de plusieurs instruments –que leur permettait leur pouvoir de facto- comme la création d'une organisation appelée (Klan) « suprématie blanche ». Cette organisation avait pour fonction de défendre les intérêts des blancs au détriment des noirs. Elle était constituée d'un groupe d'individus blancs racistes qui employaient des moyens de terreur pour effrayer les noirs afin qu'ils ne quittent pas les champs. Ils ont pu ainsi maintenir des institutions économiques inefficaces à savoir : la répression au travail, salaires très bas et le système de plantation. Ce groupe d'élite a réussi à manipuler les institutions politiques en substituant le système esclavagiste par des monopoles et des politiques empêchant la mobilité du travail.

Le cas de l'Angleterre

Au XVII^e siècle, l'expansion commerciale et la découverte du nouveau monde a donné naissance à une classe importante de riches commerçants. Ces derniers ont accumulé beaucoup de richesses et ont pu ainsi augmenter leur pouvoir 'de facto', détenu par le roi auparavant. La naissance de la démocratie en Grande Bretagne et le changement dans l'équilibre du pouvoir ont permis l'établissement d'institutions économiques efficaces : sécurité des droits de propriété et une meilleure distribution des ressources ; ce qui a valu à l'Angleterre de réaliser une croissance rapide et durable durant cette période

Toutefois, ces riches marchands ne se sont pas contentés du changement des institutions économiques. Leur pouvoir 'de facto' ne leur permettait pas d'assurer un gain futur (grâce à une

protection efficace des droits de propriété), car il était susceptible de changer et d'être dans la main d'un autre groupe. Ils se sont donc servi de leur pouvoir actuel pour modifier les institutions politiques futures qui détermineront ensuite la distribution du nouveau pouvoir 'de jure' et par conséquent les futures institutions économiques. Ainsi, ces deux exemples nous permettent de comprendre combien le pouvoir de facto peut entraver ou encourager le changement des institutions politiques (Acemoglu *et al.*, 2008, pp.9, 16).

2. La bureaucratie : institution inefficace

La bureaucratie, appelée 'Red Tape' en anglais a été défini précédemment par Bozeman et par d'autres en tant qu'un ensemble de règles inutiles qui ne réalise pas l'objectif pour lequel elles ont été créés. Donc, en se référant à cette définition, nous pouvons considérer la bureaucratie comme une institution inefficace qui au lieu d'inciter les individus à investir, produire ou innover, les décourage.

2.1. Le pouvoir politique et la bureaucratie

La science politique considère la bureaucratie comme une organisation formée par un ensemble d'individus qui veillent à l'intérêt général. Cette discipline distingue la bureaucratie du gouvernement. Selon cette dernière, la bureaucratie est un système qui rassemble un ensemble d'individus permanents (salariés, professionnels, ...) qui agissent en fonction de l'ordre politique. Autrement dit, ils opèrent selon la volonté des dirigeants et comme les politiciens représentent l'intérêt général, les bureaucrates sont censés agir en fonction de l'intérêt public.

Si nous revenons aux expériences et aux études empiriques, nous remarquons que la réalité est différente des simples modèles classiques de l'administration publique. Cette réalité affirme que les bureaucrates poursuivent souvent leur intérêt personnel au détriment de l'intérêt général, en utilisant leur monopole d'information (Gajdusheka, 2003, p.707).

2.1.1. La bureaucratie et la séparation des pouvoirs

Moe (1988) souligne que « *Lors de la conception de toute structure politique, qu'il s'agisse du Congrès, de l'exécutif ou du pouvoir judiciaire, il est important de mettre en place des arrangements qui seront en faveur de ceux qui défendent l'intérêt national* ». Toutefois, les acteurs qui occupent des positions au sein du pouvoir sont rarement motivés par l'intérêt général, ils poursuivent leur propre intérêt. Pour cela, ils exercent leur pouvoir de manière à satisfaire ces intérêts. Il ajoute que les choix concernant la structure bureaucratique sont liés à tout cela, car

ces structures ont des conséquences importantes sur le contenu et l'orientation de la politique (Moe, 1988, pp. 267-268).

McNollgast suggère que les législateurs veulent imposer des contraintes sévères aux agences afin de maintenir les préférences de la coalition adoptée. Cependant, Moe atteste que les législateurs sont soucieux de maintenir et protéger les structures bureaucratiques qu'ils ont créés des futures coalitions.

Dans le même sens, Horn Murray suppose que les législateurs devraient établir une réglementation détaillée, qui permet à la fois de réduire la marge de manœuvre des bureaucrates chargés de l'exécution des politiques, et d'éviter que leurs réalisations ne soient modifiées par de futures coalitions.

Selon Moe, dans un système politique caractérisé par la séparation des pouvoirs, ces incitations engendrent des structures bureaucratiques inefficaces, alors que les législateurs luttent pour des structures institutionnelles qui arrangeront leurs électeurs. Les recherches d'Epstein et O'Halloran (1999) confirment cette thèse. Ces deux chercheurs ont constaté que lorsque le gouvernement est divisé (séparation des pouvoirs), les conflits entre les objectifs législatifs et exécutifs, augmentent. Les législateurs réduisent la marge de manœuvre des bureaucrates en leur déléguant moins d'autorité, de peur que l'opposition puisse subvertir les objectifs législatifs.

Ainsi, Moe atteste que lorsqu'il y'a plusieurs acteurs qui possèdent un droit de veto dans un système de séparation des pouvoirs, les législateurs créent davantage de bureaucratie et de contrôles excessifs pour protéger leur gains des futures coalitions.

A l'opposé, Caldwell et Moe affirment que les régimes parlementaires, où le droit de veto est détenu par un petit nombre d'acteurs, sont moins bureaucratiques pour deux raisons fondamentales. D'abord, dans le système de Westminster en Grande Bretagne, l'autorité exécutive contrôle la majorité à l'assemblée législative. Par conséquent, le gouvernement s'inquiète moins de la capacité de l'opposition à bouleverser la poursuite bureaucratique des objectifs législatifs. Deuxièmement, en Grande Bretagne, la direction et l'orientation du comportement bureaucratique est plus cohérente et plus coordonné qu'aux USA (Lapiente & Provost, 2010, pp.11, 12).

2.1.2. La concentration du pouvoir et la pathologie bureaucratique

Selon Gary Miller, dans certains cas un gouvernement concentré n'engendre pas forcément moins de bureaucratie. Selon lui, dans un système autoritaire où le pouvoir est limité à un petit groupe d'acteurs, le gouvernement adopte des procédures administratives excessives (Red Tape)

pour prouver sa crédibilité et sa légitimité auprès des citoyens. La perception de Miller est donc différente de celle de Moe.

En effet, Moe pose le problème de « *Principal-Agent* », dans le sens où plusieurs '*principal*' tentent de contrôler des bureaucrates opportunistes. Par contre, Miller soulève le même problème mais d'une autre manière. Dans son approche, le problème réside dans l'absence d'un engagement crédible de la part des acteurs politiques puissants non contraints, dans la réalisation du bien-être social (Lapunte & Provost, 2010, p.13). Les expériences du passé montrent que les sociétés qui réussissent sont celles qui imposent des contraintes exécutives sur le gouvernement.

Ainsi, North et Weingast (1989) dans leur étude sur la révolution glorieuse de la Grande Bretagne durant le XVII^e siècle, ont montré que les institutions qui limitent le pouvoir des élites politiques ont un rôle important dans le développement des sociétés. Pendant la dynastie Stuart, le roi possédait un pouvoir extrême et illimité (contrôlant à la fois le pouvoir législatif, exécutif et judiciaire). Il utilisait différentes formes d'expropriation de la richesse et modifiait la réglementation en sa faveur, sans que le parlement puisse l'en empêcher à cause de sa dépendance du pouvoir de la couronne. Ensuite une coalition s'est formée contre le roi et après quelques années, le parlement est parvenu à s'opposer à celui-ci et à créer des institutions qui limitent le pouvoir du monarque et qui assurent la protection des droits de propriété et des contrats (North & Weingast, 1989, pp. 813, 815).

De ce fait, Miller affirme que pour le bon fonctionnement d'un système politique, il est nécessaire d'imposer des contraintes exécutives au gouverneur. Toutefois, en l'absence d'une troisième partie externe qui puisse superviser et contrôler le pouvoir politique, le processus de limitation du pouvoir devient difficile à réaliser. Par conséquent, ce problème peut être résolu de deux manières distinctes. Dans certains cas, la séparation du pouvoir constitue un mécanisme fondamental pour assurer la crédibilité de l'Etat. Toutefois, ce processus est impossible dans certaines conditions, alors la seule alternative possible pour garantir cette crédibilité est la création de procédures et de formalités administratives (Lapunte & Provost, 2010, p. 13).

2.2. Les institutions politiques et le comportement des bureaucrates

Les structures bureaucratiques sont le produit de la fusion des formes parlementaires et présidentielles, leurs rôles relatifs et les caractéristiques particulières déterminées par le pouvoir, les priorités et les stratégies des différents concepteurs.

Le système politique crée des agences bureaucratiques essentiellement des administrations publiques, qui travaillent sous l'autorité exécutive et qui ont pour fonction la réalisation des

objectifs fixés par le gouvernement. Les bureaucrates travaillant dans ces agences deviennent en quelque sorte des acteurs politiques de plein droit. Ils possèdent, comme tout autre acteur dans la société, des préférences et des intérêts qui peuvent ne pas être conformes à leurs fonctions et à leurs missions officielles. En possédant des sources de pouvoir à travers la délégation, ces acteurs sont enclins à s'en servir à des fins personnelles. Ce sont de nouveaux joueurs dont les ressources et les intérêts sont susceptibles de modifier le jeu politique.

Il existe ainsi deux catégories de bureaucrates : les mandataires politiques et les carriéristes. Ces derniers représentent les vrais bureaucrates. Leur travail nécessite des compétences techniques pour assurer l'efficacité de l'organisation. Toutefois, ces acteurs font face au même problème rencontré par les acteurs politiques, à savoir l'incertitude politique. Ils se sentent menacés par chaque changement dans le pouvoir du groupe, dans la composition du comité ou dans l'administration présidentielle. En effet, ces changements peuvent réduire leur pouvoir discrétionnaire, porter atteinte à leur réputation, à leur autorité délégatoire ou réduire leur budget. Ils ne sont pas seulement concernés par les questions techniques liées à leur tâche, mais ils se soucient de réduire leur incertitude politique.

Pour résoudre ce problème d'incertitude, les bureaucrates adoptent certaines stratégies. L'une des stratégies les plus efficaces est de créer des relations privilégiées avec les acteurs politiques qui leur offrent un soutien politique. Ils doivent de ce fait faire partie d'une relation d'échange continu qui donne à tous les participants des attentes de gains futurs et donc les incitent à résister à toute occasion de réaliser des profits les uns aux dépens des autres. Toutefois, cette stratégie est limitée, car avec le temps l'environnement devient hors de contrôle et les bureaucrates sont menacés de perdre leur soutien politique. Pour éviter que cela arrive, les carriéristes adoptent une stratégie complémentaire pour prévenir l'incertitude politique : c'est la stratégie d'isolation. Ainsi, étant incapables de contrôler l'environnement politique, ces bureaucrates préfèrent se tenir à l'écart par différents moyens.

En effet, ils peuvent favoriser une plus grande professionnalisation et une plus grande dépendance à l'égard de la fonction publique ; officialiser et judicialiser leurs procédures décisionnelles ; s'appuyer sur l'expertise technique et l'expérience professionnelle et pratique pour prendre les décisions, ce qui permet de renforcer leur objectivité et enfin tenter de monopoliser l'information essentielle à un contrôle politique efficace. Ces stratégies d'isolation ne sont pas utilisées uniquement pour se protéger de l'environnement politique qui les entoure

mais aussi pour protéger l'agence contre les mandataires politiques qui dirigent ces organisations.

L'organisation publique n'est pas considérée comme une entité séparée et indépendante. Elle est façonnée par les autres acteurs comme un moyen pour garantir et protéger leurs intérêts personnels. De plus, sa structure dépend des anticipations concernant les rôles que cette organisation et ses bureaucrates joueront dans la politique future. De ce fait, les acteurs politiques doivent anticiper, programmer et concevoir le comportement des bureaucrates, mais cela s'avère une mission difficile (Moe, 1988, pp. 282-284).

2.3. La relation de délégation de pouvoir : politiciens-bureaucrates

La délégation de pouvoir octroyé par les acteurs politiques aux agences bureaucratiques indépendantes a fait l'objet de sérieux débat et d'analyses, à la fois en sciences politiques et économiques (Keefer & Stasavage, 2000, p.1).

Ainsi, la majorité des études réalisées dans ce contexte soulèvent une question fondamentale : Comment les politiciens peuvent efficacement contrôler les bureaucrates ? Cette littérature met l'accent sur un point important : les bureaucrates exercent une influence excessive sur l'élaboration des politiques. L'étude de Huber et Shipan (2002) se fonde sur l'hypothèse suivante : dans chaque environnement politique, il existe un politicien qui a plus de possibilités que les autres d'influencer le comportement bureaucratique. Dans un système parlementaire, cet acteur peut être un ministre alors que dans un régime politique présidentiel, il peut s'agir du président ou du gouverneur. Les chercheurs citent plusieurs raisons qui expliquent le pouvoir de domination possédé par les bureaucrates dans l'élaboration des politiques. En effet, leur compétence technique est une des raisons fondamentale qui explique cette domination. Cependant, elle peut créer un problème car étant bureaucrates, ils peuvent s'en servir pour nuire aux politiciens. Donc, les compétences bureaucratiques représentent une arme à double tranchant. Effectivement, ce privilège que possèdent les bureaucrates pousse le gouvernement à leur donner un pouvoir de délégation quant à l'élaboration des politiques, or il permet aussi aux bureaucrates d'agir contre les préférences législatives.

De plus, avec la croissance et l'élargissement du gouvernement, l'expansion de ses fonctions et la complexité de la société, les acteurs politiques ne possèdent plus les compétences nécessaires pour prendre des décisions importantes concernant les politiques à suivre. Ainsi, selon Beethan, les ministres prennent plus d'une cinquantaine de décision par jour. Par

conséquent, ils ne sont pas en mesure d'examiner et d'étudier les recommandations de leurs fonctionnaires. Kerwin atteste que le manque d'une compétence accrue des membres du congrès les oblige à déléguer une partie de leur pouvoir aux bureaucrates (Huber & Shipan, 2002, pp.13, 19).

3. Analyse par les coûts de transaction

3.1. La théorie des coûts de transaction

La théorie des coûts de transaction est une théorie de la firme qui est apparue durant les années 1970, avec les travaux d'Oliver Williamson ; l'un des leaders de la nouvelle économie institutionnelle. Elle nous offre un outil d'analyse et une méthodologie pour analyser la manière dont la gouvernance des organisations économiques affecte les valeurs économiques (Tadelis & Williamson, 2013 p. 159).

3.1.1. La Définition des coûts de transaction

Coase définit les coûts de transaction comme « *les coûts d'utilisation du système de prix ou les coûts d'effectuation des échanges dans un marché libre. Ainsi, les coûts de transaction dans un marché financier sont les coûts d'investissement dans la bourse des valeurs (commissions, taxes, coûts d'opportunité, coût d'accès à l'information financière* » (Wang, 2003, p.2). Selon Kenneth Arrow (1969, p.48) : « *les coûts de transaction sont les coûts de fonctionnement du système économique* ». Quant à Yoram Barze, il les définit en tant que : « *les coûts associés au transfert, à la capture et à la protection des droits* » (Benham & Benham, 2001, p.2).

D'après Thrainn Eggertsson (1990, p.14) « *les coûts de transaction surviennent lorsque les individus s'échangent les droits de propriété sur les actifs économiques et font respecter leurs droits exclusifs* ». Enfin, selon Eirik Furubotn et Rudolf Richter (1997, p.40) « *les coûts de transaction englobent : les coûts des ressources utilisées pour la création, la maintenance, l'utilisation, la modification...des institutions et des organisations. Lorsqu'on parle de propriété ou des droits contractuels, les coûts de transaction se composent des coûts de la détermination et de la mesure des ressources ou des réclamations, ainsi que des coûts d'utilisation et d'exécution des droits spécifiés* »

3.1.2. Pourquoi les coûts de transaction existent

Ils existent en raison de l'expansion des échanges : l'organisation économique devient complexe et le nombre de personnes engagés dans la transaction augmente. La transaction ne

devient plus une opération d'échange entre deux personnes seulement, elle nécessite l'intervention d'autres acteurs tels que les banquiers, les avocats, les notaires, les comptables, les politiciens, les managers...etc. Ce processus d'échange devient donc coûteux pour de nombreuses raisons.

La nécessité de beaucoup de ressources pour mesurer les attributs et les droits de propriété induits par les échanges (droit d'usage du bien, droit de cession, le rendement tiré de la propriété du bien ou du service).

La taille du marché affecte les coûts de transaction : plus le marché est large, plus l'échange impersonnel prend de l'ampleur. Ce dernier se caractérise par l'incertitude, l'opportunisme,...etc.

L'exécution et le respect de la propriété deviennent complexes. Une économie où le système judiciaire est inefficace et n'inclut pas un système de compensation (qui indemnise la victime lors de la violation des termes du contrat) est caractérisée par des coûts de transaction élevé (North, 1992, pp. 6-7).

3.1.3. Les raisons de l'existence de la firme

Les classiques et les néoclassiques soulignent que le mécanisme de prix peut à lui seul faire fonctionner le marché. Ainsi l'ajustement de l'offre à la demande ou de la consommation à la production se fait automatiquement. Dans ce cas, Coase se pose la question suivante : *pourquoi les firmes existent-elles ?*

Il affirme que la coordination des transactions par le marché via le mécanisme des prix engendre des coûts qui sont liés au processus de recherche des prix pertinents et à la négociation et l'exécution des contrats séparés sur le marché. La firme émerge ainsi pour la réduction de ces coûts (Coase, 1937, pp.387, 390).

Les coûts de transaction permettent de comprendre les différentes formes d'organisation économique (le marché ou la firme). C'est la nature de la transaction qui définit la meilleure forme d'organisation du système économique. Selon Williamson, lorsque les échanges sont occasionnels et les actifs ne sont pas spécifiques, la meilleure forme d'organisation est le marché (Altmann, 2011, p.31). Williamson a approfondi la théorie de Coase, en procédant à un arbitrage entre la firme et le marché pour organiser les transactions économiques au moindre coût. Il estime que beaucoup d'économistes ne prennent pas en considération *l'hypothèse du comportement humain* dans l'organisation économique. Par ailleurs, les néo-institutionnalistes,

en particulier les partisans de la théorie des coûts de transaction, montrent un intérêt particulier à l'étude de la psychologie humaine pour comprendre les actions et les choix que prennent les acteurs (Williamson, 1989, p.138). Ainsi, en se basant sur l'analyse et le calcul des coûts, l'entrepreneur choisit la meilleure forme. Williamson affirme que si le coût d'organisation (internalisation des activités) au sein de l'entreprise est élevé, l'entrepreneur devrait passer par le marché. Il insiste sur la notion des contrats en reprenant l'idée de Simon, selon laquelle la rationalité des agents est limitée en raison de:

l'incertitude du marché : les individus ne peuvent pas prévoir tous les événements possibles et imaginables.

Le manque d'information dû à la complexité de l'environnement et à la faible capacité cognitive des agents pour traiter, analyser et stocker toutes les informations disponibles.

Donc, l'internalisation des transactions permet d'économiser les coûts d'information sur les prix et les coûts de négociation des contrats. La substitution du marché par les entreprises permet aux entrepreneurs de réaliser des gains suite à l'internalisation de certaines activités.

Les contrats incomplets

Les contrats sont conclus entre les agents d'une entreprise. Ils déterminent le lien entre l'entrepreneur et ses employés ou l'entrepreneur et les autres parties prenantes de la firme. Ces contrats définissent le cadre général des transactions. Ils définissent aussi les modalités de négociation des contrats. Cependant, ils ne prévoient pas tous les événements qui surviendront dans le futur, ni les droits et obligations des contractants dans tous les états possibles d'où leur incomplétude.

L'opportunisme des agents

Williamson avance que les agents sont prêts à utiliser toutes les formes de tricherie en particulier la ruse, pour arriver à leur fin. Grâce aux contrats, les agents sont protégés par des droits et des engagements. Dès lors, ils peuvent accéder à un certain nombre d'informations que ne leur fournissait pas le marché. Dans ce cas, la firme est meilleure que le marché dans l'organisation des transactions (Koenig, 1998, pp.64-65).

3.2. La régulation économique et la bureaucratie

3.2.1. L'importance économique du fardeau de la réglementation

Toute réglementation induit des coûts que supportent les individus et les entreprises. Toutefois, il existe une grande différence entre les coûts directs associés à la réglementation que les entreprises doivent respecter et les coûts indirects qui constituent la plus grande partie de la régulation.

3.2.1.1. Définition de la régulation économique

Posner (1974, p.335) la définit ainsi : « *C'est l'ensemble des taxes et subventions de toute sorte de même que les contrôles législatifs et administratifs liés à l'activité économique* ». Priest fournit une autre définition. Selon lui, « *la réglementation est l'imposition des règles et des lois par le gouvernement, soutenue par l'utilisation des sanctions qui visent à modifier le comportement économique des individus et des entreprises dans le secteur privé* ».

L'OCDE (1997) a défini la réglementation ainsi : « *la réglementation inclut les lois, les ordres formels et informels et les règles subordonnées émises par tous les niveaux du gouvernement ainsi que les règles édictées par les organismes non gouvernementaux et les organismes autonomes auxquelles le gouvernement a délégué le pouvoir réglementaire* ».

A l'opposé, la bureaucratie ou souvent appelée paperasserie, représente les obstacles administratifs associés à la réglementation. Elle représente ainsi l'excès de formalités, des règles administratives inutiles et inefficaces et des délais injustifiés (Swedish Agency for Growth Policy Analysis, 2010, pp.12, 15).

Kaufmann donne la définition suivante : « *la bureaucratie (Red Tape) est l'existence de contraintes administratives, des formalités inutiles et la lenteur à laquelle opèrent les organismes publiques* » (Wandschneider, 1979, p.250).

3.2.1.2. Les coûts induits par le fardeau de la réglementation

Les coûts indirects engendrés par le poids de la réglementation sont beaucoup plus importants que les coûts directs, qui sont générés par la simple conformité aux lois. Cette lourdeur de la réglementation a des conséquences négatives sur les nouvelles entreprises car elle entrave leur accès au marché. Ce phénomène réduit par conséquent la compétitivité et donc l'activité

entrepreneuriale et il peut entraîner des répercussions négatives sur la qualité et le prix des biens et services (Swedish Agency for Growth Policy Analysis, 2010, p. 8).

3.2.2. Les sources de la bureaucratie

Selon Kaufmann Hebert, il existe deux caractéristiques fondamentales de la nature humaine qui rendent la bureaucratie inévitable. D'abord, la différence des valeurs et la capacité limitée des individus à analyser, stocker et utiliser l'information. Selon Kaufmann, la bureaucratie est définie par des valeurs puisqu'elle est constituée d'activités ou d'éléments qui sont négativement perçus. De ce fait, les perceptions sur la bureaucratie, sur la nature et l'importance des actions spécifiques devraient être différentes. Ce qui est important pour l'un peut être sans importance pour l'autre. Les préférences sont ainsi hétérogènes, donc chaque Etat dans le monde peut être perçu par d'autres comme étant bureaucratique.

Une deuxième source de la bureaucratie sont les répétitions involontaires et les contradictions qui existent dans la réglementation. La paperasserie inclut aussi une documentation massive nécessaire pour la réalisation d'une action. Ces excès de formalités et cette inefficience des règles sont causés en partie par le flux d'information élevé que les acteurs ne peuvent pas absorber et traiter à cause de leur capacité limitée. Kaufmann atteste que ni la centralisation, ni la décentralisation ne peuvent éliminer le conflit de valeurs et par conséquent la bureaucratie est excessive (Wandschneider, 1979, p.251).

3.3. La corruption bureaucratique

Selon Max Weber, la corruption ne dépend pas de ce que les bureaucrates font mais de la manière dont ils le font.

3.3.1. Le pouvoir discrétionnaire

Il a été défini plus haut comme la capacité des fonctionnaires (bureaucrates) à interpréter librement les normes de la réglementation dans le processus de leur exécution. Cela représente une source importante de la bureaucratie qui peut entraîner de la corruption.

Le pouvoir discrétionnaire a fait l'objet de certaines études, qui ont pour la plupart conclu que ce phénomène affectait positivement les résultats économiques dans le cas où les fonctionnaires montraient un certain degré de motivation, de responsabilité et de professionnalisme. Dans le cas contraire, c'est-à-dire, si les bureaucrates manquaient d'engagement et de responsabilité, le pouvoir discrétionnaire deviendrait un outil générant de la bureaucratie et entraînant dans certains cas de la corruption.

3.3.2. La politique réglementaire de l'Etat et la corruption bureaucratique

Dans de nombreux pays en développement, l'Etat utilise une réglementation excessive pour imposer son rôle dans l'économie (Boutaleb, 2019, p.57). Selon Tanzi : " l'existence de ces réglementations et autorisations donnent un sorte de monopole du pouvoir aux fonctionnaires qui autorisent ou inspectent ces activités. Ces fonctionnaires peuvent refuser ou retarder ces processus pour quelques mois ou même pour quelques années, juste pour créer une opportunité de corruption" (Tanzi, 1998, p.10).

Lorsque les institutions formelles sont dysfonctionnelles et n'imposent pas de contraintes exécutives aux agents de l'Etat, ces derniers se servent de leur pouvoir discrétionnaire pour créer plus d'obstacles et de barrières à la réglementation officielle (imposer plus de documents, retard dans l'accomplissement de leur tâche, ...etc). Ainsi, la lourdeur bureaucratique devient un outil potentiel de rente pour les bureaucrates et un coût supplémentaire subit par les entreprises. En effet, pour alléger les procédures administratives, les entreprises versent des pots de vin aux fonctionnaires. Ce mécanisme crée une certaine satisfaction sociale : les entreprises *achètent* l'allégement des formalités administratives et les bureaucrates arrondissent leurs fins de mois et les règles formelles ne sont pas violées (Duvanova, 2014, pp.298, 300).

Dans ce sens, Tanzi déclare « quand les règles sont utilisées pour extraire des pots de vin, plus de règles seront créés » (Tanzi, 1998, p.25). Cependant, le bénéfice ou l'avantage social est faible car les entreprises supportent des coûts supplémentaires (pots de vin versés aux fonctionnaires) pour éviter des retards administratifs coûteux afin d'obtenir des certificats auxquels ils ont parfaitement droit. Cette bureaucratie est considérée comme une institution inefficente **informelle**, puisqu'elle n'est pas créée par la réglementation formelle, mais par les bureaucrates grâce à leur pouvoir discrétionnaire. La corruption qui en découle est appelée corruption ex-ante, car elle vise à réduire les obstacles informels sans violation de la loi.

3.3.3. La théorie de Rent Seeking et l'intervention de l'Etat régulateur

Il existe une théorie qui prédit que le degré d'intervention de l'Etat détermine l'ampleur et le niveau de la corruption. Or, selon Duvanova, l'intervention de l'Etat régulateur, représentée par la réglementation officielle, ne détermine pas forcément l'étendue de la corruption. Il souligne que le pouvoir discrétionnaire conditionne le volume de la bureaucratie générée par les fonctionnaires et modifie le coût de la corruption. Le lien entre la réglementation officielle et le fardeau réglementaire réel (auquel les entreprises sont réellement soumises) est faible lorsque les bureaucrates bénéficient d'un pouvoir discrétionnaire excessif. Ainsi, ils exercent leurs

fonctions sans contraintes et sont libres d'interpréter les textes réglementaires à leur avantage (ils imposent d'autres formalités administratives non comprises dans les lois) (Duvanova, 2014, pp.300-301).

Nous avons abordé dans ce chapitre les principales approches de la bureaucratie en tant que modèle d'organisation le plus efficace, caractérisé par la rationalité, l'autorité hiérarchique, le système de sanction, la formation spécialisée des employés...etc. Toutefois, la théorie wébérienne a longuement été critiquée, essentiellement par les partisans de la théorie des choix publics. Nous ne parlons plus de bureaucratie comme une structure efficace d'organisation mais d'une pathologie de l'administration. Ainsi, Les adeptes de cette théorie considèrent la bureaucratie sous un angle plutôt négatif, ils soulignent que les bureaucrates sont opportunistes et ne se soucient pas de l'intérêt général. Leur seul objectif est de réaliser leur propre intérêt par différents moyens à savoir la maximisation du budget. L'analyse de la bureaucratie en tant que contrainte institutionnelle fera l'objet des chapitres suivants.

Chapitre 2
L'entrepreneuriat et
l'environnement institutionnel

Chapitre 2 : L'entrepreneuriat et l'environnement institutionnel de l'entrepreneur.

L'entrepreneuriat a fait l'objet de nombreuses recherches en sciences économiques et en sciences de gestion. De par son importance dans la vie économique (création de la richesse et de l'emploi), de nombreux chercheurs ont fondé des théories sur l'entrepreneur et l'ont considéré comme le principal acteur de l'activité entrepreneuriale. Parmi les approches sur l'entrepreneuriat, nous citons la théorie Schumpétérienne qui constitue le point de départ de toutes les autres théories. Ces approches insistent sur le fait qu'un entrepreneur doit évoluer dans un environnement institutionnel propice à l'investissement qui encourage cet acteur, à innover, à créer son entreprise et à la développer. Toutefois, les recherches sur ce domaine nous enseignent que dans la plupart des pays en développement, la création d'entreprises demeure une procédure très complexe. Nous avons divisé ce chapitre en trois sections. La section 1 recense les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat. La section 2 s'intéresse au développement de l'entrepreneuriat dans les pays en transition en citant quelques exemples. La section 3 sera consacrée à la bureaucratie comme une réelle contrainte à l'entrepreneuriat.

Section 1 : l'entrepreneuriat : moteur de la croissance économique

Au niveau de cette première section, nous passerons en revue le cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat. Pour ce faire, nous aborderons, en premier lieu l'évolution de ce phénomène. En second lieu, nous présenteront la théorie fondamentale de l'entrepreneur (la théorie de Schumpeter). En troisième lieu, nous exposerons les autres principales théories de l'entrepreneur qui ont succédé à la théorie schumpétérienne.

1. L'émergence de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un phénomène large, multiple et complexe. Il intègre ainsi plusieurs disciplines (économie, sociologie, psychologie, sciences de gestion,...). Les réflexions sur l'entrepreneuriat remontent à loin dans l'histoire. Elles évoluent au fil de l'histoire économique.

1.1. La définition de l'entrepreneuriat

Il existe plusieurs définitions de ce terme, nous retenons celle fournie par l'OCDE, qui a défini l'entrepreneur, l'activité entrepreneuriale et l'entrepreneuriat comme suit :

"L'entrepreneur est la personne (propriétaire d'entreprise) qui cherche à générer de la valeur, par la création ou l'expansion d'une activité économique, en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés".

" *L'activité entrepreneuriale est l'action humaine d'entreprendre qui a pour but de générer de la valeur, par la création ou l'expansion de l'activité économique, en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, processus ou marchés*".

" *L'entrepreneuriat, est défini comme le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale*" (Ahmed & Seymour , 2008, p.14)

1.2. L'évolution du phénomène d'entrepreneuriat

Le concept de l'entrepreneuriat est né en France au XVI^e siècle. Au début, cette notion désignait les fournisseurs aux armées. Ensuite, ce terme a été généralisé à toutes les personnes liées à la royauté par un contrat de construction des routes, des châteaux, des ponts...etc. En 1755, l'encyclopédie d'Alembert et de Diderot donne de l'entrepreneur la définition suivante : « *l'entrepreneur est celui qui se charge d'un ouvrage ; on dit un entrepreneur de manufacture, un entrepreneur en bâtiments...* » (Tounes & Fayolle, 2006, p.19).

A l'époque du système féodal, l'économie européenne était bloquée et l'activité entrepreneuriale n'était pas tolérée. Peu à peu, la situation a commencé à changer, le féodalisme perdait son importance et les Tudors, qui ont instauré ce système, ont laissé leur place aux Stuart. Avec le déclin de ce système, la situation s'est progressivement améliorée dans de nombreux pays européens (France, Italie,...). La progression et le développement des villes ont créés « un terrain fertile » pour l'activité entrepreneuriale, à travers les activités des marchands qui vendaient la matière première et les produits finis. De ce fait, la disparition de ce système a poussé les autorités en place à créer un environnement et des conditions institutionnelles favorables au développement de l'entrepreneuriat et qui stimulent l'innovation et la production. Depuis, le phénomène de l'entrepreneuriat a prospéré (Landström, 2005, pp.27-28).

1.2.1. L'approche classique de l'entrepreneur

La théorie classique soulève les avantages de la liberté commerciale, la spécialisation et la compétition. Cette théorie est apparue suite à la révolution industrielle en Angleterre en 1700 jusqu'en 1830. Elle attribue à l'entrepreneur la fonction de direction dans le processus de production et de distribution des biens et services sur le marché. Les théories classiques ont pris en compte trois facteurs de production à savoir : le capital, le travail et la terre, mais elles ne sont pas parvenues à expliquer le renversement dynamique de la situation économique généré par les entrepreneurs de l'ère industrielle (Simpeh, 2011, p.1).

1.2.1.1. Les mercantilistes

Durant le XVI^e et le XVII^e siècle, les mercantilistes ont donné une grande importance à l'entrepreneur marchand. Ils ont ainsi développé les premières réflexions sur l'entreprise privée (industrielle, agricole et commerciale). Ils se sont basés sur la notion de l'individualisme ou de l'égoïsme. Dans ce sens, De Montchrestien (économiste français du XV^e siècle) dans son traité d'économie politique publié en 1616, avance que « *l'entrepreneur est un individu qui passe contrat avec l'autorité publique pour assurer la réalisation de divers travaux ou d'une mission quelconque* » (Guyot & Rompaey, 2002, p. 6).

Durant cette période, l'activité entrepreneuriale s'est multipliée en entraînant le développement des connaissances et des compétences requises pour la production et l'amélioration des biens et services. Les artisans ont vu leur niveau de vie s'améliorer grâce à ces nouvelles connaissances. Au moyen et extrême orient, l'utilisation des connaissances et compétences spécifiques pour chercher et découvrir de nouvelles opportunités, existait déjà longtemps avant qu'elle soit pratiquée à l'ouest.

Dans la région du Moyen Orient, le commerce était développé. L'environnement du monde arabe était caractérisé par des institutions favorables au développement de l'activité entrepreneuriale. Ces institutions étaient le langage commun, une religion commune et une position géographique privilégiée. En revanche, à l'ouest, il y avait un combat incessant entre l'église et les marchands. Les institutions religieuses entravaient l'activité entrepreneuriale et le commerce. En effet, la lente évolution du système bancaire durant cette période était en partie causée par l'interdiction de l'usure par l'église (Barreira, 2010, p6).

1.2.1.2. La théorie de Cantillon

Les Débuts de Cantillon

Cantillon est né en Irlande entre 1680 et 1690. Il a quitté son pays, déménagé en France et a obtenu la nationalité française en 1708. Richard contrairement à ses cousins, qui ont pour la plupart, choisi la fonction militaire, a opté pour le commerce et la banque. Ensuite, il part à l'étranger pour travailler comme comptable au bureau du Payeur Général des Armées Anglaises, ' James Bridges', pendant la guerre de Succession d'Espagne. Il a été impliqué dans des opérations bancaires, ce qui lui a permis de développer ses capacités de comptable et de négociateur. Cantillon a connu un réel succès dans son activité et utilisait les moyens de transport les plus modernes de son époque. Il a même loué un véhicule (un chariot), deux chevaux et un cocher à 360 livres le mois pour aller à son travail.

En 1714, le chevalier Cantillon octroie à son cousin Richard la délégation de son travail de banquier, en son absence. Richard reprend donc en main l'établissement bancaire de son cousin. C'était pour lui un premier pas dans le système bancaire parisien qui s'avérait vraiment difficile à cause de l'instabilité créée par la guerre en Espagne. L'ampleur de l'endettement en France a mis l'Etat pratiquement en faillite. Cet environnement risqué prouvait la difficulté de travailler dans le système bancaire français. En même temps, les mauvaises conditions financières de l'Etat ont poussé le gouvernement à trouver d'autres alternatives pour les politiques financières. Ainsi, de nouvelles approches ont permis la construction du système Mississippi de John Law. Grâce à ce système, Cantillon a accumulé une fortune (Donc, pour bénéficier de ces innovations financières, Cantillon devait occuper la place de banquier (Murphy, 1986, pp.26, 36, 42,43).

Cantillon et l'entrepreneur

Cantillon, comme beaucoup d'autres économistes, stipule que le prix des biens et services se détermine selon l'offre et la demande. Ainsi, les prix sont fixés en fonction de la proportion entre le prix demandé du produit mis en vente et le prix offert pour ce même produit. Ce processus s'effectue dans le même endroit devant tous les villageois les marchands ainsi que les entrepreneurs de la ville. Lorsque le prix est enfin fixé, les autres vendeurs proposent ce même prix qui représente le prix du marché (Murphy, 1986, p.253)

Ainsi, les premières recherches sur l'entrepreneuriat ont commencé avec les travaux de ce grand économiste. Selon lui, l'entrepreneur n'est pas un facteur de production. C'est un agent économique qui prend des risques (Bula, 2012, p.83). Il considère que l'écart entre l'offre et la demande permet aux consommateurs d'acheter les biens moins chers et aux fournisseurs de vendre leurs produits à un prix plus élevé. Ce type d'arbitrage garantit l'équilibre dans un marché concurrentiel (Landström, 2005, p.28). Pour lui, l'entrepreneur est la force motrice de la production et de l'échange. Il faut signaler que le terme entrepreneur est déjà apparu avant que Cantillon ne rédige son livre " *Essai sur la nature et le commerce en général*". Il est apparu à la fin du XVII^e siècle dans le plus célèbre manuel français sur le commerce par Jacques Savary intitulé « *le parfait négociant* ». Toutefois, Cantillon ajoute une nouvelle dimension dans son livre pour analyser et étudier la fonction principale de l'entrepreneur.

Cantillon s'opposait à un système centralisé, caractérisé par un seul modèle, et revendiquait un système économique décentralisé. La transformation et l'évolution d'un système centralisé vers un système décentralisé implique un changement à la fois économique et social. Au niveau social, elle implique la substitution du système féodal, où la richesse et le pouvoir sont entre les mains de la classe des propriétaires terriens, vers une société où le pouvoir et la richesse sont transférés à la

classe entrepreneuriale (classe des entrepreneurs). Au niveau économique, cela implique le transfert du processus décisionnel des propriétaires terriens vers les entrepreneurs.

Ainsi, dans l'économie centralisée, on distingue trois acteurs principaux: les propriétaires terriens, les superviseurs ou contrôleurs et les travailleurs. Dans ce système, il n'y a aucune place et aucun rôle pour l'entrepreneur. Les propriétaires terriens possèdent un pouvoir illimité, ce sont les seuls agents preneurs de décisions, et qui les communiquent ensuite aux contrôleurs qui, à leur tour, informent les travailleurs. Donc, il n'y a pas de participation dans la prise de décision (les superviseurs et les travailleurs n'ont aucun rôle dans le processus décisionnel). C'est le propriétaire terrien qui décide de la nature de la production (ce qui doit être produit) et qui devrait produire. En revanche, l'économie décentralisée, basée sur les forces du marché, implique la transformation du modèle de propriété unique vers une économie de marché où les entrepreneurs jouent un rôle important dans le processus de production. Dans un tel système, les contrôleurs deviennent des agriculteurs ou des entrepreneurs (Murphy, 1986, pp.254, 255).

En effet, contrairement à Smith qui stipule que c'est la main invisible qui permet de résoudre les problèmes du marché (l'allocation des ressources à la production et l'échange) (Smith, 1774, p.112), Cantillon stipule que l'entrepreneur est l'agent principal qui permet de résoudre les problèmes d'allocation au sein du marché. Il est l'acteur central du processus d'échange et de production. Or, Cantillon ne rejette pas pour autant le propriétaire terrien. Au contraire, cet acteur est d'une importance capitale dans son modèle vu que la majeure partie de la terre est en sa possession. Dans le modèle de Cantillon, cet acteur ne prend plus de décision sur ce qui doit être produit, mais exprime son désir des biens et services à travers la demande de ces biens sur le marché. Ensuite, l'entrepreneur identifie cette demande et dirige le processus de la production pour y répondre. Il est donc le coordinateur du processus de la production et de l'échange. Ainsi, il veille à ce que les produits parviennent jusqu'aux consommateurs finals via les différents réseaux de distribution (Murphy, 1986, pp.254, 255).

La division de la société en deux classes

Cantillon considère que les habitants d'une société, mis à part le prince et les propriétaires terriens, sont divisés en deux principales classes : les gens à gages certains et ceux à gages incertains. Ainsi, les entrepreneurs font partis de la deuxième catégorie. A ce propos il souligne que « *les entrepreneurs sont comme des gens à gages incertains et tous les autres à gages certains pour le temps qu'ils en jouissent bien que leurs fonctions et leur rang soient très disproportionnés,... les entrepreneurs soit qu'ils s'établissent avec un fonds pour conduire leurs entreprises, soit qu'ils soient entrepreneurs de leur propre travail sans aucun fonds et peuvent être considérés comme vivant à l'incertain...* » (Cantillon, 2011, p.20).

La définition de l'entrepreneur selon Cantillon

Il est défini par Cantillon comme l'agent qui achète à un prix certain pour revendre à un prix incertain. C'est donc un agent qui prend des risques concernant le prix auquel il vend son produit. Il cherche les signaux du marché liés aux conditions générales de l'offre et de la demande. Ainsi, l'entrepreneur détecte les projets potentiellement rentables suivant ses propres intuitions et si ces dernières se révèlent incorrectes, il réagit rapidement ou bien il abandonne le projet. L'entrepreneur chez Cantillon représente la main invisible qui assure la coordination entre les producteurs et les consommateurs. Cantillon ajoute qu'un individu ne devrait pas nécessairement posséder un capital pour qu'il soit qualifié d'entrepreneur, il peut aussi vendre sa force de travail et avoir ainsi le statut d'entrepreneur (Murphy, 1986, pp.254-255).

L'entrepreneur et le risque

Les entrepreneurs participent à la fois à la production et à l'échange et prennent des risques. Dans ce sens, Cantillon souligne que « la circulation et le troc des denrées et des marchandises de même que leur production, sont conduits en Europe par des entrepreneurs, et au hasard ».

Les classes d'entrepreneurs

Cantillon cite trois classes d'entrepreneurs :

Les fermiers (agriculteurs)

Cantillon considère le fermier comme un entrepreneur qui travaille la terre et paie une somme d'argent au propriétaire de cette terre, sans savoir si son entreprise sera rentable et fera des bénéfices dans le futur ou au contraire fera faillite. Il y a ici dans ces propos la notion du risque puisque Cantillon évoque le hasard et l'incertitude. Le fermier travaille dans un environnement incertain. Il consacre une partie de sa terre pour nourrir les troupeaux, pour produire du grain et du fumier, sans prévoir laquelle des espèces de ces denrées lui rapportera le plus d'argent. Le prix de cette production varie en fonction de deux éléments essentiels : la saison et la consommation (la demande). Bien évidemment, le fermier ne peut ni prévoir le nombre des naissances et morts ni la variation des dépenses familiales. Donc, les prix varient en fonction d'événements imprévisibles. De ce fait, ce fermier considéré comme un entrepreneur, gère son entreprise avec incertitude.

Les transporteurs

Les agriculteurs peuvent soit apporter leur production au marché pour la vendre soit la vendre aux transporteurs à un prix incertain. Ces transporteurs considérés selon Cantillon comme des entrepreneurs, achètent les denrées alimentaires à un prix certain puis les revendent à un prix incertain qui doit au moins compenser leurs frais de transport et leur générer un profit. Cette

incertitude est liée à la variation journalière du prix du marché de ces aliments. Toutefois, ces transporteurs ne peuvent pas vendre toute la production étant donné que les familles n'achètent que ce dont elles ont besoin le jour même et n'ont pas pour habitude de « *faire des provisions alimentaires* ».

La troisième classe d'entrepreneur

Cette dernière classe est constituée d'individus qui achètent les denrées alimentaires aux transporteurs à un prix certain et les revendent en gros ou en détail à un prix incertain. Elle comprend donc des marchands de gros de la laine ou de grains, des boulangers, des bouchers et de tous les autres marchands, qui achètent les produits de la ville et les revendent soit en l'état ou bien les transforment en produits finis et les revendent, selon les besoins des consommateurs (Cantillon, 2011, p.18).

Donc Cantillon cite tous ces types d'entrepreneurs pour montrer que l'entrepreneur est tout agent qui prend des risques. Il effectue son activité dans un environnement incertain (il n'est pas sûr de la solvabilité de ses clients ni de ses commanditaires). Toutefois, ce dernier est rejeté et ignoré par la société. Sa fonction principale est la détermination de la demande et la direction de la production. Pour satisfaire cette demande, cet entrepreneur prend des risques afin d'identifier et de découvrir les activités potentiellement rentables (Boutillier, 2016, p.214).

Adam Smith arrive après Cantillon et contrairement à lui, Smith n'était pas entrepreneur mais professeur de philosophie, il a complètement ignoré l'existence de l'entrepreneur et a porté une attention particulière au capitaliste. Pourtant, Turgot avant Smith, dans son livre intitulé : '*la réflexion sur la formation et la distribution des richesses*', donne une place non négligeable à l'entrepreneur et le considère comme un individu qui apporte un capital et grâce à ce capital, il peut embaucher des ouvriers (Turgot, 1788, p.125). Dans l'approche de Turgot, cet entrepreneur génère des profits par la vente des biens qu'il produit pour les consommateurs. Cette approche est donc proche de celle de Say (Boutillier, 2016, p. 215).

1.2.1.3. La théorie de Jean Baptiste Say (1767-1823)

Say prend une figure simple pour décrire l'entrepreneur. Il s'est inspiré de Turgot, qui considérait l'entrepreneur comme la clé de voûte de tout le système de production et de distribution, pour concevoir sa théorie sur l'entrepreneur (Facchini & Koning, 2008, p.17). Ainsi, comme ses précurseurs (Cantillon et Turgot), Say donne à l'entrepreneur une place centrale dans l'économie. Say a exercé plusieurs métiers dont la fonction d'entrepreneur.

En 1803, il publie un livre intitulé « Traité d'économie politique » dans lequel il montre les bienfaits de la libre entreprise et du marché. Il devient entrepreneur après que son livre fût mal accueilli par le pouvoir. Il a créé sa propre manufacture de coton dans le Pas de Calais. L'importance de son approche et de son œuvre repose sur sa connaissance et son expérience pratique de l'entreprise.

L'entrepreneur chez Say

Say décrit l'entrepreneur en lui donnant certaines caractéristiques qui sont peu communes et qui le distinguent des autres acteurs économiques. Selon lui, l'entrepreneur effectue un travail intelligent. Il réalise la fonction de coordination et il doit avoir les compétences nécessaires pour analyser et prévoir afin de prendre les bonnes décisions. Ainsi, la fonction de l'entrepreneur requiert certaines qualités intrinsèques. Il les résume dans le *talent d'administrer*. L'entrepreneur prend aussi des risques et prend l'entière responsabilité du succès ou de l'échec de son action (Boutillier, 2016, p.216).

Say développe la réflexion de Cantillon, tout en considérant l'entrepreneur comme un acteur de la production. L'entrepreneur combine les facteurs de production pour créer une utilité marginale. A ce propos Say avance que : « *l'entrepreneur déplace les ressources économiques d'un niveau de productivité et de rendement donné vers un niveau supérieur* » (Guyo & Rompaey, 2002, p.7). Grâce à son expérience d'entrepreneur, Say définit le métier de ce dernier en se basant sur les critères suivants :

L'entrepreneur travaille pour son propre compte. Selon Say, le chef d'entreprise et l'entrepreneur ne représentent pas la même personne. Ainsi, l'entrepreneur n'a pas toujours recours au travail des autres, il peut créer sa propre entreprise dans un souci d'indépendance.

Il peut opérer dans différentes activités (cultivateur, teinturier...).

Il est considéré comme un entrepreneur parce qu'il innove, il est l'agent intermédiaire entre l'activité de recherche et l'activité d'exécution réalisée par les ouvriers.

L'entrepreneur est considéré comme l'acteur principal de la production (Boutillier & Uzunidis, 2011, p. 7).

Les trois secteurs selon Say

Selon Say, toute opération ne peut pas s'effectuer par une seule personne. Dans ce sens, il stipule que l'industrie se compose de trois principaux éléments, à savoir la théorie, l'application et enfin l'exécution. Chaque tâche est attribuée à un acteur particulier. Il fournit un exemple sur la fabrication d'une serrure. Pour produire et fabriquer une serrure, il a fallu d'abord étudier et analyser les lois de la nature relatives à ce produit, entre autres, connaître les propriétés et les caractéristiques du fer ; ainsi que de trouver les moyens d'extraire ce fer des mines, de l'épurer,

l'amollir et le façonner. Ensuite, il a fallu mettre en pratique ces connaissances sur un usage utile de ce produit, en d'autres termes le façonner de manière à en tirer une vraie valeur. Enfin, exécuter le travail manuel en s'appuyant sur les deux opérations précédentes en assemblant les différentes pièces pour obtenir une serrure (Say, 1803, p.115).

A partir de là, Say atteste que l'industrie humaine se compose de trois opérations différentes :

L'activité de la recherche : cette dernière est assurée par le savant ou le chercheur qui étudie la marche à suivre et les lois de la nature et produit donc des connaissances.

L'activité d'ajustement des connaissances : cette tâche est assurée par l'agriculteur, le manufacturier ou le commerçant que Say appelle « entrepreneurs d'industrie ». Ils profitent des connaissances produites par les chercheurs pour façonner le produit à leurs propres comptes, à leurs profits et à leurs risques.

L'activité de production : cette dernière est exécutée par les ouvriers en fonction des directives et orientations données par les deux premiers acteurs (Say, 1803, p.116). L'entrepreneur est par conséquent l'agent intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui se sert de cette connaissance et l'applique dans l'industrie (Butillier, 2009, p.117)

La théorie de la production de Say

Say a d'abord lu l'œuvre de Smith "la richesse des nations " et a été fasciné par cet ouvrage. Après l'avoir décortiqué et analysé, il a apporté quelques corrections relatives à certains éléments importants. En effet, Smith a négligé le rôle central de l'entrepreneur dans la production. Il a donné beaucoup plus d'importance au capitaliste qui apporte de l'argent. Say a distingué les deux fonctions de chef d'entreprise et de capitaliste. Il affirme que ces deux fonctions peuvent se réunir chez une seule personne (si l'entrepreneur engage dans son activité une partie ou la totalité de ses capitaux personnels) et redonne donc à l'entrepreneur d'industrie une position importante. De plus, Adam Smith a aussi négligé l'économie des services et Say la réintroduite dans l'économie après avoir prouvé que les produits immatériels (les services) sont des produits réels.

La théorie de la valeur

Jean Baptiste Say était très optimiste dans ses pensées. Contrairement à ses précurseurs ou ses successeurs qui abordaient et survalorisaient les contraintes de l'économie de production, Say se focalisait plutôt sur ses accélérateurs à savoir : la place centrale de la production et de l'entrepreneur, la loi des débouchés, l'importance du progrès technique et l'innovation...etc. Comme il mettait l'accent sur la croissance, il encourageait la déréglementation et demandait à l'Etat de se tenir à l'écart de la production pour ne pas l'entraver.

Il a fondé une conception différente de la valeur. Ses précurseurs liaient la notion de la valeur à la notion de matière, selon la fonction suivante : Création de richesse = Création de matière. Ainsi pour les mercantilistes, la création de la richesse est définie par l'augmentation des métaux précieux. Pour les physiocrates : les denrées alimentaires et pour Adam Smith (1843, p.243) la création de la richesse se fait par l'augmentation des produits matériels. Toutefois, ces économistes emprisonnaient une partie de la production à savoir les produits immatériels. Say infirme l'idée de Smith, qui rattache la création de richesse à la création de la matière, et affirme que produire des richesses c'est produire de l'utilité selon la fonction suivante : Création de richesse = Création d'utilité. Selon Say, tant qu'il y a production d'utilité, qu'elle soit incarnée dans un produit matériel ou immatériel, elle fait partie de la science économique. Donc, puisque le secteur des services crée de l'utilité, il est partie intégrante de la catégorie des richesses. Contrairement à Smith, Say atteste que la vraie valeur d'une marchandise ne se détermine pas par son coût de production, mais par l'appréciation de celui qui la convoite. La valeur de la marchandise dépend donc du jugement et de l'appréciation de son acheteur. C'est une notion subjective. Selon lui, il y a création d'utilité et cette utilité donne aux produits de la valeur et donc une production de richesse. On peut dire qu'il y a création de richesse lorsqu'il y a une augmentation d'utilité.

La fonction de l'entrepreneur chez Say

Pour Say, l'entrepreneur est l'agent premier, principal et indispensable de l'activité économique. Il est le chef d'orchestre de la production. Il doit être à l'écoute des consommateurs et suivre de plus près leurs goûts et leurs désirs. Pour cela, il doit maîtriser les coûts de production qui doivent être couverts par l'utilité que créent les produits mis en vente sur le marché. Il doit aussi toujours s'adapter au mouvement des utilités à l'intérieur de la société ou à l'extérieur des frontières (Minard, 2014, p.10).

L'échange donne de la valeur à un produit selon son utilité, il faudra donc que ces échanges bénéficient d'une liberté pour laisser s'exprimer les vraies utilités. Toutes les contraintes à la liberté de la production et aux échanges imposés par l'Etat, doivent être supprimées. Selon Say, l'entrepreneur doit opérer dans un environnement caractérisé par la propriété privée, la liberté d'entreprise, la liberté des échanges, la nécessité d'adaptation etc. La mission du chef d'entreprise est de créer de l'utilité dans tous les domaines, quelle que soit sa vocation, (à caractère matériel ou immatériel). Une autre mission assignée à l'entrepreneur est la gestion d'incertitude (Minard, 2014, pp. 12,13). A ce propos Say avance que « *la valeur est une qualité purement morale et qui paraît dépendre de la volonté fugitive et changeante des hommes* » (Say, 1840, p.9).

Le chef d'entreprise active dans un environnement incertain. Son marché et donc son profit sont incertains contrairement à ses dépenses et ses coûts de production qui sont certains. Il travaille constamment dans une situation d'instabilité dans laquelle il devra agir et choisir les meilleures opportunités possibles. La fonction principale de l'entrepreneur réside dans la conception des idées de produits utiles, ensuite de rassembler des capitaux, de trouver la main d'œuvre et les moyens afin de produire cette utilité (Minard, 2014, pp. 12,13).

1.2.2. L'approche néoclassique de l'entrepreneuriat

Les néoclassiques comme Solow et ses collègues n'ont donné aucune importance et aucune place à l'entrepreneur, bien qu'une importante littérature montre que les différentiels de croissance s'expliquent par des différentiels d'activité productive des entrepreneurs (Facchini et Koning, 2008, p.5). En effet, l'analyse néoclassique considère l'entreprise comme une « boîte noire », qui regroupe dans un ensemble tous les détails de son activité et de son organisation. Selon les néoclassiques, la fonction de l'entreprise est de transformer les flux de matières premières en produits finis en fonction d'une relation technique nommée : fonction de production. Les néoclassiques négligeaient l'activité interne de l'entreprise qui est selon eux gérée par des agents homogènes qui sont ses propriétaires. Ces derniers prennent des décisions selon le flux d'entrée d'informations et se traduisent par des sorties d'informations (Koenig , 1998, p.9).

2. La théorie de Schumpeter

2.1. Les précurseurs de l'analyse de l'entrepreneur Schumpetérien

2.1.1. L'entrepreneur chez Max Weber

Avant Schumpeter, Weber a déjà abordé le thème de l'entrepreneur et son approche a été une source d'inspiration pour Schumpeter. Weber parle de l'entrepreneur dans son fameux ouvrage « *L'éthique protestante et l'Esprit du capitalisme* ». Dans ce livre, Weber explique les origines du capitalisme moderne. A cet effet, il souligne la nécessité de différencier à la fois, « l'entrepreneur capitaliste » de « l'entrepreneur aventurier » et « l'entrepreneur moderne » de « l'entrepreneur traditionnel » (Weber, 1964, pp.37, 38). L'entrepreneur traditionnel possède un esprit traditionnel, il exerce une fonction purement commerciale et dirige son entreprise d'une manière traditionnelle (la façon de gérer l'entreprise, ses relations avec les clients et les employés sont considérées comme étant traditionnelles).

L'entrepreneur moderne se caractérise par un esprit nouveau issu du capitalisme moderne. Il adopte un nouveau comportement, sans pour autant bouleverser l'organisation. Weber donne un

exemple de cet entrepreneur : un jeune homme issu d'une famille d'entrepreneur, il va à la campagne et choisit un groupe compétant d'artisans spécialisés dans le tissage des divers types de fils, il contrôle leur production, il les transforme de paysans en ouvriers, il applique de nouvelles méthodes de vente et agit en fonction du principe : augmenter le chiffre d'affaire tout en réduisant les prix. Selon Weber, c'est une forme d'innovation de l'entrepreneur, associée à la concurrence, elle a permis de détruire l'ancien mode de vie traditionnel (Gislain, 2010, p.14). Ainsi, chez Weber, les entrepreneurs sont d'origine bourgeoise et ce sont des agents innovateurs qui cassent la routine. Leur pratique économique rompt avec la tradition mais ce ne sont en aucun cas des agents aventuriers ou spéculateurs. Ce sont des agents qualifiés, calculateurs, perspicaces qui aiment leur travail. Ils agissent selon le principe que leur fonction est indispensable à leur existence.

Les similarités et les différences entre l'entrepreneur wébérien et le futur «type entrepreneur» de Schumpeter

Il ya une forte ressemblance entre l'entrepreneur wébérien et schumpetérien mais il ya aussi des différences qui résident dans les motivations de l'entrepreneur. Alors que Weber renvoie l'origine de « l'esprit du capitalisme » à l'éthique protestante, Schumpeter lie les motivations de l'entrepreneur à ses attributs et caractéristiques individuels». Selon lui, il existe deux types de systèmes capitalistes opposés. Le premier est basé sur l'éthique catholique et il est traditionnel et stable. Le deuxième est fondé sur l'éthique protestante, il est novateur moderne et dynamique. Ainsi, il oppose un groupe d'agents économiques traditionalistes à une élite protestante moderne et novatrice. Schumpeter suit le même principe de Weber et oppose un ordre capitaliste statique du circuit à un ordre capitaliste dynamique. Selon lui, il existe deux types d'acteurs opposés au sein d'un même ordre capitaliste : un groupe d'agents exécutants routiniers et une élite d'agents entrepreneurs innovateurs (Gislain, 2010, pp.15-16).

2.1.2. L'entrepreneur chez Sombart et Wieser

Sombart, un économiste allemand, avance que l'entrepreneur capitaliste complet (appartenant à une entreprise capitaliste qui a atteint son développement complet) remplit deux fonctions principales : la fonction d'entreprise proprement dite et la fonction commerçante.

La fonction commerçante est liée au calcul, à la gestion optimale interne, à la spéculation, à la prévision et à l'anticipation des situations futures des marchés et à la négociation dans les opérations d'achats et de ventes. Cette fonction commerciale est la même, décrite par les approches précédentes, elle n'est donc pas nouvelle.

La fonction d'entreprise : c'est dans cette dernière que Sombart apporte quelque chose de nouveau, d'original. Il la décrit comme un ensemble de quatre 'types humains' à savoir : l'inventeur, le découvreur, le conquérant et l'organisateur. Selon Sombart l'inventeur et le découvreur sont inclus

dans le type innovateur. Toutefois, Sombart montre clairement la distinction entre l'inventeur et l'innovateur. L'inventeur est l'agent qui fait de nouvelles découvertes scientifiques ou techniques ; l'innovateur est aussi un inventeur dont la fonction ne se limite pas à l'invention mais aussi à donner la vie à cette invention, en lui donnant plusieurs formes. Ainsi, Sombart donne beaucoup plus d'importance à l'exploitation de l'invention qu'à l'invention elle-même. L'application de l'invention dans la réalité, trouver les modes de son fonctionnement et la faire accepter par le public, sont les principales tâches de l'innovateur. La fonction de l'entrepreneur innovateur ne réside pas seulement dans le domaine technique, mais il est aussi un découvreur de nouvelles opportunités, nouvelles combinaisons de productions, nouveaux marchés...etc. On constate donc que l'approche de Schumpeter de l'innovation est inspirée des idées de Sombart.

Quant aux deux autres traits de l'entrepreneur chez Sombart (conquérant et organisateur), ils renforcent la similitude entre l'entrepreneur Schumpetérien et le type entrepreneur chez Sombart. L'entrepreneur chez Sombart doit posséder la qualité de leadership. Il doit avoir la volonté de diriger une entreprise. Il doit aussi être conquérant, doit prendre des décisions, prendre des risques et tenter de surmonter les obstacles auxquels il est confronté et qui l'empêchent d'exercer sa fonction d'entrepreneur (Gislain, 2012, p.17).

2.1.2.1. Entrepreneur et commerçant

Pour Sombart, l'entrepreneur possède certaines caractéristiques qui le distinguent du commerçant. A ce propos, il souligne que « *l'entrepreneur représente le rythme, le commerçant la mélodie de la symphonie capitaliste ; dans le tissu capitaliste l'entrepreneur est la chaîne, le commerçant la trame* » (Sombart, 1923, p.215). L'entrepreneur selon Sombart exerce une activité plus complexe que celle exercée par le commerçant. L'entrepreneur a un objectif éloigné. Il a un projet qu'il doit bien gérer et cela exige une continuité dans l'action comme un planning qu'il doit respecter pour garantir la réussite de son projet et la réalisation de ses objectifs. Il est ainsi fidèle à son but et c'est la principale caractéristique de l'entrepreneur. A l'opposé, le commerçant a pour fonction d'adapter ses actes à la situation du marché (Gislain, 2012, pp.17-18).

2.1.2.2. Définition et fonction de l'entrepreneur chez Sombart et Wieser

Sombart voulait analyser et étudier les facteurs qui motivent les entrepreneurs lorsqu'ils agissent comme des agents économiques. Selon lui, les entrepreneurs sont les pierres angulaires de l'économie. Sombart identifie l'âme de l'entrepreneur comme la condition préalable essentielle pour toute grande entreprise, qui crée la joie de vivre et fournit à l'entrepreneur une force intérieure suffisante pour amener l'entreprise à son terme et garantir son succès. Donc, l'entrepreneur est un agent qui détient une force intérieure qui lui permet d'avancer constamment. La création d'une entreprise devrait être réalisée par la coopération et la coordination de plusieurs individus ayant un

objectif commun et c'est l'entrepreneur qui doit assurer cette coordination. En effet, la réussite d'un projet et d'un plan à long terme repose sur le rôle clé de l'entrepreneur qui est derrière le projet. Ce dernier devrait posséder un certain pouvoir de persuasion afin de réussir à convaincre un ensemble d'acteurs à se réunir, collaborer et coopérer pour créer ensemble une organisation qui est « l'entreprise ».

Ainsi, d'après Sombart, la pugnacité est la source de l'activité entrepreneuriale. Elle est le facteur clé du succès et l'entrepreneur est considéré comme le moteur de cette activité. Selon Wieser (1926, p.349), une des principales qualités de l'entrepreneur est de posséder suffisamment de force autonome pour gérer les affaires en fonction de ses objectifs. Il atteste que les entrepreneurs devraient posséder des qualités spécifiques qui les différencient des autres agents économiques. Ils ont ainsi une grande responsabilité ; en dehors du fait qu'ils doivent mener à bien leur activité, ils ont pour fonction de motiver et stimuler les autres et tenter de convaincre les travailleurs (employés) de faire leur travail et les banquiers à croire suffisamment en leur projet pour accepter de le financer. Cette qualité est très rare selon Wieser et Sombart et elle caractérise la capacité organisationnelle de l'entrepreneur.

Les qualités de l'entrepreneur

L'entrepreneur capitaliste a beaucoup de qualités, des qualités essentielles qui lui permettent de mener à bien son activité et réussir ses projets. En effet, cet entrepreneur a la capacité de juger, de choisir et de sélectionner les meilleurs employés. Il est aussi capable de saisir et exploiter les nouvelles opportunités engendrées par de nouvelles situations sur le marché, dans lequel il doit innover et inventer afin de rendre son entreprise performante pour garantir son succès (Campagnolo & Vivel, 2011, pp.13-14). Selon Sombart, l'entrepreneur capitaliste devrait posséder trois qualités fondamentales, à savoir la vigilance, la perspicacité et l'intelligence.

La perspicacité : l'entrepreneur devrait apprécier ses semblables et les respecter, il doit profiter des interactions avec les autres pour développer son activité. Il doit aussi apprécier leurs qualités et accepter leurs défauts.

La vigilance : l'entrepreneur devrait être attentif aux changements, il doit mettre à sa disposition des plans instantanés, prévoir des alternatives possibles en cas de changement de la situation du marché. Il doit être capable de saisir les nouvelles opportunités qui s'offrent à lui.

L'intelligence : c'est une qualité importante. L'entrepreneur doit posséder un certain nombre de connaissances, il doit être créatif, avoir des idées et être capable de les transformer en des projets concrets.

Wieser, quant à lui, considère l'entrepreneur comme un manager qui doit avoir une perception rapide des événements, qui lui permet de saisir les nouvelles opportunités des transactions courantes (Campagnolo & Vivel, 2011, pp. 14-15).

2.1.3. Le chevalier entrepreneur de Marshall

Marshall s'est intéressé à la classe des travailleurs et des entrepreneurs. Il se souciait de leur vie. Il les considérait comme facteur vital à la production qui permet l'augmentation de la croissance organique de l'entreprise. Il donne à l'entrepreneur une fonction bien précise. Dans son premier rôle de marchand et d'organisateur de production, l'entrepreneur possède des connaissances dans son propre domaine qui est le commerce. Dans son rôle d'employeur, l'entrepreneur doit être un chef naturel des hommes. Il doit détenir les qualités nécessaires pour recruter les meilleures personnes. Il doit aussi leur donner sa confiance, faire en sorte qu'ils lui fassent confiance et trouver le moyen pour les motiver dans leur travail, tout en contrôlant et en préservant l'unité de l'entreprise.

Ainsi, il donne beaucoup d'importance à la relation de confiance entre le leader de l'entreprise (l'entrepreneur), doté de qualités naturelles, et ses employés. Il considère l'entrepreneur beaucoup plus comme un manager, qui organise l'entreprise de manière efficiente, qu'un innovateur qui prend des risques. Dans son approche, l'entrepreneur exerce la fonction d'organisateur et il est responsable du plan général de l'entreprise. Selon lui, l'entrepreneur peut faire le meilleur usage de sa capacité spécialisée s'il possède des qualités naturelles (Masashi, 1993, pp. 65-67).

Pour Marshall, les entreprises devaient subir une sorte de sélection naturelle, qui permet à celles, pouvant s'adapter aux conditions du marché d'y rester. Pour cela, ces entreprises devaient augmenter leur productivité, accroître leur part de marché et réaliser des économies internes. Dans ce contexte Marshall met en évidence le rôle essentiel des entrepreneurs. Bien qu'il considère son rôle comme étant classique (l'entrepreneur veille à la meilleure combinaison des facteurs de production), Marshall introduit la notion d'innovation chez l'entrepreneur et cite deux groupes d'entrepreneurs : ceux qui introduisent de nouvelles méthodes et ceux qui suivent le travail des autres (Gislain, 2012, p.20), « *ceux qui introduisent des méthodes nouvelles et meilleures, et ceux qui suivent les sentiers battus* » (Marshall, 1906, p. 97). Cette distinction ressemble à celle faite par Schumpeter pour différencier les gestionnaires routiniers des entrepreneurs innovateurs. Ainsi, d'après Marshall, la première catégorie se compose d'entrepreneurs ayant des qualités naturelles, ils sont aptes à prendre les meilleures décisions et ce sont ces qualités qui leur donnent le pouvoir de chef d'entreprise (Gislain, 2012, p.20).

2.2. L'approche de Schumpeter sur l'entrepreneur

2.2.1. La théorie de l'évolution de Schumpeter

La théorie de l'évolution économique de Schumpeter est apparue suite aux insuffisances de la théorie marginaliste dans la constitution d'une théorie dynamique efficace. C'est en partant de cette critique qu'il fonde sa propre conception de l'évolution économique, dans laquelle l'entrepreneur représente un élément crucial.

Ainsi, selon lui la théorie statique marginaliste se contente d'étudier le circuit économique et donc le fonctionnement de l'économie en situation stable. Il n'y a donc pas de croissance économique réelle puisqu'aucun individu ne veut améliorer sa situation (Walras). Les marginalistes stipulent que l'équilibre général se rétablit de manière automatique et que l'équilibre de croissance est un processus économique inchangé. A l'opposé, Schumpeter atteste que le circuit peut être autodynamique suite à la nécessité de s'adapter aux changements de l'environnement. Il stipule que le processus de l'évolution économique procède dans le temps historique et selon un rapport causal non réversible. La relation de causalité entre les variables économiques et la prise en compte de la temporalité historique sont des éléments importants dans la théorie de Schumpeter.

De plus, la théorie marginaliste part du principe de *l'homo oeconomicus*. Selon cette théorie, l'agent économique est parfaitement rationnel dans ses choix et s'adapte de manière rationnelle aux variations quantitatives qui résultent des perturbations extérieures. Ces agents s'adaptent ainsi aux changements en réagissant mécaniquement et de façon routinière, aux données de leur environnement économique. Ce sont eux qui participent à la stabilité de l'équilibre et ne contribuent à aucun changement. Ils ne modifient que ce que les conditions et circonstances modifient d'elles mêmes. Il n'y a donc aucun rôle créateur, aucune nouveauté mais seulement une adaptation aux nouvelles conditions qu'impose le changement de l'environnement.

Schumpeter fonde une théorie différente de l'évolution économique. Selon lui la conception ou la théorie de "*Homo oeconomicus*" ne peut pas expliquer le processus de l'évolution économique. Pour que le comportement économique de type "créateur" se produise, il faut bien évidemment l'intervention de certains agents économiques. Dans la théorie économique statique cet agent du changement n'est pas pris en considération. L'objectif de la théorie de l'évolution de Schumpeter est d'identifier cet agent, qui est à l'origine du changement. Il le nomme 'entrepreneur'. Schumpeter s'oppose donc aux marginalistes et construit sa théorie en partant du principe de l'analyse causale, étant considérée comme la plus appropriée en ce qui la concerne. Ensuite il tente de trouver la cause de l'évolution économique, et bien évidemment cette cause est l'entrepreneur (Gislain, 2012, pp.2-4).

Ainsi, Schumpeter a conçu une dynamique particulière. Elle tire son originalité du fait qu'elle n'est pas commandée par des facteurs extérieurs et extra-économiques comme la majorité des autres théories dynamiques. Selon Schumpeter, l'adaptation d'un système économique à des données extra-économiques, ne nécessite pas forcément un appareil logique particulier. Il a étudié comment une société en état de circuit peut passer à l'état d'évolution sans avoir recours à des influences extérieures (Schumpeter, 1911, p.60).

2.2.2. La théorie de l'entrepreneuriat

La théorie de l'entrepreneur que Schumpeter a conçu représente le point de départ des autres théories de l'entrepreneuriat. Il fournit la définition suivante : *'L'entrepreneuriat est ce que nous appelons les nouvelles combinaisons, leur mise en œuvre dans les sociétés, etc. Des combinaisons qui sont en même temps des éléments actifs* » (Džbáňková & Sirůček, 2016, p.430).

Dans son approche, Schumpeter s'est focalisé sur deux éléments principaux à savoir le concept de combinaison et la résistance à laquelle est confronté l'entrepreneur dans son activité entrepreneuriale.

2.2.2.1. Le concept de combinaison

Schumpeter utilise ce concept de deux manières différentes : il le considère comme une donnée centrale dans le processus économique et comme un élément principal dans la définition de l'entrepreneuriat. Il fait aussi la distinction entre combinaisons économiques et combinaisons technologiques. Selon lui l'entrepreneuriat est une nouvelle manière de combiner les différents facteurs de production et il considère le développement comme la réalisation de ces nouvelles combinaisons. Ainsi, nous parlons d'entrepreneuriat lorsqu'un individu ou une organisation utilise une nouvelle méthode de combinaison des facteurs. Il affirme que cette combinaison est différente du processus d'invention et qu'elle est assimilée au processus de l'innovation (Swedberg, 2009, pp. 192-193).

2.2.2.2. La notion de résistance

Selon Schumpeter, l'entrepreneur fait face à un défi réel qui est celui de la résistance à l'innovation ou à l'entrepreneuriat. Il a abordé cette notion dans le premier chapitre de son livre (*The theory of economic development* (1934)). Ainsi, il fournit trois types de résistances :

La résistance liée à 'la tâche réalisée' : cette résistance provient du fait que l'acteur économique devra effectuer quelque chose qu'il n'a jamais fait auparavant et qui ne fait pas partie du flux circulaire habituel. Donc, il n'a pas les données nécessaires sur la façon de faire les choses et sur la prise de décision. Or, il doit se débarrasser de cette résistance et faire un plan en suivant son intuition. A ce propos Schumpeter dit que *' le succès de chaque chose dépend de l'intuition'*

La résistance associée au 'psychisme de l'homme d'affaires: elle est expliquée par le sentiment de résistance que ressent chaque acteur qui préfère éviter tout ce qui est nouveau. Ainsi, selon Schumpeter lorsqu'un individu est habitué à une routine, il est difficile pour lui de rompre avec cette routine et tenter quelque chose de nouveau et peu de personnes ont la force et la liberté mentale nécessaire pour cela.

La résistance de l'environnement social : elle implique la réaction de l'environnement social qui entoure l'entrepreneur, à savoir les obstacles juridiques et politiques, la tendance de toute population à manifester une hostilité à l'égard de ceux qui se comportent différemment et surtout lorsqu'il s'agit de comportements différents dans des domaines qui sont plus importants pour eux, y compris l'économie (Swedberg, 2009, pp. 197-198).

2.2.3. Définition de l'entrepreneur chez Schumpeter

La célèbre définition de l'entrepreneur fournie par Schumpeter est la suivante : '*Nous appelons entreprise la réalisation de nouvelles combinaisons ; les individus dont la fonction est d'effectuer ces combinaisons sont appelés entrepreneurs*' (Swedberg, 2009, p.192).

Il donne aussi une autre définition : « *L'entrepreneur est un individu qui exploite les opportunités présentes sur le marché à travers l'innovation technique et/ou organisationnelle* » (Eroglu & Piçak, 2011, p.146).

2.2.4. La fonction de l'entrepreneur

Durant le XIX^e siècle, Schumpeter remarque que la fonction de l'entrepreneur est assimilée à celle du manager dont la fonction se limite au contrôle, à la représentation et à la discipline. Il considère toutes ces fonctions comme un travail administratif qui n'est pas un travail particulier. Aussi, la considération de l'entrepreneur en tant qu'agent responsable de l'allocation des ressources pour l'obtention des produits finis ne satisfait pas l'économiste autrichien. En effet cette fonction ne donne à l'entrepreneur qu'un rôle marginal, celui d'intermédiaire dans la fonction de production. De ce fait, Schumpeter donne à l'entrepreneur une fonction spécifique différente des autres fonctions. Selon lui, l'entrepreneur est un preneur d'initiatives et un créateur (Tabet, 2005-2006, pp. 46-47).

Schumpeter distingue la fonction d'entrepreneur de celle du capitaliste. Alors que les capitalistes sont responsables du financement des innovations, les entrepreneurs ont pour fonction la mise en œuvre de ces innovations réalisés uniquement pendant la période d'innovation (Džbáňková & Sirůček, p.431). Selon Schumpeter, l'entrepreneur devrait être considéré comme « un organisme humain » pour le développement économique, à travers l'innovation. A ce propos, Schumpeter dit : « *l'économie ne se développe pas à grande échelle par elle-même* ». En d'autres termes,

l'intervention humaine représentée par l'entrepreneur est nécessaire à la réalisation des innovations indispensables pour le développement économique (Courvisanos & Mackenzie, 2014, p.49).

Avant de proposer sa théorie, Schumpeter a longuement analysé les théories et les approches de ses précurseurs. Selon lui, Jean Baptiste Say est le premier économiste qui a attribué à l'entrepreneur une place centrale dans le processus économique, tout en le distinguant du capitaliste. Selon Say, l'entrepreneur a pour mission de rassembler les facteurs de production dans un système de production. D'après Schumpeter, Say était conscient du rôle intrinsèque de l'entrepreneur. Il savait que cet acteur était le pivot sur lequel s'appuyait le processus de production.

Toutefois, le rôle qui lui a été confié en tant qu'agent responsable de la combinaison des facteurs de production, représente une simple tâche managériale. Cette tâche devient particulière, seulement lorsqu'elle est appliquée non pas à l'administration courante d'une entreprise existante mais à l'organisation d'une nouvelle entreprise. Tout comme Say, John Stuart Mill a abordé la notion d'entrepreneur, mais il lui a donné un simple rôle de direction qui représente lui aussi une simple fonction de management (Schumpeter, 1954, pp. 529-530). Mill considérait que les entreprises privées économiques avaient atteint leur capacité et qu'un état stationnaire du processus économique était proche. Or, il négligeait un élément essentiel dans l'économie de développement qui est « l'initiative personnelle ».

Selon Schumpeter, la contribution de Clark était la plus significative de toutes les autres approches sur l'entrepreneuriat. C'est le premier économiste qui a apporté une idée nouvelle, en reliant les bénéfices, qui sont essentiellement supérieurs aux intérêts et aux loyers générés par les entreprises à l'introduction réussie des améliorations technologiques, commerciales et organisationnelles dans le processus économique. Dobb a lui aussi abordé la fonction entrepreneuriale, en définissant l'entrepreneur ainsi : « *les entrepreneurs sont les personnes qui prennent les décisions décisives* » de la vie économique (Schumpeter, 1954, pp. 861-862).

2.2.5. Le processus de « creative destruction » de Schumpeter

Ce phénomène a déjà été abordé avant Schumpeter par un économiste peu connu (David A. Wells). Celui-ci n'a pas utilisé le concept précis de la destruction créatrice mais il a évoqué la même idée dans un ouvrage qu'il a écrit. Ainsi, Wells estimait que le succès d'une invention se mesurait à travers sa capacité à détruire la valeur de « l'ancien capital ». Il dit à ce propos : « *Rien ne marque plus clairement le rythme du progrès technique et sa rapidité à détruire tout ce qui est ancien par le fruit des nouvelles inventions et découvertes* ». Il a donné l'exemple de la détérioration de la valeur des navires après l'ouverture du canal de Suez et affirme que chaque génération de navire devient obsolète en une décennie (Perlman, 1995, p.192).

L'analyse de Schumpeter sur le capitalisme et la destruction créatrice date du début du XX^e siècle. Il considérait les petites entreprises comme des pépinières de la découverte technologique. Les grandes entreprises avec leur pouvoir de marché, accélèrent le taux d'innovation et sont donc les moteurs du progrès technique. Comme le pouvoir de marché est endogène dans la croissance schumpétérienne, les nouvelles entreprises qui entrent sur ce marché ont la capacité de dominer le secteur industriel via « *la création destructive* » (Nicholas, 2003, p. 1023). Ces entreprises obtiennent des parts de marché par l'innovation et perdent ces parts ou disparaissent aussitôt par le processus de la destruction créatrice. Selon cet économiste, ce processus représente un moyen pour résoudre les problèmes d'inefficience des entreprises déjà en place (Nicholas, 2003, p.1044).

En effet, les firmes bénéficiant d'une position importante sur le marché semblent avoir été de puissants moteurs du progrès technique en Amérique durant les années 1920, comme en témoigne leur capacité à accroître la qualité générale des brevets délivrés. Le pouvoir de marché et la concurrence exercent un impact positif sur l'innovation simultanément. Cela représente l'essentiel de la théorie d'innovation de Schumpeter via la destruction créatrice (Nicholas, 2003, p.1050).

Selon Schumpeter, le capitalisme est par nature une forme de changement économique, il est en évolution continu et n'est jamais stationnaire. Le développement continu de ce système n'est pas principalement dû au changement de l'environnement naturel ou social qui modifie les données économiques, ni à la croissance de la population ou du capital. Les causes fondamentales de ce changement sont : les nouvelles structures organisationnelles, les nouveaux produits de consommation, les nouveaux marchés et les nouvelles techniques de production créées par les entreprises capitalistes. Ces éléments sont les principaux moteurs de son évolution. En gros, son évolution est due à l'innovation. Schumpeter explique ainsi que le développement organisationnelle, l'ouverture à de nouveaux marchés, qu'ils soient domestiques ou étrangers entraînent un développement industriel (mutation industrielle) qui détruit l'ancienne structure économique et en crée une nouvelle. C'est le processus de destruction créatrice qui représente un fait saillant du capitalisme (Schumpeter, 1942, pp. 82-83).

3. Les successeurs de la théorie Schumpétérienne de l'entrepreneuriat

Dans cette sous-section, nous allons aborder les principales théories de l'entrepreneuriat qui ont suivi la théorie de Schumpeter. Pour chaque théorie, nous parlerons des principales contributions en matière d'entrepreneuriat.

3.1. L'approche de Knight

3.1.1. L'incertitude chez Knight

Dans un monde de concurrence parfaite, Knight souligne que le profit économique est éliminé car aucun agent économique n'a expérimenté la situation d'incertitude. Tous les coûts

d'opportunité et les bénéfiques sont connus par les agents économiques, car ils savent ce qu'ils veulent et ce que les autres veulent aussi. La décision dans un environnement caractérisé par une concurrence parfaite est mécanique. A ce propos Knight avance que : « *l'homme économique ne rivalise pas ni ne s'agite... il traite les autres êtres humains comme s'ils étaient des machines à sous* » (Emmett, 2011, p.1140).

Pour Knight, les entrepreneurs ne sont pas trop prudents face à l'incertitude, car ils activent en tentant de relever des défis afin d'apporter une nouvelle valeur à la société dans un environnement incertain. Knight considère l'incertitude comme un problème moral. Ainsi, les individus qui acceptent un défi moral, qui implique de prendre des décisions et de faire des jugements responsables sur l'engagement de leurs ressources dans un environnement incertain, sont des entrepreneurs. Malgré l'existence de problèmes, d'aléas moraux, l'entrepreneur prend le risque d'engager ses ressources financières pour réaliser son projet (Emmett, 2011, pp.1150-1153).

3.1.2. La fonction managériale et entrepreneuriale

Selon Knight, la différence entre la fonction managériale et la fonction entrepreneuriale se résume à ceci : la décision cruciale est la sélection d'hommes capables de prendre des décisions et de faire en sorte que ces décisions soient appliquées. Il ajoute à ce propos que les entrepreneurs réalisent des profits car ils sont les seuls à choisir les individus (les managers) dignes de confiance pour prendre des décisions concernant le fonctionnement de leurs entreprises (Emmett, 2011, p.1152).

3.1.3. Le risque et l'incertitude

Selon Knight, l'entrepreneur ne peut pas connaître au préalable les résultats de son projet individuel. En effet, les individus vivent dans un monde incertain. Ils possèdent peu de connaissances sur le futur et cela dans toutes les activités. Knight affirme que les Hommes n'agissent pas en fonction du stimulus du passé, mais selon l'image qu'ils ont du futur (Knight, 1921, p199). Dans ce sens, Knight distingue le risque de l'incertitude : le risque est la partie mesurable de l'incertitude car il peut être évalué via le calcul de probabilités tandis que l'incertitude ne le peut pas (Capron, 2009, p.18). Il considère le risque comme un futur dans lequel la répartition des résultats dans un groupe d'instances est connue, soit par le calcul ou bien par l'expérience acquise des individus. En revanche, dans l'incertitude il est impossible de connaître la distribution des états possibles. Donc, si la distribution des résultats est connue, nous pouvons nous débarrasser en quelque sorte de cette incertitude par le moyen de regrouper ou consolider les différents cas de figure possibles (Knight, 1921, pp.233-234). La tâche la plus importante pour Knight est de suivre les conséquences de cette forme élevée d'incertitude qui ne peut pas être mesurée et qui par conséquent est impossible à éliminer. "Cette véritable incertitude n'a pas été abordée dans la théorie économique avant Knight, et qui, en empêchant le fonctionnement parfait des tendances de la

concurrence, donne la forme caractéristique d' « entreprise » à l'organisation économique dans son ensemble et représente de ce fait le revenu particulier de l'entrepreneur " (Knight, 1921, p.232).

3.2. L'approche de Schultz

3.2.1. L'entrepreneur dans l'approche de Schultz

Schultz tout comme Schumpeter travaille sur la tradition walrasienne, mais contrairement à Walras et Schumpeter, Schultz contredit la théorie de Walras sur l'équilibre automatique et reconnaît que le marché ne peut pas retrouver son équilibre de manière automatique et instantanée, suite à un choc extérieur. A ce propos, Schultz avance que « *Le rétablissement de l'équilibre prend du temps, et la façon dont les gens procèdent au fil du temps dépend de l'efficacité avec laquelle ils réagissent à un déséquilibre donné, ainsi que des coûts et des rendements de la séquence d'ajustements à leur disposition* » (Klein, 2006, p 346). L'entrepreneuriat selon Schultz est la capacité à ajuster ou réallouer les ressources en réponse au changement des circonstances.

Ainsi, l'entrepreneuriat pour lui ne se limite pas à la seule fonction d'une classe particulière de spécialiste, mais c'est un aspect de tout comportement humain. Dans ce sens, Schultz considère tout les individus qui réallouent leurs ressources pour répondre au changement des conditions du marché, comme des entrepreneurs. Ainsi, la liste des entrepreneurs chez Schultz est longue, il prend en compte les individus de différents secteurs de l'économie, à savoir les agriculteurs, les étudiants, les chercheurs, les commerçants.

3.2.2. L'entrepreneur et le capital humain

Schultz considère l'entrepreneuriat comme une variable précieuse et rare. Il insiste sur le fait que la capacité entrepreneuriale comme tout autre service sur le marché est une ressource qui possède un prix et une quantité ; autrement dit l'entrepreneuriat est confronté à l'offre et la demande sur le marché. (Klein, 2006, pp. 346-347). Selon Schultz, dans la théorie économique standard, l'offre de l'entrepreneuriat n'a pas vraiment été abordée par les économistes à l'exception de Gary Becker qui a traité ce sujet dans une publication intitulée « la courbe de l'offre de la capacité entrepreneuriale.

Dans son approche, Schultz associe l'entrepreneuriat au capital humain. Ce facteur permet d'améliorer les capacités humaines à exploiter les nouvelles opportunités générées par le déséquilibre du marché, suite aux changements des conditions économiques. L'apprentissage par l'expérience et l'éducation permettent d'augmenter l'offre des services à partir de ces capacités. Il donne l'exemple des étudiants dont l'éducation renforce leurs capacités à percevoir de nouveaux problèmes, de les comprendre et de les traiter et enfin de trouver les moyens et les outils nécessaires pour les résoudre (Schultz, 1975, pp. 832,834, 835).

3.3. La théorie de Kirzner

3.3.1. Kirzner et la théorie autrichienne moderne

Kirzner est un économiste américain qui appartient à l'école autrichienne. Pour fonder sa théorie de l'entrepreneur, il s'est inspiré des principaux travaux de son directeur de thèse (Ludwig Von Mises) dans son approche sur " le processus entrepreneurial" et celle de Hayek sur " le rôle de la connaissance". Ces deux économistes qui appartiennent à la théorie autrichienne moderne, fondent leurs approches respectives sur l'hypothèse qui stipule que les connaissances sont imparfaites (à l'opposé des néoclassiques qui considère l'information comme étant complète et parfaite) (Kirzner, 1997, p. 62).

Dans son approche, Mises se focalise sur le rôle de l'activité entrepreneuriale dans le processus du marché. A ce propos, Mises souligne que : *“ la force motrice du processus du marché ne provient ni des consommateurs ni des propriétaires des moyens de production mais des entrepreneurs promoteurs et spéculateurs”* (Mises, 1949, p.325).

Quant à Hayek dans ces travaux qui datent des années trente, il se focalise sur le rôle de la connaissance qui explique l'état d'équilibre sur le marché. Il atteste que *“ le concept d'équilibre signifie simplement que la prévoyance des différents membres de la société est...correcte...dans le sens où le plan de chaque personne est basé sur l'attente des actions que les autres personnes tendent à exécuter et que tout ces plans sont fondés sur les attentes du même ensemble des faits externes...une prévoyance correcte est alors... la caractéristique déterminante d'un état d'équilibre* (Hayek, 1948, p.42).

Selon lui, le mécanisme d'équilibre est un processus durant lequel les acteurs du marché collectent une meilleure information mutuelle sur les plans établis par les autres acteurs du marché. Pour Mises, ce processus est conduit par des actions audacieuses, imaginatives et spéculatives d'entrepreneurs qui aperçoivent des opportunités de profit dans des conditions de déséquilibre. Le concept de compétition chez les autrichiens est différent de celui des néoclassiques, qui considèrent la compétition sur le marché comme étant parfaite, où la rivalité et la concurrence sont absentes. Mises et Hayek perçoivent la concurrence comme un processus dynamique entre les acheteurs ou entre les vendeurs qui marquent le caractère du processus du marché. C'est ce concept de "compétition dynamique" qui est relié à deux autres concepts à savoir : le rôle entrepreneurial et le rôle de la découverte (Kirzner, 1997, pp. 67-68). Ainsi, pour comprendre la théorie de Kirzner, il est essentiel de comprendre les écrits de Mises sur l'entrepreneur (Messenghem & Torrès, 2015, p.158).

3.3.2. L'entrepreneur Misesien

Selon Mises, dans le système économique, l'entrepreneur tient un rôle important, celui de l'anticipation des changements. Sa survie repose sur sa capacité d'adaptation qui lui permet soit d'engendrer des profits ou d'éviter des pertes. De plus grâce à son savoir, l'entrepreneur est capable de capter les différences de ce qui est fait et ce qui pourrait être fait pour satisfaire au mieux les besoins des consommateurs. L'entrepreneur a aussi un autre rôle, celui de l'innovation pour répondre aux nouveaux besoins des consommateurs.

3.3.3. L'entrepreneur chez Kirzner

Son approche est liée au concept d'apprentissage spontané. Ainsi, l'entrepreneur découvre des opportunités de profit inconsciemment et de manière spontanée et il prend conscience de la valeur de cette découverte. La situation dans laquelle se trouve l'entrepreneur et qui lui permet cet apprentissage spontané est appelée « *Alertness* » qui veut dire *Vigilance* en français (Messenghem & Torrès, 2015, pp. 160-161). La vigilance est l'élément central de l'entrepreneur kirznerien, une vigilance face à des opportunités non observées. Cette vigilance protège les entrepreneurs des erreurs qu'ils sont susceptibles de commettre sur le marché.

Comme knight, kirzner distingue l'incertitude du risque calculé. L'esprit d'entreprise dans l'action individuelle consiste à s'efforcer d'assurer une plus grande correspondance entre l'avenir de l'individu tel qu'il le conçoit et son avenir tel qu'il va se dérouler. Selon Kirzner, « *La portée de l'entrepreneuriat est fournie par l'incertitude de l'avenir [...] En l'absence de vigilance entrepreneuriale, ce n'est que par pure chance que l'on peut être responsable d'une action réussie* » (Douhan *et al.*, 2007, p.216).

3.3.3.1. L'entrepreneur et l'équilibre du marché

Selon Kirzner, dans l'économie néoclassique, les acteurs opèrent dans un monde où les données sur les prix et les quantités sont déjà connues. En revanche, dans la théorie autrichienne moderne, les entrepreneurs agissent pour changer ces données. Dans ce sens, l'entrepreneur autrichien entraîne l'évolution constante du processus du marché. Ainsi, durant les périodes de pénuries, les prix des biens étaient élevés à cause de l'augmentation de la demande par rapport à l'offre. De ce fait, les entrepreneurs apercevaient des opportunités de profit grâce à l'expansion de l'offre via la production ou par l'arbitrage.

Ainsi, chaque marché est caractérisé par des opportunités de profit pur et ces opportunités sont créées par les erreurs entrepreneuriales antérieures qui entraînaient un surplus de production, une pénurie ou encore une mauvaise gestion des ressources. L'entrepreneur kirznerien vigilant (*Alert entrepreneur*) découvre ces erreurs, qui représentent des opportunités de profit. Il achète quand les prix sont très bas et vend lorsqu'ils sont plus élevés. De cette manière, les prix les plus bas

augmentent, les prix élevés baissent et les écarts de prix sont réduits dans la direction de l'équilibre. Par conséquent, les pénuries sont comblées, les excédents de production sont réduits et les écarts de quantité ont tendance à être éliminés dans le sens de l'équilibre.

Ce processus ne garantit pas forcément la convergence rapide ou lente vers l'équilibre mais présente des incitations au profit. L'entrepreneur doit toujours être vigilant aux nouvelles découvertes, aux opportunités de profit et aux surprises. Cette découverte n'est ni une chance (un pur hasard) ni une recherche intentionnelle de la part de l'entrepreneur. Elle se situe entre les deux. Evidemment le résultat peut être soit un pur profit soit une perte (Kirzner, 1997, p.70).

3.3.3.2. Kirzner Vs Schumpeter

Schumpeter et Kirzner n'ont pas la même vision de l'entrepreneur. Alors que Kirzner le considère comme l'agent qui conduit l'économie vers un état d'équilibre, Schumpeter le voit comme l'acteur qui perturbe les équilibres existants. Leurs approches diffèrent dans les caractéristiques clés de l'entrepreneur.

En effet, chez Schumpeter l'entrepreneur possède deux attributs essentiels, à savoir l'audace et la détermination qui lui permettent d'introduire des innovations sur le marché et cela malgré la résistance sociale. Quant à Kirzner, il atteste que ces deux caractéristiques ne sont pas importantes si l'entrepreneur n'a pas une sorte de vision, une vigilance qui lui permet de détecter les opportunités et les saisir (Douhan *et al.*, 2007, p.216).

Comme Schumpeter, Kirzner aborde la notion de la destruction créatrice qui stipule que l'entrepreneur détruit les routines en découvrant de nouvelles opportunités pour satisfaire les nouveaux besoins des consommateurs (Messenghem & Torrès, 2015, p.161).

3.4. Quelques approches modernes sur l'entrepreneuriat

3.4.1. L'approche de Verstraete

Selon Verstraete (2002), "l'entrepreneur innove, prend des risques en allant à l'encontre du *statu quo* économique et des pratiques habituelles, et réalise de nouvelles combinaisons en exploitant des déséquilibres et des ressources rares." (Lagarde, 2006, p. 71). Il le considère comme l'acteur qui déclenche le phénomène entrepreneurial dans le sens où il impulse en permanence une organisation entrepreneuriale (Verstraete, 2002, p.32).

Cet économiste français s'est intéressé au domaine de l'entrepreneuriat et sa principale contribution s'inscrit dans la compréhension globale de ce phénomène, en apportant différents niveaux d'analyses. Selon lui, il n'y a pas de consensus sur une théorie de l'entrepreneuriat. Pour comprendre ce phénomène il faut prendre en considération deux éléments essentiels, à savoir l'entrepreneur et l'organisation impulsée par celui-ci. Ainsi, l'entrepreneuriat est un phénomène hétérogène dont les formes d'expression sont multiples. Il se réfère souvent à la création

d'entreprises mais ne peut pas se limiter à ce seul acte. De plus, toute création ne peut pas être nécessairement considérée comme un acte entrepreneurial.

Verstraete a débuté ses travaux de recherches théoriques sur l'entrepreneuriat en 1994. Ces travaux visent à construire un modèle qui fournit une description claire et précise sur ce phénomène (Versraete, 2001, pp.5-6) D'après cet auteur, la compréhension de l'entrepreneuriat nécessite l'intégration des sciences sociales qui peuvent apporter des connaissances à ce phénomène. Ainsi, l'analyse de ce phénomène implique la connaissance de trois dimensions importantes.

La dimension cognitive

Cette dernière inclut trois composantes, à savoir la pensée stratégique, la réflexivité et l'apprentissage.

La pensée stratégique

Elle est liée à la vision stratégique de l'entrepreneur et elle est considérée comme un futur souhaité et réalisable pour une entreprise. Ainsi, l'approche de Weick est intéressante dans le sens où elle associe la structure cognitive de l'individu à l'organisation. Cette approche souligne que l'individu est amené à choisir une partie du réel dans lequel il va évoluer et acquérir des expériences qu'il va mémoriser.

La réflexivité

Vertraete s'est inspiré de l'approche de Giddens pour définir ce concept. Ainsi, la réflexivité se réfère à la capacité de l'individu à interpréter l'action dans son cours, à son aptitude à comprendre ce qu'il fait pendant qu'il le fait et apprendre dans l'action. L'action guide la pensée et à son tour la pensée sert l'action. La capacité réflexive est liée à la fois à la pensée stratégique du fait qu'elle l'alimente et à l'apprentissage.

L'apprentissage

L'apprentissage est le résultat de plusieurs éléments, à savoir : des expériences acquises dans le passé et des expériences en cours, des connaissances, des prédispositions, des situations et il est influencé par les passions, les motivations et les émotions. La notion de plan est nécessaire dans le processus d'apprentissage. Ainsi, dans une représentation mentale, il y a deux sortes de plans : les plans procéduraux qui sont liés aux tâches précises à réaliser et les plans déclaratifs correspondant à un objectif lointain. Les plans déclaratifs se rapprochent du concept de vision stratégique et les plans procéduraux se rapprochent du processus de pensée pour la concrétisation de cette vision. La vision peut se référer à une planification stratégique cognitive, à un ensemble de schémas cognitifs pour l'anticipation d'un avenir désiré. Donc, la planification stratégique équivaut à une instrumentation et à une rationalisation de la planification cognitive.

Selon Verstraete, ces trois éléments qui constituent la première dimension ne sont pas dissociables. Leur association renvoie à la «vision entrepreneuriale» de l'individu. Elle peut être définie comme *"une représentation que l'entrepreneur se fait de l'organisation qu'il impulse, représentation correspondant à l'articulation de ses schèmes cognitifs relativement au futur qu'il souhaite atteindre (dimension stratégique), au réel qu'il confronte (réflexivité) et à ses connaissances (apprentissage et prédispositions"* (Verstraete, 2001, pp.10-11).

La dimension structurale

Pour définir cette dimension, Verstraete s'inspire du structuralisme constructiviste de Bourdieu (Verstraete, 1997, p. 5) et des travaux de Berger et Luckman. La dimension structurale est constituée de deux types de structures : la première est subjective et la deuxième est objective.

La structure objective

Selon Bourdieu, cette structure se rapproche de la genèse sociale. Elle constitue le produit de l'existence ontologique de l'homme. Bourdieu accorde une importance primordiale à l'espace objectif dans le sens où la perception de la réalité sociale par l'agent repose sur sa position dans cet espace (Verstraete, 2001, p.13). Cette structure résulte de la distribution des espèces de capital (à savoir : le capital social, le capital culturel le capital économique et le capital symbolique) et de la position qu'occupent les individus ou qu'ils cherchent à occuper. Cette dimension oriente et contraint les pratiques et les représentations des agents d'autant que la position qu'occupe un agent n'est pas neutre sur ce qu'il observe, sur la manière dont il l'observe et sur le flux d'information qu'il reçoit. La position occupée par un individu dans un espace social lui donne une opportunité d'apprentissage des conventions de cet espace et d'intériorisation des représentations sociales liées aux objets de ce même espace.

La structure subjective

Elle est le résultat de la subjectivité individuelle ou collective. Si elle est collective, elle devient objectivante. Par exemple, les personnes construisent des frontières artificielles autour d'environnements, d'abord pour pouvoir figer temporairement l'organisation et lui attribuer une relative stabilité et ensuite pour répondre à certains principes tels que la responsabilité et la propriété. Ainsi, la structure objective permet l'existence d'un univers symbolique qui englobe des conventions et des représentations sociales. Ces dernières contribuent à l'association des deux dimensions de la structure sociale.

En effet, la structure subjective est liée à la structure objective car l'individu qui détient une certaine place dans la structure objective peut se servir des frontières dessinées par la structure objective afin d'atteindre une autre position dans la structure objective (Verstraete, 1997, p.7).

Prenant le cas de l'entrepreneuriat comme exemple, l'entrepreneur se sert des types de capital qu'il possède et de sa capacité de conviction pour créer une firme, par exemple, et il l'utilise ensuite pour changer de position au sein de la structure globale et essayer de réaliser ses objectifs futurs. " *Plus largement, il se positionne au sein des deux structures (objective et subjective), puisque ces deux dimensions sont irréductibles et indissociables, en initiant «son organisation» au sein de «l'organisation sociale»* " (Verstraete, 2001, p.14).

La dimension praxéologique

Cette dimension est la plus importante dans le phénomène de l'entrepreneuriat car par ces composantes, elle permet la matérialisation et la concrétisation de ce phénomène. Ainsi, Verstraete cite deux types d'actions qui servent ce phénomène, à savoir : les positionnements et la mise en place d'une configuration organisationnelle.

L'entrepreneur se positionne vis-à-vis de multiples parties prenantes

Dans son environnement, l'entrepreneur interagit avec plusieurs acteurs. Ainsi, il ne se positionne pas seulement par rapport à ses concurrents mais aussi par rapport aux parties prenantes qu'elles soient effectives ou potentielles. Les parties prenantes sont constituées des individus ou des groupes qui entretiennent des relations avec l'entreprise et qui ont intérêt à sa survie, donc les concurrents sont exclus. Ces différentes parties prenantes attendent une valeur de la part de l'entreprise. Ainsi, les clients cherchent des produits ou des services ; les fournisseurs attendent des commandes et le respect des délais de paiement ; les employés exigent des salaires, de bonnes conditions de travail, des opportunités de formations, de promotions et les actionnaires espèrent une part des bénéfices réalisés par l'entreprise en contrepartie de leurs capitaux investis.

Pour réaliser son projet, l'entrepreneur doit se servir de son pouvoir de conviction pour accéder aux espèces de capital dont il a besoin. Pour cela, cet entrepreneur doit développer ses relations avec les parties prenantes ; autrement dit élargir son capital social, pour lui permettre d'obtenir ces ressources. Ainsi, afin de consolider sa position, il doit répondre efficacement aux attentes des autres. Dans ce sens, Friedberg avance que : " *l'action organisée est un processus d'interstructuration conduisant à chercher : "à comprendre les mécanismes de régulation qui gouvernent l'ensemble organisation – environnement et qui conditionnent les réponses que les membres de l'organisation comme les acteurs de l'environnement peuvent apporter aux contraintes et aux opportunités qu'ils perçoivent dans leur contexte commun d'action. Ce système ne coïncide donc que très imparfaitement avec les frontières d'une ou plusieurs organisations. C'est un système d'acteurs, individuels ou collectifs, institutionnalisés ou non, qui englobe tout ou partie d'une organisation et des acteurs de son environnement et pour lequel une partie de l'organisation peut devenir environnement"*(Verstraete, 2001, p. 14).

L'entrepreneur met en place une configuration

Pour se positionner par rapport à chacune des parties prenantes, l'entrepreneur doit créer une structure organisationnelle qui lui permet de répondre aux attentes de chacune des parties prenantes. Afin d'améliorer sa position vis-à-vis de chaque partie prenante, il doit intégrer des spécialités au sein de son organisation (entreprise) : un service GRH pour le positionnement par rapport aux employés, un service financier pour se placer par rapport aux partenaires financiers (banques, assurances,...).il doit donc formuler une politique financière, salariale, et une politique marketing...

L'entrepreneur doit organiser ses ressources pour répondre au mieux aux attentes des parties prenantes. Cette organisation se réfère à une configuration, une structure caractérisée par une relative autonomie, qu'il doit mettre en place pour concevoir les services ou produits qui sont les fruits de l'échange. Selon Moigne, *"pour exister, une organisation a besoin de s'organiser elle-même, ..., en organisant son action dans son environnement "* (Verstraete, 2001, pp. 14-15).

3.4.2. L'approche de Drucker

Drucker considère le phénomène entrepreneurial purement américain car il est apparu d'abord aux USA ensuite il s'est propagé dans le reste du monde. En effet, après la seconde guerre mondiale l'Europe a connu une réelle détérioration démographique et économique. En revanche, l'Amérique et principalement les USA, a connu une explosion démographique historique durant la même période. Selon Drucker, le facteur démographique explique l'émergence de l'entrepreneuriat aux USA avant son apparition en Europe et au Japon (Drucker, 1984, p.7).

3.4.2.1. Définition de l'entrepreneuriat

Selon Drucker, l'entrepreneuriat n'est ni une science ni un art, c'est une pratique. Il relie l'activité entrepreneuriale à l'innovation. Ainsi, il la considère comme un instrument intrinsèque de l'entrepreneur par lequel il exploite le changement comme une opportunité pour créer une entreprise (Drucker, 1984, p.4). Il définit l'entrepreneur comme l'agent qui se sert de l'innovation comme un moyen pour transformer l'environnement (Braun, 2010, p.63). L'objectif principal de chaque entrepreneur est l'innovation.

3.4.2.2. L'entrepreneur et l'innovation

L'innovation selon Drucker ne se réfère ni à la science ni à la technologie mais à la valeur et elle se produit à l'extérieure de l'organisation, il souligne que : " l'innovation n'est pas quelque chose qui se passe au sein d'une organisation mais un changement à l'extérieur. La mesure de l'innovation est l'impact sur l'environnement. L'innovation dans une entreprise doit donc toujours être axée sur le marché" (Drucker, 1995, p. 150).

Ainsi, Drucker accorde une importance considérable à l'acte de l'innovation. A ce propos, il souligne que : « Les entrepreneurs innover. L'innovation est l'instrument spécifique de l'entrepreneuriat. C'est l'acte qui donne aux ressources une nouvelle capacité de créer de la richesse, l'innovation crée en effet une ressource". L'entrepreneur est celui qui innove en développant de nouveaux marchés et en créant de nouvelles entreprises dans le but de réaliser un profit. Pour cela, l'entrepreneur doit chercher efficacement les sources de l'innovation, il doit détecter les effets des changements de l'environnement qui représentent de nouvelles opportunités pour innover. Il doit aussi utiliser les meilleures pratiques managériales pour créer de nouveaux marchés et une nouvelle clientèle (Braun, 2010, p. 65). Comme Schumpeter, Drucker distingue l'invention de l'innovation.

Selon lui, l'innovation est un terme économique et non pas technologique mais les innovations sociales et économiques sont aussi importantes que les innovations technologiques. Il souligne que l'innovation peut concerner de nouvelles utilisations d'un ancien produit. Ainsi, il donne un parfait exemple d'un vendeur qui réussit à vendre des réfrigérateurs pour les habitants de l'Arctique (Eskimos) afin d'éviter que leurs produits alimentaires se congèlent. Ce vendeur est considéré comme un innovateur car il a créé un nouveau produit. Ce n'est pas une nouvelle technologie c'est le même produit mais qui a été utilisé d'une nouvelle manière. Cet acte est considéré comme une innovation économique (Drucker, 1995, p.92).

3.4.2.3. Les deux principales fonctions de l'entrepreneuriat

L'objectif principal de chaque entreprise est de développer une clientèle. Pour cela, l'entreprise doit s'appuyer sur deux fonctions basiques qui sont : le marketing et l'innovation. Drucker atteste que ce sont uniquement ces deux fonctions qui produisent des résultats quant aux autres fonctions, elles représentent des coûts.

Le Marketing est la fonction qui distingue l'entreprise des autres organisations humaines : (l'Etat, les écoles, les églises...), par le fait qu'elle commercialise un produit ou un service. Il ajoute que toute organisation qui ne possède pas de fonction Marketing ou dans laquelle cette fonction est secondaire, ne peut pas être considérée comme une entreprise et ne peut pas être gérée comme si elle en était une. Or, cette fonction est tellement importante qu'elle ne peut pas être considérée comme une fonction séparée au sein de l'entreprise au même titre des autres fonctions comme la production ou le personnel. Drucker souligne que " le Marketing est une dimension centrale de toute l'entreprise. C'est toute l'entreprise vue du point de vue de son résultat final, c'est-à-dire du point de vue du client" (Drucker, 1995, pp. 90-91).

3.4.2.4. Le rôle du savoir

Dans son approche, Drucker accorde une grande importance au savoir dans l'activité entrepreneuriale. Selon lui, les autres ressources telles les équipements ou l'argent ne permettent

pas de distinguer une entreprise par rapport à ses concurrents. Les connaissances représentent la ressource principale de chaque entreprise. En effet, sa capacité d'utiliser des connaissances de toutes sortes : des connaissances scientifiques et techniques aux connaissances sociales et managériales lui permet de produire quelque chose qui a une valeur sur le marché. Ainsi, il définit l'entreprise comme « un processus qui permet de convertir une ressource extérieure, à savoir, *le savoir*, en résultat extérieur, à savoir des valeurs économiques » (Drucker, 1995, p.102).

3.4.3. L'approche de Pinchot

Gifford Pinchot III est l'inventeur de l' "Intrapreneuriat". Il a eu cette idée durant les cours d'entrepreneuriat qu'il prenait à New York. Dans une interview avec l'assistant éditorial du journal européen de management, Pinchot a raconté que son professeur d'entrepreneuriat leur a dit un jour qu'il y avait une bonne opportunité pour appliquer l'entrepreneuriat au sein des grandes entreprises mais il ne savait pas comment cela pourrait se réaliser. Comme l'idée déroutait déjà Pinchot et vu qu'il était entrain de vendre sa compagnie, il a commencé à réfléchir de manière abstraite à ce que son entreprise pourrait devenir en appliquant cette idée. Il s'est lancé un défi personnel de réaliser cette idée et il a inventé le mot « Intrapreneuriat ». Ensuite, il a fondé certaines théories et concepts sur l'"Intrapreneuriat ". Il a rédigé un court mémo sur ce thème que Norman Macrae a utilisé pour écrire un article dans le journal ' The Economist' et vu que ce journal était lu par de nombreuses personnes, le mot 'Intrapreneuriat' s'est répandu aux USA (Pinchot, 1986, p.89).

3.4.3.1. Définition de l'Intrapreneurship

Suite aux travaux de Pinchot sur l'Intrapreneuriat et après la publication de son livre en 1985, il y a eu un consensus dans la littérature économique sur ce terme. Ainsi, l'intrapreneur est considéré comme un entrepreneur mais à l'intérieur de l'organisation, il se comporte de manière entrepreneuriale au sein d'une entreprise et recherche des moyens pour redéfinir son *statu quo* au sein des organisations existantes. Ce terme a évolué au fil des années et de nombreux universitaires adoptent le concept de "l'entrepreneuriat organisationnel" ' corporate entrepreneurship' (CE) pour désigné l'intrapreneur. CE est défini comme " *un type de comportement proactif qui peut stimuler l'innovation souhaitée*". Un entrepreneur organisationnel cherche à renouveler continuellement l'avantage concurrentiel qui n'est pas durable en raison de la mondialisation et au développement technologique croissant. L'intrapreneuriat permet aux employés de réaliser leurs ambitions entrepreneuriales en toute sécurité au sein de leur entreprise (Smith *et al.*, 2016, p.192).

3.4.3.2. Les caractéristiques de l'intrapreneuriat

L'intrapreneuriat se réfère à l'entrepreneuriat à l'intérieure d'une entreprise déjà existante. Pour le développement de l'entrepreneuriat organisationnel il faut se focaliser sur les différences et non les similarités entre les Start- ups indépendantes et les entreprises déjà établies. En effet, Les

facteurs de succès de l'entrepreneuriat ne sont pas les mêmes pour les deux organisations (Morris, Davis & Allen, 1994, pp. 65-66).

Lorsqu'il s'agit d'une entreprise déjà établie, l'entrepreneuriat prend des caractéristiques spécifiques et le processus se trouve confronté à un certain nombre de contraintes et d'opportunités qui sont absents dans la majorité des nouvelles entreprises. Ainsi, l'entrepreneuriat organisationnel exige un rôle différent de la part de l'intrapreneur. Cet individu ne mise pas son propre argent mais celui de la compagnie dans laquelle il travaille. Or, il prend un autre type de risque lié à sa carrière professionnelle et les récompenses personnelles et financières sont limitées en cas de succès de son idée innovante. Afin de concrétiser son idée, l'entreprise lui fournit les ressources nécessaires pour le développement, le test et la mise en œuvre du concept. Or, ces ressources sont accompagnées par des procédures, des règles, des contraintes et des normes culturelles qui sont susceptibles d'entraver les efforts d'innovation.

Selon (Pinchot, Jennings et Lumpkin, Kanter, et Maidique), le succès de l'entrepreneur organisationnel dans la capitalisation des ressources tout en surpassant ces contraintes dépend de certaines qualités que doit posséder un intrapreneur à savoir : des compétences politiques, sa capacité de trouver des sponsors, sa capacité de créer une équipe de travail, de former des coalitions et de travailler avec les autres. En d'autres termes, l'entrepreneur organisationnel n'exerce pas autant de contrôle personnel sur le destin de son projet que l'entrepreneur indépendant (Morris *et al.*, 1994, pp. 69-71).

Section 2 : l'entrepreneuriat dans les pays en transition : opportunités et contraintes

Cette section aborde le développement de l'entrepreneuriat et ses caractéristiques dans les pays en transition en décrivant l'environnement des affaires dans ces pays après le changement de leur système politique. Ensuite, elle s'intéresse au changement institutionnel associé au nouveau système d'économie de marché et enfin elle fournit quelques exemples des modèles de transition tout en citant les facteurs de leur succès ou de leur échec.

1. L'entrepreneuriat dans les économies en transition

L'entrepreneuriat dans les pays en transition diffère, d'une certaine manière, de celui dans les pays développés. L'entrepreneuriat n'implique pas seulement l'instauration de nouvelles entreprises mais inclut les leaders qui reprennent des entreprises publiques et emploient de nouvelles combinaisons de ressources (Estrin *et al.*, 2008, p. 697).

1.1. Les phases du processus de transition :

1.1.1. Définition de la transition

La transition est un processus de changement d'un système politique basé sur une planification centralisée à une économie de marché orientée. Selon la définition de BERD (1994), la transition décrit un changement institutionnel qui stipule la création d'un secteur privé et le changement profond du rôle de l'Etat dans tous les domaines de l'économie. En d'autres termes, la transition correspond aux nouveaux arrangements institutionnels qui régissent l'allocation et la génération des ressources et des biens, la propriété privée et les structures de récompenses qui marquent la différence entre une économie dirigée et une économie de marché (Aidis & Sauka, 2005, p. 10) .

La tâche économique principale du processus de transition dans les pays du centre, Est et Sud-est de l'Europe était de réaliser la stabilité macroéconomique, libérer le commerce interne et externe, privatiser les entreprises publiques et réformer le marché du travail. L'objectif final de la transition était de fonder une économie de marché efficace caractérisée par différents types de propriété (privé, publique, mixte...) et de mettre en place des institutions démocratiques efficaces. Le rythme des réformes a varié selon les pays et l'effet de ces réformes était différent d'un pays à l'autre (Havlik, 2012, p. 5).

1.1.2. Les étapes de la transition

Le processus de transition implique plusieurs étapes qui diffèrent d'une économie à l'autre, en fonction des conditions initiales de chaque pays en transition.

La première étape de la transition était caractérisée par la persistance de la structure du système communiste et les effets politiques pervers qui ont accompagnés l'effondrement de ce système. Durant cette phase, les autorités ont procédé à certaines réformes, à savoir : la privatisation des actifs à petite échelle, la libéralisation des marchés à travers la libéralisation des prix et des échanges et la réalisation d'une stabilité macroéconomique (à un certain degré).

La deuxième étape de cette transition consistait à la mise en place d'institutions, de politiques et à adopter des comportements qui stimulent et accélèrent la croissance économique. Durant cette période, les Etats ont continué les réformes en poursuivant le processus de privatisation à savoir : la privatisation des actifs à grande échelle, l'amélioration de la performance des entreprises à travers l'instauration des principes de la gouvernance, la restructuration des firmes, la libéralisation des marchés (via les politiques de la concurrence), le développement des infrastructures, la réforme du système monétaire et financier et la création d'institutions non financières. L'objectif principal de ces réformes était de garantir une bonne gouvernance pour une économie de marché dirigée.

La dernière phase de la transition a commencé suite à l'instauration d'un cadre réglementaire efficient. Le principal trait de cette étape est le changement du comportement économique des agents. Les acteurs économiques adoptent de nouveaux comportements pour s'adapter au nouveau système économique. Ils commencent à découvrir de nouvelles opportunités et à acquérir de nouvelles expériences pour pouvoir prendre des décisions. Ainsi, il est primordial que les agents économiques acceptent le nouveau cadre institutionnel. La réussite de cette phase repose sur l'harmonie entre les institutions formelles et informelles. En l'absence de cette harmonie, les nouvelles institutions prennent deux trajectoires différentes: elles peuvent disparaître et être remplacées par une nouvelle configuration institutionnelle ou elles se maintiennent mais seront inefficaces devant la persistance des institutions informelles héritées de l'ancienne époque socialiste. Par conséquent, cette étape de transition peut échouer et régresser à l'étape précédente (Aidis & Sauka, 2005, pp. 11, 12, 14).

Ainsi, chaque étape était caractérisée par un type d'entrepreneuriat. Durant la première phase de ce processus, l'équilibre de l'offre et de la demande qui se traduit par un ajustement des prix relatifs, offrait des opportunités aux entrepreneurs de type kirznerien. Cette période de transition est marquée par une forte incertitude.

La deuxième phase était caractérisée par une stabilité macroéconomique suite à une baisse du taux d'inflation et l'augmentation de la croissance économique. Ces deux événements ont permis la réduction de l'incertitude et ont favorisé l'apparition d'un entrepreneuriat de type Schumpétérien. En effet, cette stabilité macroéconomique a permis de réduire les risques commerciaux et d'encourager les projets d'investissement à long terme.

La troisième phase de transition a connu un développement et une amélioration des institutions, ce qui a permis une meilleure coordination des ressources, une meilleure collecte des informations disponibles sur le marché et une meilleure exécution des contrats. Ces institutions ont renforcé la protection des droits de propriété et par conséquent un meilleur climat pour l'investissement. Durant cette étape, l'entrepreneuriat de type Schumpétérien devient plus réalisable (Estrin *et al.*, 2008, pp. 6-7).

1.2. Les caractéristiques des pays en transition

1.2.1. Caractéristiques générales

Les pays en transition possèdent quelques caractéristiques en commun dont la principale est le changement du système économique d'une planification centralisée à une économie de marché. Toutefois, ils ont aussi des différences qui se manifestent par le degré de changement de leur

système. Au niveau macro économique ces pays ont connu une transformation structurelle de leurs conditions politiques et socio-économiques. Au niveau microéconomique, il était prévu que ces pays procèdent à quelques changements tels que la mise en place de différentes formes d'entreprises privées. Or, dans la majorité des pays de l'Europe centrale et orientale, l'esprit d'entrepreneuriat productif était absent.

Durant les premières années de transition les pays avaient des caractéristiques similaires : un système financier archaïque, une mauvaise gouvernance et des entreprises privées qui activaient majoritairement dans le secteur industriel et manufacturier. Ces pays manquaient d'expérience en matière de privatisation car leur économie était dominée par les entreprises publiques. Ainsi, les nouveaux entrepreneurs étaient peu qualifiés et avaient des lacunes en matière de gestion des entreprises. La plupart de ces pays étaient contraints d'appliquer les exigences du FMI et la condition principale consistait à l'abandon du système socialiste et l'adoption d'une économie de marché. Les gouvernements de ces pays adoptaient souvent des politiques et des procédures inadéquates et inadaptées à l'économie de marché à cause de leur manque d'expérience. Ainsi, la législation commerciale et le système fiscal étaient déficients et les autorités publiques refusaient d'assumer la responsabilité de leurs effets néfastes sur le développement du secteur privé. Dans certains cas, les gouvernements avaient tendance à procéder à une réglementation complexe et excessive de ce secteur, ce qui entravait l'activité entrepreneuriale (Aidis, 2005, pp. 5-6).

1.2.2. Caractéristiques politiques et économiques : l'héritage de la planification

Avant la transition, les pays du sud-est de l'Europe et ceux de l'Europe centrale étaient caractérisés par un système politique socialiste où l'Etat intervenait dans tous les domaines : le monopole du commerce extérieur, le contrôle des entreprises, le contrôle excessif des prix, la propriété des banques,...etc. Ce type de gouvernement était largement présent dans des pays comme l'Albanie, la Roumanie, et l'union Soviétique. En revanche, dans des pays comme la Pologne et la Hongrie, il existait un régime relativement libéral, le meilleur exemple est le secteur agricole qui était privé. Quant à la Yougoslavie, c'était une économie de marché socialiste (comme l'Algérie, l'Egypte, ...) (Havlik, 2012, p.9).

Les économies socialistes, caractérisées par une planification centralisée, étaient dotées d'une surindustrialisation. La part de l'industrie dans ces pays atteignait les 45 à 50 % alors qu'elle ne dépassait pas les 30% dans les pays développés (Estrin, *et al.*, 2008, p.698). Ces pays étaient aussi protectionnistes car les échanges commerciaux s'effectuaient seulement au sein du bloc soviétique.

Les réformes mises en place ont fourni des opportunités dans différents secteurs, à savoir les services, les produits finis et le commerce international (import- export). Cependant, ce sont les entreprises déjà installées qui ont investi dans ces secteurs, et comme ces firmes étaient elles-mêmes des institutions de planification, elles constituaient un autre problème plutôt qu'une solution.

Quant aux nouvelles entreprises qui ont émergé suite au démantèlement des entreprises publiques, elles étaient de très petite taille et activaient surtout dans des activités comme la logistique et les services. La nature rigide du système de planification associée à de fortes incitations des managers à atteindre les objectifs du plan, ont créé une classe "d'intermédiaires", constituée de personnes fournissant des intrants essentiels au processus de production. Ces individus étaient souvent membres d'un parti local ou associés à un gouvernement local ou à la police secrète, appelée "Nomenklatura". Ces relations informelles constituaient une plateforme pour la nouvelle classe des entrepreneurs (Estrin *et al.*, 2008, p.699).

1.3. L'influence des politiques de transition sur l'entrepreneuriat

Durant les premières années de transition, l'instabilité macroéconomique et les politiques de privatisation mises en œuvre par le gouvernement était une contrainte pour les nouveaux entrepreneurs. En effet, cette privatisation n'a pas été accompagnée d'une amélioration de la gouvernance. Par conséquent, l'environnement des affaires dans les ex pays socialistes était caractérisé par la récession et l'inflation. Les économies ont vu leur PIB diminué de 50% par rapport aux années qui précédaient la transition. Cette inflation était un réel risque pour les entrepreneurs. Cet environnement déficient, alors que des réformes institutionnelles étaient en cours, a créé des opportunités pour le réseau de la Nomenclature et a entraîné une mauvaise protection des droits de propriété, la corruption et l'apparition de « la mafia ».

En effet, lorsque les institutions sont dysfonctionnelles, elles affectent l'activité entrepreneuriale de deux manières. D'une part, elles peuvent constituer des barrières à la création des entreprises et par conséquent le nombre des entreprises entrantes sur le marché baisse. D'autre part, elles entravent la performance de ces entreprises (leurs croissances et leurs profits). Malgré le fait que la transition ait créé de nombreuses opportunités aux entrepreneurs, la persistance du modèle et de la culture socialiste n'a pas été avantageuse pour ces derniers ((Estrin *et al.*, 2008, pp. 699-700).

1.4. Les défis de la transition et les principaux obstacles à l'entrepreneuriat

Les ex pays socialistes devaient faire face à un certain nombre de défis, à savoir un fléchissement des taux de change, une crise de l'endettement, un bouleversement du marché du travail et des taux de chômage élevés. Durant les premières années de transition, ces pays ont connu des changements structurels à tous les niveaux : politique, économique et social .Ces changements ont été suivis par une récession transformationnelle causée essentiellement par des politiques de transition inadaptées. Ainsi, entre 1990 et 1993, le PIB a baissé de 30 % dans les nouveaux Etats membres de l'Union Européenne (NEM), et plus de 50% dans les pays du sud-est de l'Europe (SEE) et des

pays de l'ex URSS (CIS) . Dans certains de ces pays, les régimes démocratiques ont échoué et dans d'autres, des régimes politiques hybrides se sont développés (Havlik, 2012, pp. 5-6) . Les habitudes héritées du système socialiste, à savoir, l'intervention de l'Etat dans le secteur privé et la complexité administrative ont favorisé la corruption. Les principales barrières aux entreprises étaient : le niveau élevé des taxes, les changements fréquents des politiques fiscales ou encore l'ambiguïté de ces politiques, la bureaucratie excessive et la concurrence déloyale issue du secteur informel (Aidis, 2005, p.6).

1.4.1. La différence de trajectoire des ex pays socialistes

Le développement de l'entrepreneuriat privé dans les ex pays socialistes était différent d'un pays à l'autre durant la période de transition. L'une des caractéristiques de l'entrepreneuriat dans ces économies était le transfert de l'expérience illégale de l'entrepreneuriat (issu des entreprises illégales sous le régime socialiste) à des formes légales d'entrepreneuriat sous le régime de l'économie de marché.

Ainsi, une étude faite sur la Lituanie cherchant à connaître l'impact de l'expérience des entreprises illégales dans le régime socialiste sur leur performance après avoir été légalisé, a révélé que cette expérience illégale a eu des effets bénéfiques sur ces entreprises et le plus intéressant dans ces résultats est que les effets de cette expérience n'ont pas engendré un degré plus élevé de corruption ou d'évasion fiscale de la part des entrepreneurs avec une EEI par rapport à ceux qui n'ont jamais vécu cette expérience.

La présence d'un secteur privé restreint sous le régime socialiste dans les pays de l'ECCEB a permis un développement rapide de ce secteur sous le système d'économie de marché. De plus, les changements profonds de l'ordre politique et social du système socialiste ont entraîné la substitution de l'ancienne élite socialiste.

Les pays de l'ex union soviétique n'ont pas eu le même parcours. La dominance des anciens réseaux de la langue russe a permis le maintien de relations solides avec la Russie. La majorité des pays du CIS ne possédaient pas de culture ni d'expérience de l'entrepreneuriat privé car l'entrepreneuriat privé était absent sous le régime communiste. De plus, l'effondrement de l'union soviétique a entraîné l'émergence de pays indépendants où les élites socialistes ont maintenu leur statu quo (leur pouvoir) en changeant seulement leurs noms.

1.4.2. Les principales barrières à l'entrepreneuriat

1.4.2.1. Les barrières liées au financement

La littérature a révélé que dans des pays tels que la Belgique, l'Ukraine et l'Albanie où le processus de transition a été retardé, le financement représentait un obstacle majeur aux PME contrairement à d'autres pays comme la Pologne. En effet, la Pologne était bien avancée dans le

processus de transition et le problème de financement était moins important. Ceci s'explique par l'existence d'un système bancaire développé en Pologne mais aussi par la taille des entreprises polonaises dont la majorité était des Micro entreprises qui activaient dans le secteur des services et qui étaient caractérisées par l'autofinancement.

Dans une étude faite sur 800 entreprises dans le sud est de l'Europe, les résultats ont affirmé que le problème de financement représentait un réel obstacle aux entreprises nouvellement créées. Les taux d'intérêt élevés entravaient la croissance des emplois et le développement des entreprises (Aidis, 2005, pp.7, 9, 10).

Ainsi, les PME se sont heurtées au problème de financement à long terme. Du coup, elles étaient dans l'obligation de contracter des crédits à court terme à des taux d'intérêt très élevés. De plus, dans plusieurs pays en transition, les banques domestiques octroyaient souvent des crédits à des entreprises publiques insolubles et refusaient de financer les entreprises privées ou acceptaient de les financer mais avec des montants de crédits limités, sans oublier les problèmes d'asymétries d'information entre les prêteurs et les emprunteurs qui poussaient les banques à rationner les crédits bancaires.

1.4.2.2. Barrières sociales

Un certain degré de confiance et l'entretien d'une bonne relation avec les parties prenantes (les partenaires commerciaux) permet de créer les bases d'un réseau de coopération et facilite le développement des PME. Ainsi, en l'absence de ces éléments, les comportements opportunistes se manifestent, augmentent les coûts de transaction et freinent par conséquent l'activité entrepreneuriale. Dans certains pays de l'ECE, par manque de confiance, les agents économiques limitent leurs relations d'affaires à un groupe particulier d'individus et par conséquent leurs opportunités se trouvent restreintes. Les relations personnelles se substituent donc au marché de transaction anonyme qui est la base des affaires. Ceci entraîne le développement de certaines institutions inefficaces à savoir le clientélisme, le paternalisme et la corruption (Bartlett & Bukvié, 2001, p.182)

1.4.2.3. Barrières institutionnelles

Dans la majorité des pays socialistes, les petites entreprises étaient marginalisées car les grandes entreprises étaient supposées avoir plus d'avantages que les PME et croître plus rapidement. C'est pour cette raison que durant la planification centralisée, le gouvernement s'est focalisé sur ces entreprises (Bartlett & Bukvié, 2001, p.178).

La croissance des entreprises était entravée par la lourdeur bureaucratique dans les pays de l'Europe orientale mais aussi dans l'Europe occidentale. Dans les pays du SEE, un régime fiscal inapproprié et une réglementation excessive poussent les entrepreneurs à échapper à la

réglementation et entraînent l'élargissement du secteur informel. Cette complexité administrative les encourage aussi à utiliser leurs ressources pour influencer le cadre réglementaire en leur faveur ce qui favorise l'émergence de l'entrepreneuriat improductif.

Durant cette période, l'incertitude engendrée par les institutions non officielles du secteur informel et la présence des groupes d'intérêt décourageaient l'investissement productif et ralentissaient donc la croissance économique. Les nouvelles institutions du marché associées à la persistance de la culture et de l'héritage socialiste encourageaient la croissance de la corruption. Ces facteurs entraînaient l'augmentation de l'incertitude et des coûts relatifs à la création des entreprises et réduisant ainsi la croissance des firmes. De plus les grandes firmes qu'elles soient publiques ou récemment privatisées et dans lesquelles les managers entretiennent des relations avec le pouvoir, adoptent des stratégies pour entraver les petites entreprises (en usant de leur relations privilégiés avec certains politiciens). Ces stratégies consistent à la mise en œuvre des politiques de tarification stratégiques, faire des menaces directes qui frôlent le comportement criminel. Ces facteurs entraînent l'augmentation des coûts de transaction pour les PME et entrave ainsi le processus de transition vers une économie de marché compétitive (Bartlett & Bukvié, 2001, pp.180-181).

2. Le changement institutionnel et le comportement des entreprises

2.1. Le changement institutionnel

Selon North, le changement institutionnel est un processus progressif dans lequel les opportunités rentables à court terme définissent de façon cumulative la voix du changement à long terme (Atkinson *et al.*, 2005, p.7).

Une combinaison institutionnelle spécifique ne peut pas être adaptée à toutes les circonstances. A un certain moment, lorsque les conditions changent les institutions existantes deviennent inadaptées au nouvel environnement. Dans ce cas, le changement institutionnel devient primordial et façonne la manière dont les institutions évoluent à travers le temps. Les réformes institutionnelles entamées dans les années 1990 dans les ex-pays socialistes donnent un parfait exemple du changement institutionnel. Ce changement ne concerne pas seulement les institutions formelles mais aussi les contraintes informelles. Ces dernières ont un caractère beaucoup plus stable que les premières car elles sont ancrées dans les comportements humains. Par conséquent, elles sont difficiles à changer et leur modification prend plus de temps (North, 1997, p.6).

2.1.1. Les causes du changement institutionnel

Les origines du changement institutionnel sont les nouvelles opportunités qui apparaissent lors d'un changement externe à l'environnement, ou bien suite à de nouvelles connaissances et compétences acquises par les acteurs. Ces nouvelles opportunités modifient la perception des

acteurs (i.e. : leurs modèles mentaux) et déterminent ainsi leurs choix futurs qui entraînent ensuite un changement institutionnel (North, 1998, p. 192).

Ainsi, la cause du changement peut être exogène, mais sa source principale est le processus d'apprentissage. North affirme que l'ampleur de ce processus détermine la vitesse du changement économique et le type d'apprentissage détermine la direction de ce changement (Bajenaru, 2004, p. 5).

2.1.2. Les acteurs du changement institutionnel

Les organisations et leurs acteurs (entrepreneurs politiques et économiques) sont les agents du changement institutionnel. Ainsi, les entrepreneurs au sein de leur organisation (politique ou bien économique) modifient les institutions pour tirer avantage des nouvelles opportunités offertes par le marché (North, 1990, p.8). Lors du changement institutionnel délibéré, i.e. : le changement provient de la demande des entrepreneurs qui comparent entre les gains attendus de l'échange au sein du cadre institutionnel existant et les gains potentiels perçus, après avoir déployer leurs ressources financières pour la modification de la structure institutionnelle.

Si la structure institutionnelle existante n'est pas compatible aux changements des conditions, (elle entraîne des perdants), les entrepreneurs vont négocier pour une nouvelle matrice institutionnelle qui permet d'augmenter leur part de revenu. De ce fait, les entrepreneurs vont réclamer le changement institutionnel (Zukowski, 2004, p. 956).

2.2. Le changement institutionnel dans les pays en transition

Les résultats de la transition des Ex pays communistes sont hétérogènes et varient en fonction des pays. Certains facteurs expliquent ces différences de trajectoires. Nous nous focalisons sur l'analyse institutionnelle pour éclaircir ce point.

L'effondrement du communisme à la fin des années 1980 se traduit par l'échec et l'incapacité du régime socialiste à répondre aux nouveaux besoins du marché. La conséquence de cet échec a été la destruction de la majorité des institutions formelles mais la persistance d'une grande partie des institutions informelles. Par conséquent, les gouvernements des pays postcommunistes se trouvaient confrontés à deux défis majeurs : la construction d'une nouvelle matrice institutionnelle et la difficulté de modifier les institutions informelles (North, 2005, p.14).

Le processus de transition était différent dans chaque pays. Il existe deux principales trajectoires de transition, à savoir la transition brutale et la transition graduelle. La première implique d'abord une transformation du régime politique, puis un changement du système économique qui s'étend sur une longue période et elle est caractérisée par des coûts très élevés. La deuxième débute par une transformation du système économique qui se fait graduellement à cause des changements

progressifs qui prennent une longue période, ensuite ces changements liés la sphère économique entraînent un changement du régime politique (Sato, 2009, pp.14-15).

2.2.1. La transition brutale

Ce type de transition caractérise les pays de l'Ex Union Soviétique. Ce processus est appelé la thérapie de choc. La Russie comme la majorité des pays de l'ex URSS ont adopté cette stratégie qui s'est terminée par un échec. Au lieu d'améliorer la situation économique de ces pays, elle a détérioré la situation et ces pays ont vécu le chaos dans tous les domaines pendant plusieurs années de transition mais il existe quelques exceptions comme la Pologne.

2.2.1.1. Le cas de la Pologne

Ce pays est passé d'un système socialiste à une économie de marché en adoptant la stratégie radicale nommée : « la thérapie de choc ». Cependant, la Pologne, contrairement aux autres pays socialistes qui ont suivi la même stratégie, a réussi à créer une économie de marché solide. Le succès de la Pologne ne témoigne pas de la réussite de la thérapie de choc mais montre plutôt que cette stratégie ne doit pas être mise en œuvre à long terme. Le processus de réformes en Pologne est passé par quatre étapes principales.

Première étape : la fin du communisme

Après la rupture subite survenue au début des années 1980 et les réformes -sans convictions- qui l'ont suivi, le gouvernement polonais a commencé à tester d'importantes réformes à la fin de la décennie. En 1987, la libéralisation s'est substituée à la décentralisation comme un moyen de décrire la politique. En 1989, la part privée de l'emploi a crû et a atteint les 33%. Entre 1986 et 1989, les relations internationales se sont multipliées. En effet, les exportations vers les pays développés ont augmenté de 50%.

En 1988, le gouvernement polonais a adopté une nouvelle loi libérale sur les coentreprises (Joint-ventures) selon les normes de la région. Le marché noir des devises a été formalisé. Entre 1988-1989, l'affaiblissement du régime communiste a permis l'accélération des réformes. Ainsi, le gouvernement a entrepris un ensemble de mesures importantes qui sont devenues la base pour des réformes plus profondes.

A la fin de l'année 1988, une importante mesure législative a été promulguée. Cette dernière garantit à toutes les formes de propriété une concurrence saine et loyale dans toutes les activités (Murell, 1993, p.126-127). Toutes ces réformes ont permis le développement de la petite entreprise qui représente la pierre angulaire du développement économique en Pologne.

La privatisation est devenue légale, mais elle a été discréditée à cause de la Nomenklatura. Le secteur bancaire a lui aussi bénéficié d'une réforme profonde. Au début de l'année 1989, le gouvernement a créé un système bancaire à deux niveaux.

Il faut souligner un point essentiel : le succès des réformes en Pologne n'est pas dû à l'impatience des communistes à procéder aux réformes. Au contraire, ces derniers entravaient le processus de transition. Toutefois, avec la perte progressive de leur pouvoir, les communistes étaient dans l'obligation de répondre aux exigences de la population. Dès que la politique du gouvernement a commencé à accepter des points de vue différents de ceux du parti communiste, les réformes ont pu progresser rapidement. Au début de l'année 1989, les accords de la table ronde ont fixé un programme progressiste qui reflète les profondes divisions au sein de la société polonaise, qui sont à la fois entre l'opposition et le gouvernement, et au sein même de l'opposition. Ces accords ont démontré un engagement crédible de la part du gouvernement en faveur des réformes économiques.

Deuxième étape : les premiers jours du gouvernement « de Solidarité »

Au cours de la décennie 1980, le déficit budgétaire était maintenu à des niveaux modérés, sauf pour l'année 1989, lorsque « Solidarité » a pris le pouvoir, où le déficit budgétaire a atteint les 7% du PIB. Ce déficit était causé par certains facteurs, à savoir l'absence de volonté de l'ancien régime communiste à procéder à des réformes, la libéralisation des prix sans pour autant supprimer les subventions, les effets néfastes de l'inflation sur le système fiscal. Durant cette phase, l'inflation constituait la principale préoccupation du gouvernement. Le nouveau gouvernement a rejeté les accords de la table ronde et a mis en place un plan d'attaque radical, or sa mise en œuvre nécessitait une longue période. De ce fait, le dernier trimestre de 1989 était consacré à la poursuite des réformes et cette période était considérée comme une phase courte et réussie.

En effet, le budget a été pratiquement équilibré, la politique monétaire a été resserrée et l'impôt sur la hausse des salaires a été augmentée. La libéralisation de l'économie s'est poursuivie et la part de l'emploi privé non agricole a presque doublé en 1989. Les contrôles de changes ont été assouplis et les marchés aux enchères de devises ont été élargis. L'inflation a commencé à ralentir mais les salaires réels mesurés au dernier trimestre de 1989 étaient inférieurs à ceux mesurés durant le dernier trimestre de 1988. La production industrielle a augmenté au quatrième trimestre de 1989 par rapport au troisième trimestre de la même année, et l'activité économique s'est stabilisée (Murel, 1993, p.127).

Troisième étape : Le choc

Le programme mis en place en 1990 contenait un ensemble de mesures connexes où chacune a contribué individuellement à un choc important. Le nouveau gouvernement a resserré la politique

budgetaire qui a permis de dégager un excédent considérable durant le premier trimestre de l'année 1990. La valeur réelle de la masse monétaire a été réduite de moitié; des limites strictes ont été imposées au crédit, accompagnées d'une augmentation du taux d'actualisation mensuel de 7 à 36%.

La libéralisation des échanges a permis la suppression de quasiment toutes les restrictions, offrant à la Pologne un régime commercial extrêmement libéral, à la fois par rapport à l'ancien régime et par rapport aux normes mondiales. Le gouvernement a pris pour engagement de procéder à une privatisation à grande échelle. Les partisans de la thérapie de choc soutiennent que ces mesures ont conduit à une efficacité dans l'allocation des ressources et des progressions non encore enregistrés dans le nouveau secteur privé. En revanche, Les opposants de cette stratégie ont quelque peu critiqué ces mesures en constatant une baisse de près de 30 % de la production industrielle. En effet, durant cette phase de choc, le nouveau secteur privé, considéré comme le moteur de la croissance économique, a été temporairement ralenti à cause de la tentative inefficace du changement rapide du secteur public.

En dehors de la sphère politique, les changements étaient plus lents. Le ministre des Finances, partisan de la thérapie de choc, a apporté peu de changements à la structure de son propre ministère : les réformes liées au système fiscal, y compris la mise en place d'une taxe sur la valeur ajoutée, ont été différées. La structure bancaire qui a mis en œuvre une politique monétaire restrictive était essentiellement héritée de l'ancien régime communiste.

Pendant cette période, aucune entreprise étatique n'a fait faillite. L'expansion des exportations tant vantées en 1990, était due aux efforts consentis par les anciennes sociétés de commerce extérieur. Bien entendu, les changements ont été rapides par rapport aux années précédentes compte tenu de l'effondrement du barrage communiste et de l'expansion de la démocratie. Toutefois, les changements survenus au début de 1990 n'étaient pas conformes au modèle de la thérapie de choc (Murell, 1993, pp. 128-129).

Quatrième étape : Le retour de la société

Lorsqu'on a réalisé que le programme de la thérapie de choc n'a pas eu l'effet escompté, il a fait l'objet d'une réelle attaque. Par conséquent, de nombreux éléments ont été retirés de cet agenda de manière progressive. À l'été 1990, des crédits ont été octroyés aux agriculteurs et les dépenses consacrées au logement ont été augmentées. Les emprunts accordés aux entreprises publiques ont augmenté jusqu'à ce qu'ils se rapprochent de leur ancien niveau, à mesure que la politique monétaire s'assouplissait. La stratégie de la thérapie de choc a commencé à s'affaiblir avec la montée d'une opposition massive et ouverte à la politique du gouvernement. La politique fiscale et monétaire a été assouplie.

Le déficit budgétaire a augmenté et a atteint son niveau de 1989. Pour réduire ce déficit, les autorités publiques ont décidé de limiter les emprunts en procédant à une politique sélective dans l'octroi des crédits aux entreprises. La politique libérale vis-à-vis du secteur public s'est affaiblie, avec une implication de plus en plus accrue des ministères et des parties prenantes dans la prise de décision concernant l'avenir de ce secteur. Quant à la privatisation des grandes entreprises, elle a fait l'objet d'un accord négocié entre trois principaux partenaires : l'Etat, les managers et les employés. Les partisans de la thérapie de choc craignaient l'implication des politiciens et des parties prenantes dans le processus de privatisation et c'est ce qui s'est passé. La procédure de la privatisation a été négociée par toutes les parties prenantes mentionnées. En réponse à des pressions provenant des intérêts au sein de la société polonaise en général. Le programme initial de la Thérapie de Choc a été renversé et des changements ont été apportés.

L'opinion extérieure n'était pas satisfaite de la politique polonaise. Ainsi, à la fin de l'été 1991, le FMI a cessé de soutenir la politique de la Pologne. Quant à la presse et aux politiciens occidentaux, ils craignaient que le gouvernement polonais puisse abandonner totalement les réformes puisqu'il avait abandonné la Thérapie de Choc. Or, ces craintes n'étaient pas justifiées, car la Pologne a continué les réformes de manière progressive car la grande partie de la société s'est engagé à poursuivre le changement (Murell, 1993, pp.129-130).

En résumé, la Thérapie de Choc a échoué en Pologne dans le sens où elle n'a pas atteint son objectif majeur qui est celui de changer de manière irréversible le cours des politiques. Cependant, l'abandon de la thérapie de choc ne signifie en aucun cas l'arrêt des réformes. Bien que la politique ait été modifiée au cours des deux années qui ont suivi le Big Bang, l'engagement de la majeure partie de la société polonaise à entamé des réformes qui n'ont jamais été mises en doute. En effet, vu l'effondrement du régime communiste, qui a entravé pendant des années la mise en place des réformes, le changement était inévitable. De plus, ces changements seraient spontanés, conduits par les nouvelles forces économiques et politiques. La principale force économique est le nouveau secteur privé, qui avec sa performance, exercerait une pression sur le secteur public qui serait obligé d'améliorer l'efficacité de ses ressources humaines et financières.

Mis à part la période de choc proprement dite, les réformes polonaises commençaient à acquérir la couleur d'un modèle évolutif. Le succès de ces réformes est dû aux efforts de la société polonaise à procéder aux changements nécessaires pour une économie de marché en suivant son propre modèle de réforme.

2.2.1.2. Le cas de la Russie

En Russie, les réformateurs ont procédé à une destruction totale et brutale du système existant. Selon les partisans de la « Thérapie de Choc », là où la construction institutionnelle est nécessaire,

les solutions technocratiques sont les plus adaptées car elles peuvent être facilement mises en œuvre. Elles peuvent être adoptées même dans un environnement où tous les vecteurs de la politique macroéconomique doivent être construits à neuf, comme la Banque Centrale, le système fiscal, le ministère des finances,...

Les étapes de la transition en Russie étaient les mêmes qu'en Pologne. Toutefois, la Russie n'avait pas les dispositions nécessaires pour prendre les mesures constructives requises pour le fonctionnement d'une économie de marché. En effet, durant le régime communiste, la Russie n'a pas prévu des réformes pour se préparer à l'économie de marché. Les réformateurs russes étaient plus radicaux, plus ambitieux mais moins impliqués et moins liés à leur propre société que les réformateurs polonais. Par conséquent, l'effondrement des principaux mécanismes du gouvernement central russe étaient accélérés par le nouveau gouvernement et ses politiques. De plus, les politiques radicales n'ont pas réussi à franchir leur première phase de mise en place car dès le début, elles ont été rejetées par la société et neutralisées par les anciens centres du pouvoir communiste (Murell, 1993, pp. 112, 131,132).

2.2.2. La transition graduelle

La Slovénie comme la Pologne est une exception des pays de l'ECE qui a réussi sa transition, en adoptant une stratégie de transition évolutive. L'une des caractéristiques principales du modèle de transition de ce pays est la méthode de privatisation des anciens actifs socialisés. A la différence des autres pays en transition, où l'Etat contrôlait la propriété économique, l'économie slovène était caractérisée par un régime proche du marché, basé sur une indépendance partielle de la gestion des entreprises.

Le processus de transition reposait sur cette structure en donnant aux salariés, aux dirigeants et aux retraités un rôle intrinsèque au sein d'une structure de propriété largement dispersée. L'Etat a conservé un rôle central dans l'économie de deux manières : directement par sa propriété et son contrôle des entreprises dans certains secteurs comme les industries de réseau et le secteur financier ; et indirectement via son influence sur les entreprises stratégiques dans tous les secteurs par l'intermédiaire des fonds publics de pension et de restitution. Cette privatisation progressive a permis de limiter les effets néfastes du choc initial sur les structures de l'emploi et sur les entreprises et de promouvoir la stabilité sociale. De plus, la faible résistance vis-à-vis des réformes a permis de faciliter le processus de transition en Slovénie. Grace à ces éléments, l'économie slovène a enregistré une bonne croissance économique pendant la majeure partie de la période de transition (OECD, 2011b, p.94).

2.2.2.1. Quelques résultats de la transition en Slovénie

Comme nous l'avons cité plus haut, la Slovénie représente un cas de figure particulier et un modèle exemplaire que devraient suivre les autres pays en transition. Grâce à son modèle, la Slovénie a pu atteindre les mêmes niveaux d'emplois que les pays de l'Europe occidentale. En 2010, les salaires horaires bruts étaient de 14 euros similaires à ceux de Chypre et supérieurs à ceux du Portugal et de Malte et largement plus élevés que ceux des autres pays de l'Europe de l'Est. Depuis la Transition, les taux de croissance économique sont restés stables et la stabilité budgétaire a été exemplaire.

La majorité des pays de l'Europe de l'Est ont décidé d'ouvrir leur économie à l'investissement étranger et ceci après leurs tentatives de réformes infructueuses pour construire une économie de marché solide. La mauvaise gestion de leurs entreprises et leur technologie obsolète ont entraîné la faillite de ces dernières (Pogátsa, 2012).

Leur système bancaire archaïque s'est effondré sous une créance irrécouvrable et s'est retrouvé incapable de les financer sachant que ces entreprises étaient insolvables ; ajouté à cela leur échec dans le processus de privatisation. En 1997, la majorité des pays de la région ont décidé de procéder à une privatisation en faveur des entreprises transnationales dans différents secteurs, à savoir le secteur manufacturier, le secteur bancaire, le secteur énergétique...etc.

2.2.2.2. Le modèle de transition en Slovénie

La Slovénie a suivi une trajectoire de transition différente, en conservant l'essentiel de son économie dans les mains des slovènes. En effet, une grande partie des secteurs économiques sont restés sous le contrôle du gouvernement ou appartenaient à la communauté. Cette structure particulière de l'économie a favorisé l'indépendance des entreprises slovènes vis à vis des sociétés de productions multinationales. Quant aux autres pays de l'Europe de l'Est, ils ont confié aux sociétés mères les phases de production à forte valeur ajoutée (définition du produit, Recherche et développement, Conception, Gestion...). De même que les sociétés transnationales de l'Europe Orientale, les entreprises slovènes sont orientées vers l'exportation et préservent leurs bénéfices, alors que dans les autres pays de la région, les entreprises étrangères transfèrent leurs bénéfices vers leur pays d'origine.

Pourquoi la Slovénie a réussi là où ses voisins de l'Europe de l'Est ont échoué ?

Pour répondre à cette question, nous nous basons sur l'histoire économique de ce pays. Contrairement à d'autres pays de l'Union Soviétique, où l'Etat possédait tous les actifs productifs dans les grands centres de production, En Yougoslavie (dont la Slovénie faisait partie les entreprises étaient décentralisées et autogérées par leurs employés, avec une intervention limitée de la part des conseils locaux et des partis municipaux.

Un système de propriété efficace a créé en Slovénie un sentiment d'identification, qui s'est prolongé jusqu'à la fin des années 1980. Les Slovènes avaient la volonté de travailler et d'améliorer les conditions de leur pays. Ils refusaient que des étrangers gèrent leur économie. Ainsi, lorsque le gouvernement a décidé de vendre la grande industrie de bière ou les plus grandes banques slovènes à des étrangers, les citoyens ont protesté en réclamant : « *Nous fabriquons de la bière depuis des siècles, pourquoi aurions-nous besoin d'un propriétaire belge ou sud-africain pour diriger notre fabrique de bière à notre place* ». Ils se sont même améliorés dans le domaine financier et bancaire pour s'approprier la gestion de leurs banques. Durant la période communiste, La Slovénie avait déjà les bases d'une économie de marché. A partir des années 1960, le gouvernement de Tito a instauré un système bancaire à deux niveaux, dans lequel, pour obtenir un financement, les entreprises devaient présenter leurs projets et convaincre les banques commerciales de la faisabilité et de la réussite de ces projets (Pogátsa, 2012).

Malgré sa faible population (elle ne représentait que le treizième de la population yougoslave), ses entreprises représentaient environ le tiers des exportations de l'économie yougoslave toute entière. Les slovènes ont même réussi à créer leur propre marque dans différentes activités, à savoir le mobilier de cuisine, la pharmacie et le domaine de la mode.

Contrairement à la Roumanie ou à la Pologne, les slovènes pouvaient immigrer librement à l'étranger pour le travail, et ils réussissaient même à obtenir des emplois permanents à l'étranger. De plus, le gouvernement de Tito encourageait ce type d'immigration et était même satisfait de pouvoir acquérir de nouvelles compétences et de bénéficier des envois importants de fonds en devise.

Par ailleurs, la Slovénie était dotée d'une culture politique pacifique et coopérative. L'ancienne élite communiste était bien éduquée, occidentale et pragmatique. Ces caractéristiques lui ont permis de trouver rapidement un accord avec les politiciens des nouveaux partis émergents. La culture de la recherche du consensus, la participation des syndicats, des associations d'employeurs, des municipalités et des organisations non gouvernementales à l'élaboration des politiques, sont des éléments clés qui ont permis à la Slovénie d'être un modèle et un exemple à suivre pour les autres pays communiste (Pogátsa, 2012).

Cependant, comme tout modèle de transition, le modèle de transition évolutif a eu quelques effets indésirables sur l'économie de la Slovénie. En effet, les réformes progressives ont entraîné des déficiences dans le secteur industriel et commercial, la dispersion de la propriété a entravé la restructuration des grandes entreprises inefficaces sans compter l'inefficacité de l'intervention de l'Etat dans l'économie, car en tant qu'actionnaire, l'Etat n'a pas toujours été efficace. Tous ces

éléments ont freiné la croissance de la productivité et de l'investissement étranger particulièrement dans les secteurs les plus contrôlés par l'Etat (OECD, 2011b, p.94).

Section 3 : La relation entre la Bureaucratie et l'entrepreneuriat

Dans la majorité des pays, le secteur privé est le principal pourvoyeur d'emplois, car 9 sur 10 des emplois se trouvent dans ce secteur (World Bank, 2013b, p.140). Toutefois, ce secteur est souvent assujéti à de nombreux obstacles qui freinent son expansion et sa croissance. Parmi ces obstacles nous citons la complexité de la réglementation et les lourdes procédures qui persistent toujours et continuent à entraver le bon fonctionnement de ce secteur

1. La bureaucratie formelle

Nous entendons par Bureaucratie formelle l'ensemble des règles et des procédures complexes et inutiles, qui sont imposées par le gouvernement. Ainsi, la complexité administrative constitue un obstacle pour les entrepreneurs dans chaque phase de leur activité. Nous allons donner quelques exemples sur des pays en transition qui ont connu ce phénomène pour connaître son ampleur et son impact sur l'entrepreneuriat.

1.1. Bureaucratie et entrepreneuriat en Slovénie

En Slovénie les PME sont le moteur de la croissance économique. En effet, Elles fournissent 72% d'emplois et contribuent à hauteur de 63% dans la valeur ajoutée de l'économie. Contrairement aux grandes entreprises, les PME slovènes ont une faible rentabilité et un faible taux de survie. L'une des causes principales de ce phénomène est l'environnement institutionnel. En effet, cet environnement est caractérisé par l'incertitude, la volatilité et les barrières administratives, imposées par une législation étendue, incohérente et en constante évolution. Nous allons nous focaliser sur les barrières administratives qui sont au cœur de notre thème de recherche.

1.1.1. Barrières administratives en Slovénie

En 2016, une étude a été effectuée en Slovénie par des chercheurs sur un échantillon de 925 PME de différentes tailles. L'objectif de cette étude était d'évaluer et d'analyser les obstacles bureaucratiques auxquels faisaient face les firmes slovènes. Pour ce faire, les chercheurs ont utilisé le questionnaire comme un outil pour la collecte de données sur la perception qu'ont les différentes entreprises sur les barrières administratives (Ropret *et al.*, 2018, p.58).

1.1.2. Méthodologie de l'enquête

Comme nous l'avons mentionné plus haut, pour collecter les données sur le sujet, cette étude a utilisé le questionnaire. Il se composait de 39 questions, couvrant différents domaines où les PME

étaient susceptibles de rencontrer des obstacles administratifs, qui auraient pu entraver leur fonctionnement.

Les chercheurs ont utilisé deux méthodes : la première est une enquête anonyme, qui consiste à mettre le questionnaire en ligne ; la deuxième est une enquête sur le terrain et qui consiste à distribuer le questionnaire à un échantillon d'entreprises connues. Pour obtenir le plus de réponses possibles, le groupe de recherche a collaboré avec des représentants de l'initiative slovène «Stop à la bureaucratie» et de la Chambre de l'artisanat et des petites entreprises de Slovénie. L'enquête a commencé en Novembre 2016 et s'est terminée en Avril 2017. L'enquête en Ligne a donné lieu à 273 réponses et l'enquête sur le terrain a fourni 652 réponses. Pour pouvoir généraliser les résultats sur l'ensemble des PME slovènes, l'enquête sur le terrain s'est basée sur deux critères dans la sélection des entreprises: la base régionale et le statut juridique.

Le questionnaire s'est basé sur différentes barrières administratives, à savoir la réglementation sectorielle, l'emploi, le paiement des droits, les rapports financiers et comptables, les inspections, les permis de construction et le statut des entreprises. Sur la base du questionnaire, l'équipe de recherche a créé trois variables : les domaines qui sont caractérisés par la lourdeur bureaucratique, les principales conséquences des barrières administratives sur la performance et les conséquences occasionnelles des barrières administratives.

1.1.3. Les résultats de l'enquête

En procédant à une analyse de la variance (ANOVA) pour les données collectées via les réponses aux questionnaires, l'équipe de recherche nous donne les principaux résultats.

Les domaines dans lesquels les obstacles bureaucratiques sont excessifs sont : la réglementation sectorielle, les permis de construction, l'emploi et les procédures. Ces obstacles sont beaucoup plus présents pour les grandes entreprises, plus matures et dont la nature juridique est SARL ou SPA. En ce qui concerne les autres groupes d'entreprises, c'est surtout les petites entreprises les plus jeunes qui se démarquent par leur perception nettement plus élevée des barrières administratives dans le domaine de paiement des droits au titre des obligations (Ropret *et al.*, 2018, pp.58, 59,60, 64). De plus, les obstacles identifiés ont des incidences importantes sur les performances opérationnelles des entreprises.

Les entreprises de petite taille qui sont plus jeunes et les entreprises individuelles sous- traitent dans une grande mesure les activités les plus contraignantes (paiement des droits publics, la comptabilité,...). En revanche, les grandes entreprises (SARL et SPA), et qui sont plus matures et plus organisées consacrent beaucoup plus de temps à remplir par elles mêmes leurs obligations vis-

à-vis de l'administration publique. Malgré les efforts que font les entreprises slovènes, la lourdeur administrative continue d'être un frein pour l'exercice de leur activité. Ainsi, selon le rapport sur la compétitivité mondiale 2017-2018, La Slovénie se classe à la 48^e position concernant sa compétitivité, en revanche, elle ne se classe qu'au 118^e rang en termes de la complexité de la réglementation. Ce rapport souligne que la bureaucratie est une contrainte majeure pour les entreprises. Elle est considérée comme le deuxième plus grand obstacle. Ce rapport suggère qu'il est primordial d'éliminer les entraves administratives pour renforcer la compétitivité des entreprises slovènes (Ropret, Aristovnik & Ravšelj, 2018, pp. 64- 65).

1.2. La Bureaucratie au Vietnam

Durant les deux dernières décennies, le Viêt Nam a connu une performance économique remarquable. Les réformes de « **Đổi mới**¹ » ont permis d'attirer les investissements directs étrangers. Sa croissance économique a continué d'augmenter pour atteindre un taux de 5.8 % en 2010. Toutefois, ce pays souffrait d'une bureaucratie qui limitait sa performance économique et freinait l'activité des entreprises domestiques. Par conséquent, En 2006, le gouvernement a pris une grande initiative pour alléger les procédures administratives. Cette initiative est appelée : ' le projet 30'.

1.2.1. Présentation du ' Projet 30'

Ce projet est une tentative de réforme administrative proposée en 2006 et approuvée par le premier ministre en 2007. Avant d'être formulé et annoncé de manière officielle, la politique de simplification des procédures a pris en considération deux élans essentiels : la situation nationale du pays et l'analyse des différentes expériences vécues par différents pays en matière de réformes administratives. L'objectif principal de ce projet était de simplifier au moins 30 % des procédures administratives et réduire au moins 30 % des coûts administratifs (OECD, 2011a, pp. 35-36).

1.2.2. Méthodologie du projet

Ce projet reposait sur un examen complet et détaillé des procédures administratives en vigueur, afin de vérifier leur nécessité, leur légalité et leur convivialité. L'évaluation de ces procédures s'est effectuée par les organisations responsables (les ministères, les agences et les provinces), en se basant sur les questions suivantes :

la procédure administrative, est- elle nécessaire ?

Est-elle appropriée ou raisonnable du point de vue des citoyens et des entreprises ?

Est- elle légitime ?

¹ C'est un mot vietnamien qui veut dire « renouveau ». Il se réfère au nom de la réforme économique réalisée au Viêt Nam

L'ampleur et l'originalité de ce projet résidaient dans la participation des parties prenantes vietnamiennes dans les réformes administratives. En effet, le Viêtnam s'est inspiré des expériences des pays de l'OCDE – qui ont mis en place des réformes administratives en comptant sur la coopération des parties prenantes, en particulier les citoyens et les entreprises qui sont les plus grands bénéficiaires de ces réformes. De plus, le gouvernement vietnamien a proposé d'autres mécanismes de participation, à savoir les appels téléphoniques, l'envoi de courrier ou encore la méthode du sondage ; pour permettre à un plus grand nombre de citoyens et d'entreprises d'exprimer leur opinion concernant les procédures administratives (OECD, 2011a, pp. 40- 41).

A cet effet, le gouvernement a formé une équipe de travail spécial constituée des représentants du gouvernement nommés par le premier ministre. Ce groupe de travail a compté sur la contribution des parties prenantes- les fonctionnaires, les citoyens, les entreprises, les organisations non gouvernementales- pour analyser et examiner en détail toutes les procédures administratives.

Pour ce faire, les parties prenantes avaient trois principales tâches : identifier les procédures administratives les plus contraignantes, expliquer pourquoi ces procédures étaient inutiles déraisonnables, excessivement coûteuses ou incompatibles avec la réglementation en vigueur et enfin proposer un ensemble de solutions, à savoir la suppression de la procédure ou sa révision, qui pourrait faciliter le processus administratif et le rendre plus efficace (Thanh & Nguyen, 2016, pp.376, 377).

1.2.3. Exemples de réformes administratives au Viêtnam

Concernant **les taxes**, La réforme prévoit 20 procédures fiscales permettant aux entreprises d'utiliser leurs propres factures imprimées conformément à la réglementation, sans l'approbation des autorités fiscales. Dans le cadre de la nouvelle réforme, seules les entreprises nouvellement créées et les petites entreprises sont tenues d'utiliser des factures spéciales émises par le ministère des Finances.

Concernant **la construction**, la réglementation relative à la période de validité de la mise en chantier des licences de construction sera supprimée, éliminant ainsi la procédure d'extension des licences de construction.

La création de guichets pour les entreprises, appelés « **One-Stop Shops** », qui signifie un guichet unique. Ces guichets offrent aux entreprises de nombreux services : des informations sur les réglementations et leurs exigences, sur l'octroi de licences et sur la délivrance de permis pour des

activités commerciales spécifiques. Cette tentative a permis de renforcer la transparence des informations et de simplifier les relations entre le gouvernement et les firmes.

Au final, 4132 procédures étaient proposées pour être modifiées et complétées, 588 procédures étaient proposées pour être supprimées et 165 étaient proposées pour être remplacées (OECD, 2011a, pp.50, 52, 55, 56).

1.2.4. Les résultats du « projet 30 »

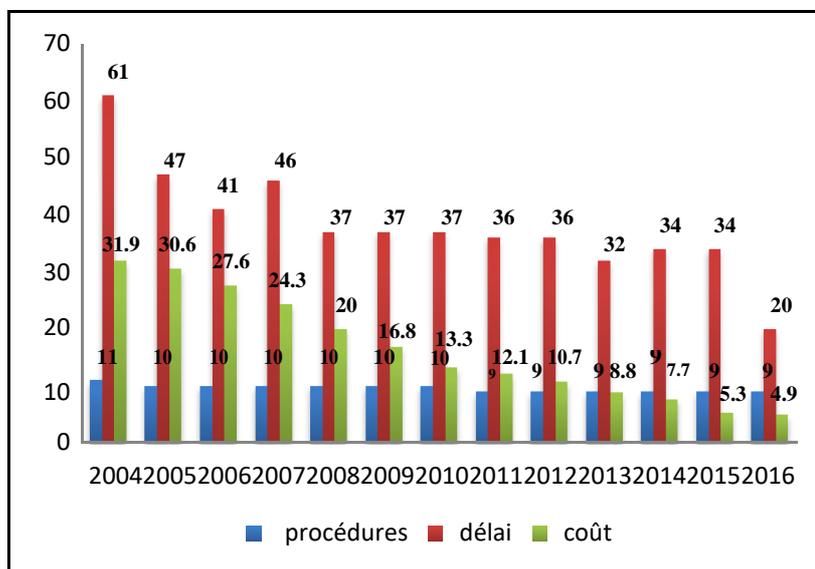
Ce projet a entraîné des résultats remarquables. Premièrement, pour la première fois dans l'histoire de la gouvernance vietnamienne, une base de données électroniques contenant plus de 5000 procédures administratives a été créée et mise à la disposition des acteurs intéressés. La disponibilité de cette base de données à elle seule a permis non seulement de renforcer la transparence du cadre réglementaire au Vietnam et l'a rendu par conséquent plus propice à l'entrepreneuriat mais aussi elle a permis de prévenir la prolifération des réglementations administratives.

Deuxièmement, ce projet a réussi à réduire les obstacles administratifs à la fois pour les citoyens et les entreprises. Par exemple, depuis Janvier 2011, les entreprises vietnamiennes sont autorisées à imprimer et à diffuser leurs propres factures; elles doivent simplement informer le ministère des Finances de leurs formulaires de facturation. Cette réforme est supposée permettre aux entreprises d'économiser environ 400 milliards de Dongs soit 20 millions de dollars, par an. De plus, en ce qui concerne les déclarations fiscales et les recouvrements fiscaux, une classification plus intelligente des déclarants fiscaux aide également les entreprises à réduire leurs coûts de 1 000 milliards de Dongs, soit 50 millions de dollars par an. concernant les procédures douanières, une série de mesures visant à simplifier les procédures administratives, à savoir l'introduction généralisée de la douane électronique et la mise en place d'un guichet unique, a permis aux entreprises de réduire leurs coûts de 600 milliards Dongs (soit 30 millions de dollars) par an. Grace aux réformes mises en place dans le secteur de construction, les particuliers et les entreprises peuvent économiser 1,4 billion de Dongs, soit 70 millions de dollars, dans le processus de demande de permis de construction.

Troisièmement, la mise en œuvre du projet 30 a montré la bonne volonté du gouvernement et a renforcé la confiance des investisseurs dans le processus de réforme. Dans ce sens, le gouvernement a sollicité l'aide des entreprises nationales et internationales qui devaient apporter des propositions pour améliorer le cadre réglementaire. L'opinion de cette communauté des affaires a largement

influencé la décision du gouvernement dans la simplification des procédures administratives (Thanh & Nguyen, 2016, pp. 379-380).

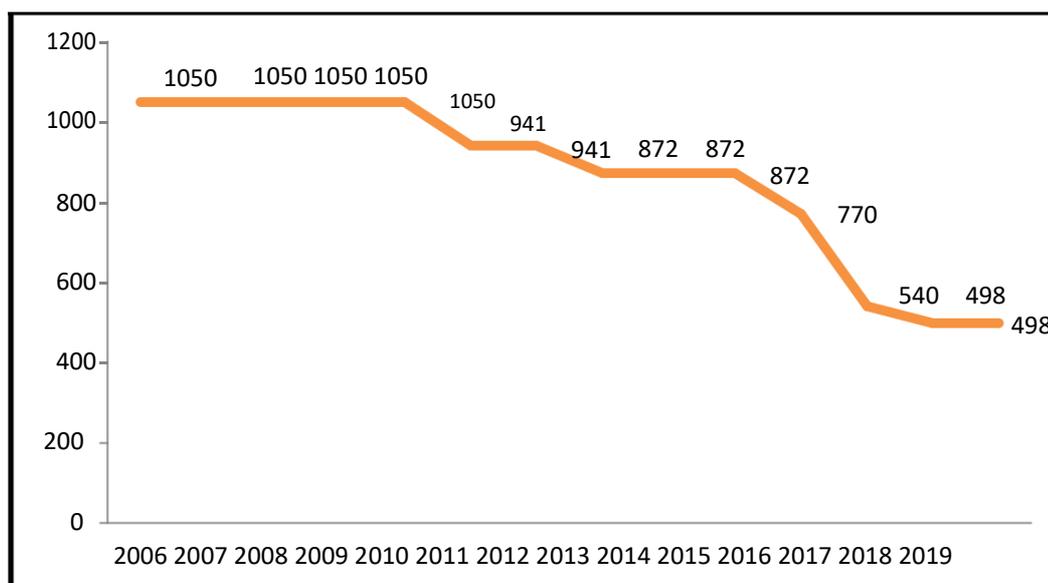
Figure 1 : procédures, délais et coûts liés à la création d'une entreprise au Vietnam



Source : effectué par le chercheur à partir des données de Doing Business (Banque Mondiale)

Cette figure montre qu'entre 2004 et 2007 (avant la mise en œuvre du Projet30), le nombre moyen d'heures que l'entrepreneur vietnamien devait consacrer pour démarrer son activité était de 48 heures/ an. Après la réforme administrative, le délai requis est passé à 33 heures en moyenne. Le nombre de procédures n'a pas vraiment changé, il est passé de 10 procédures à 9 durant les années étudiées. Quant au coût, le changement est très visible. Entre 2004 et 2007, le coût moyen pour créer une entreprise représentait 28,6 % du PIB, après la fin des réformes (en 2011), ce coût est descendu à 12,1 % du PIB, soit une baisse de 16,5 %.

Figure 2 : Le Délai nécessaire pour le paiement des taxes par les entreprises vietnamiennes



Source : effectué par le chercheur à partir des données de Doing Business (Banque Mondiale)

Ce graphique nous montre que le temps consacré par un entrepreneur vietnamien pour payer les impôts et les taxes a diminué après la fin de la réforme administrative. Alors que le délai entre 2006 et 2010 était de 1050 heures, en 2011, il a chuté à 941 heures puis à 872 heures en 2013 pour atteindre 498 heures en 2019, soit une diminution de plus de 50%. Cette économie de temps pourrait à la fois permettre aux entreprises d'augmenter leur production ou de l'améliorer et permet aussi d'encourager les entrepreneurs potentiels à créer une entreprise.

2. La bureaucratie informelle

Nous entendons par bureaucratie informelle, toute procédure, délai ou coût inutiles qui ne sont pas imposés par le gouvernement mais par les fonctionnaires bureaucrates.

2.1. Le pouvoir de l'administration, un frein pour les entreprises en Russie

En 2001, une enquête auprès de 303 petites entreprises a été réalisée par l'OCDE dans trois régions russes : 100 entreprises situées dans l'Oblast de Toula, 103 dans la république d'Oudmourtie et 100 dans l'Oblast d'Irkoutsk. Ces trois régions ont déjà fait l'objet d'une enquête en 1997 effectuée par le Centre Analytique Interministériel de Moscou (IAC) sur le secteur des petites entreprises.

L'un des objectifs principaux de cette enquête était d'identifier les freins majeurs auxquels font face les petites entreprises russes. Les résultats de l'enquête ont révélé que ce secteur est confronté à beaucoup d'obstacles administratifs dont le comportement bureaucratique des fonctionnaires. Ainsi,

ces entreprises se plaignent de la difficulté de promouvoir leurs propres intérêts auprès des organes étatiques, en particulier pour les entreprises instables. En effet, parmi les chefs d'entreprises questionnés, 67% ont révélé qu'ils trouvaient beaucoup de difficultés à se défendre contre le pouvoir discrétionnaire qu'exercent les agents de l'Etat (OCDE, 2002, p.97). Aussi beaucoup de ces entreprises se sont plaintes des contrôles excessifs des organismes étatiques (services de lutte contre l'incendie, service d'hygiène, l'administration fiscale, l'administration municipale et régionale,...). Cette étude a montré que ces entreprises ont subi durant cette période au moins une inspection par mois. Les chefs d'entreprises se sont plaints aussi de l'absence d'informations quant à leurs droits et obligations à l'égard de ces contrôles arbitraires ; ils ont même révélé que « un seul inspecteur malveillant pouvait rendre très difficile la vie d'un chef d'entreprise ».

Les enquêteurs ont demandé aux entrepreneurs d'indiquer leur démarche lorsqu'ils sont sujets à des traitements inéquitables de la part d'un organisme public de contrôle. Les réponses des entrepreneurs sont mitigées. Alors que 65% des chefs d'entreprises d'Irkoutsk et 75,8 % des entrepreneurs d'Oudmourtie font des compromis avec les inspecteurs, sachant que ce type d'arrangement est souvent accompagné par des paiements occultes (pots de vin), les chefs d'entreprise de la région de Toula (soit 69,7%) s'adressent aux autorités supérieures ou aux tribunaux pour régler ce genre de problème.

Une autre contrainte dont se sont plaints les chefs d'entreprises est l'existence d'une taxation régionale et locale informelle imposée par les agents de l'Etat et qui ne figure pas dans la loi. Ainsi, un régime fiscal appliqué par les administrations locales et régionales qui pratiquent souvent des exonérations sélectives - au profit des grandes firmes avec lesquelles elles entretiennent des relations malsaines ou corrompues- constitue une autre barrière à l'entrée des petits entrepreneurs, en favorisant une concurrence déloyale (OCDE, 2002, pp. 101, 103, 112).

2.2. Le Cas de la Bulgarie

Une enquête réalisée par la Banque Mondiale en Bulgarie entre 2011 et 2012 sur les barrières administratives imposées par les municipalités, a montré que ces dernières se servent de leur pouvoir discrétionnaire pour entraver l'activité entrepreneuriale. Nous citons les principaux résultats de l'enquête.

Les interviews avec les représentants d'entreprises et les experts ont révélé l'existence de disparités dans l'application de la loi par les administrations municipales, concernant les documents requis, le coût du service et le temps nécessaire de la tâche. En effet, aucune municipalité de l'échantillon ne ressemble à l'autre en matière de cohérence et de qualité du service. Ainsi, le

nombre de documents requis pour la délivrance de permis diffère selon les régions. En effet, quelques administrations locales exigent plus de papiers que d'autres, ce qui crée un obstacle supplémentaire pour les entreprises. Par exemple, Dans la ville de Ruse, l'administration locale exige un formulaire type que doit remplir le contribuable ainsi que trois autres documents. Tandis que l'administration locale de Veliko Tarnovo demande un formulaire et huit documents supplémentaires.

Les répondants se plaignent aussi de la qualité des prestations qui sont parfois incohérentes et de la duplication de documents. La plupart du temps, les procédures administratives imposent un nombre excessif de documents et impliquent des interactions fréquentes avec plusieurs administrations, ce qui favorise la corruption. En effet, pour l'obtention d'un droit ou d'un service, une entreprise est obligée de collecter des informations ou des documents auprès de plusieurs administrations. Par exemple à Varna (une ville de l'est de la Bulgarie), un entrepreneur doit préparer cinq documents pour obtenir un permis de construction. Par contre à Stara Zagora (ville du centre-sud de la Bulgarie), pour ce même service, le nombre de documents exigé est de onze.

Il y a un manque de transparence dans le processus administratif. Alors que de nombreuses administrations sont dotées d'un système informatique développé qui permet d'économiser le temps et de réduire la bureaucratie (en particulier dans les grandes municipalités) ; dans la plupart des villes bulgares, le système administratif est toujours archaïque et favorise donc la paperasserie ce qui affecte négativement la qualité du service fourni (World Bank, 2013a, pp. 3, 4, 5,7).

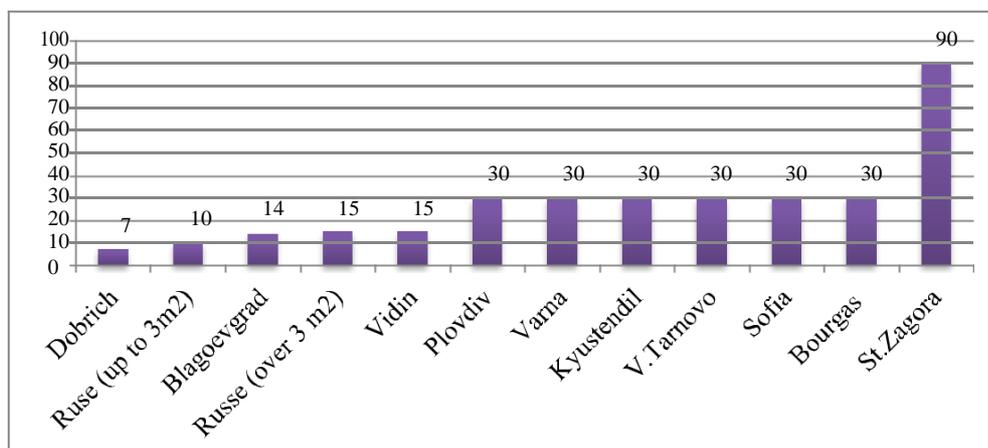
Les administrateurs sont souvent incompetents et ne maitrisent pas parfaitement leur travail. Ainsi, les entreprises questionnées affirment que dans plusieurs administrations, les fonctionnaires ne sont souvent pas conscients de leur responsabilité. A Dobrich, par exemple, les chefs d'entreprises ont souligné qu'une grande majorité du personnel administratif local ne connaissait pas toute sa responsabilité en tant que fonctionnaire municipal, ce qui causait des problèmes de communication avec les entrepreneurs.

Ainsi, les administrateurs de toutes les municipalités interrogées imposent souvent des documents qui sont déjà disponibles dans leur base de données. La soumission de ces documents nécessite du temps et de l'argent que les entreprises pourraient employer pour améliorer la livraison de leurs produits et services.

Les entreprises ont aussi évoqué le problème du manque de coordination des inspections et de l'absence d'un système de contrôle planifié. En effet, l'interaction entre les organismes chargés des activités d'inspection est inefficace. Tout entrepreneur est sujet à plusieurs inspections effectuées par différentes organisations. Ainsi, il n'existe pas une structure d'inspection régulière et planifiée par les organismes d'inspections nationales. Ce problème crée un autre fardeau administratif pour

les entrepreneurs qui perdent du temps et de l'énergie face à des contrôles effectués par différents organismes à des moments différents (World Bank, 2013a, p. 10).

Figure 3 : Le temps nécessaire pour l'obtention d'un permis pour placer des panneaux de publicité en Bulgarie (en nombre de jours)



Source : effectué par nous même à partir des données de l'enquête de la Banque Mondiale (2011)

Nous remarquons, d'après cette figure, que le temps nécessaire pour obtenir un permis pour placer des panneaux publicitaires, varie en fonction des villes. L'écart du temps est vraiment visible, par exemple dans la ville de Dobrich, un entrepreneur obtient son permis en sept jours seulement alors que dans la ville de St.Zagora, un entrepreneur attend 90 jours pour obtenir le même permis soit une différence de 83 jours. Cela confirme les résultats de l'enquête. Les procédures administratives ne sont pas les mêmes dans les villes bulgares et ceci est probablement dû au pouvoir discrétionnaire des agents publics qui imposent leur propre loi. Ces disparités peuvent avoir des effets indésirables sur l'activité entrepreneuriale. En effet, les entrepreneurs préfèrent exercer leur activité dans les régions où les contraintes administratives sont moins complexes. Cela crée une concentration des entreprises dans certaines villes au détriment des autres et par conséquent une disparité du développement économique dans le pays.

2.3. Cas de Gradiska (Bosnie-Herzégovine)

Une étude effectuée en 2001 sur les coûts administratifs et réglementaires auprès de 50 entreprises dans le territoire de Gradiska, réalisée par le service de conseil en investissement étranger de la Banque mondiale, a trouvé une série de barrières administratives imposées par les administrations de la région, nous citons les plus importantes.

Selon les résultats de l'enquête, la majorité des hommes d'affaires de la région (74% d'entre eux) ne sont pas satisfait du travail des administrations municipales, 44 % des entrepreneurs estiment que le travail de ces administrations est inutile (World Bank, 2006, p.10).

Les entreprises questionnées affirment que malgré la disponibilité des terrains à Gradiska, la procédure pour l'obtention de l'accord de construction est contraignante, car le coût est élevé et le temps nécessaire pour la délivrance de ce permis est trop long.

Les entrepreneurs attestent qu'il existe certaines différences entre les administrations municipales concernant les exigences administratives. Ainsi, certaines municipalités de la république serbe de Bosnie imposent des procédures moins complexes pour la délivrance des permis de construction et des permis urbains (World Bank, 2006, pp. 25, 28).

Les répondants se plaignent d'un système d'inspection chaotique, dans lequel certaines entreprises sont souvent la cible, alors que d'autres qui sont en fonction depuis plusieurs années n'ont subi aucun contrôle.

Nous avons vu à travers ce chapitre que les approches sur le domaine de l'entrepreneuriat sont multiples, mais elles s'accordent pour dire que l'innovation est un déterminant clé dans le processus entrepreneurial. Ensuite, nous avons cité différents modèles de transition où les entreprises ont fait face à de nombreux défis et contraintes qui entravaient leur activité entrepreneuriale durant cette période. En effet, les enquêtes effectuées sur les contraintes à l'entrepreneuriat dans certains pays en transition ont montré que la complexité administrative constitue un obstacle majeur pour les entrepreneurs. La question qui se pose est qu'en est-t-il du cas algérien ? La réponse à cette question fera l'objet du chapitre suivant.

Chapitre 3
L'étude de cas

Chapitre 3 : l'étude empirique

L'objet de ce chapitre est de présenter les résultats de l'enquête que nous avons menée dans la région de Sidi Bel Abbés et d'Oran auprès d'un échantillon d'entreprises de différentes tailles. Mais avant cela, nous décrirons dans la première section l'environnement institutionnel en Algérie. Dans la seconde section, nous présenterons la méthodologie de recherche qui nous a permis de recueillir les informations nécessaires pour notre enquête. Dans la dernière section, nous présenterons les principaux résultats trouvés après le traitement des questionnaires ainsi que l'interprétation que nous avons fournie pour expliquer ces résultats.

Section 1 : l'environnement institutionnel et entrepreneuriat en Algérie

Cette section s'intéresse à l'environnement des affaires qui caractérise l'économie algérienne. Nous commencerons par citer les principales réformes mises en œuvre dans les administrations publiques algériennes. Ensuite, nous parlerons des caractéristiques des entreprises algériennes et le climat des affaires dans lequel elles opèrent. Pour cela, nous nous appuyerons sur les rapports des institutions internationales qui mesurent la qualité institutionnelle en Algérie.

1. Réforme de l'administration publique algérienne

1.1. La période socialiste

Après l'indépendance, l'administration algérienne, comme un organe organisé avec des fonctionnaires et une réglementation prêts à la faire fonctionner, a tenu une place centrale dans le projet social algérien. Cependant, les réformes mises en œuvre pour la moderniser sont restées insuffisantes. Pendant l'époque socialiste, soit de 1962 à 1989 et en particulier durant les deux premières décennies, l'administration a subi beaucoup de changements qui visaient à l'adapter à la fondation d'un Etat socialiste. Ces changements n'avaient pas pour objectif de la moderniser mais plutôt de construire un appareil administratif robuste à la disposition du pouvoir politique et qui avait pour fonction la gestion et le contrôle de la société (Essaid, 1996, pp. 343-344).

Durant cette période, la réforme administrative a été attribuée à différentes instances : au Ministère de l'intérieur pour une durée de 17 ans soit de 1965 à 1982, au Commissariat à la réforme et à l'innovation administrative de 1984 à 1987 et enfin aux différents ministères de 1987 à 1994. Toutefois, malgré la longue durée des réformes, les résultats n'ont pas été visibles sur le terrain (Essaid, 2016, p.44). Au cours des années quatre-vingts, les réformes prennent un nouvel essor, les pouvoirs publics décident d'améliorer le système administratif plutôt que de le réformer en profondeur. Ces réformes visaient à simplifier et faciliter la vie aux citoyens à cause de l'importance du phénomène bureaucratique qui accablait la légitimité de l'Etat (Essaid, 1996, p.344).

1.2. La période de transition

Cette période commence après les réformes économiques entamées en 1988 et de la nouvelle constitution de 1989, dans laquelle l'Etat s'engage à adopter la voie libérale. Un nouveau discours apparaît pendant cette période sur la modernisation de l'administration. Le manque de ressources financières, l'incompressibilité de la demande sociale et les contraintes imposées par le FMI, force l'Etat à rechercher une gestion optimale et une rationalité managériale. Cette modernisation a pris deux voies, à savoir : « le moins d'Etat » et « le mieux d'Etat ».

1.2.1. Le « moins d'Etat »

Ce processus s'est réalisé à travers trois procédures principales:

L'autonomisation des entreprises publiques

En empruntant la voie libérale, l'Etat devait réduire son contrôle sur l'économie et laisser le champ libre aux forces du marché, en commençant par les entreprises publiques qui étaient sous le contrôle total de l'Etat. Le gouvernement décide de garder la propriété de leur capital et de soumettre leur gestion aux règles du droit commercial. Toutefois, la faillite structurelle de ces entreprises à cause de leur gestion bureaucratique et leur manque de liberté, oblige l'Etat à procéder à des privatisations dont les résultats sont décevants. L'échec de ce processus s'explique par la complexité et de la lourdeur des procédures de privatisation et de la persistance de l'Etat à vouloir garder le contrôle sur ces dernières (Essaid, 1996, p.345).

La démonopolisation

Cette stratégie consiste à réduire le monopole des entreprises publiques sur les différents secteurs économiques. Elle a ainsi touché plusieurs secteurs d'activité économique et sociale tels que le commerce extérieur, l'investissement, le transport, la presse écrite,...Cependant, cette méthode n'a pas eu l'effet escompté à cause, à la fois de l'absence d'un marché concurrentiel pratique et de l'imposition de barrières administratives, fiscales et douanières pour protéger les entreprises étatiques.

La déréglementation

La déréglementation est une démarche obligatoire que l'Etat algérien devait adopter pour passer d'une économie administrée à une économie de marché. Cette procédure a permis à de nombreuses activités d'être régies par le droit privé. Cependant ce processus de déréglementation que le gouvernement a emprunté était très limité. Ainsi, la dérégulation qui permet de garantir facilité, simplicité, souplesse et rapidité était suivi par un processus contradictoire de re-réglementation. En effet, les mesures prises pour assurer le « moins d'Etat » étaient importantes mais l'Etat maintenait

son contrôle sur l'économie toute entière via les différents instruments de sa réglementation, en l'occurrence : la fiscalité, les taxes douanières, les incitations politiques, ...Même les activités qui ont échappé à son contrôle direct, étaient soumises à son emprise indirecte par son pouvoir législatif et réglementaire via l'imposition de contraintes administratives et de normes techniques. De ce fait, le nombre impressionnants de réformes et mesures visant à moderniser l'administration publique via le processus du « moins d'Etat » était loin d'être satisfaisant dans le cas de l'Algérie .

1.2.2. Le « mieux d'Etat »

Cette stratégie vise à rendre l'administration plus efficace à travers des mesures que nous allons citer :

La démocratisation de l'administration

L'objectif de cette stratégie était de valoriser le fonctionnaire afin de le motiver dans son travail et de satisfaire les citoyens. Pour ce faire, le gouvernement a autorisé le pluralisme syndical et le droit de grève. Malheureusement, l'Etat continuait à octroyer des faveurs à l'UGTA (Union Générale des Travailleurs Algériens), qui en échange garantissait la stabilité sociale et menait les campagnes électorales. La démocratisation politique a permis l'ouverture de l'administration sur la société civile. Sa place au sein de la société a été revue. Elle n'est plus considérée comme un acteur unique incontesté et incontestable. Grâce à leur droit de grève, les fonctionnaires de cette administration sont devenus plus exigeants (Essaid, 1996, pp. 346- 348).

L'organisation de l'administration

L'administration locale était sujette à une réforme dans le sens de la décentralisation. Il s'agit de donner plus d'autonomie aux collectivités locales, en réduisant le contrôle excessif par les autorités supérieures. Dans ce sens, le Maire bénéficiait d'un plus grand pouvoir dans le domaine de la gestion du personnel et l'élaboration de l'organigramme. Toutefois, les champs les plus importants que le Maire était sensé gérer, sont restés sous le contrôle des autorités centrales, à savoir l'adoption du budget, la création de services publics, la passation de contrats de concession, l'octroi des marchés publics ...De plus, la majorité des communes ne bénéficiaient pas d'une autonomie financière.

Sur le plan technique, la commune était aussi sous l'autorité de l'Etat à cause de l'absence de cadres qualifiés. Par conséquent, Au lieu d'être consolidée, la décentralisation était affaiblie en redonnant au Wali le pouvoir sur les collectivités locales et les services extérieurs (Essaid, 1996, pp. 331-352).

La relation de l'administration avec le citoyen

L'administration algérienne laisse apparaître une très mauvaise image en termes d'efficacité et de légitimité. En effet, les citoyens n'ont pas cessé de montrer leur mécontentement envers l'excès de bureaucratie à travers des lettres envoyées à la presse. Ce phénomène témoigne du mépris de l'administration vis-à-vis du citoyen. « *Cette vision, propre à l'État gendarme du siècle dernier, est superbement exprimée par le droit administratif qui tisse une relation inégalitaire avec le citoyen au profit de l'administration* ». Devant cette bureaucratie administrative tolérée par l'Etat et les recours qui restent sans suite, les citoyens deviennent désespérés. Ce n'est que vers les années quatre vingt que le gouvernement prend conscience de l'ampleur de ce phénomène. Suite à cela, les pouvoirs décident de remédier à ce problème en prenant des mesures qui sont restées sans résultats visibles.

En effet, ces mesures visaient à rétablir la relation entre l'administration et le citoyen par la promesse d'un meilleur accueil des usagers, leur donner l'information dont ils ont besoin, l'allégement des procédures administratives, la réduction des délais d'attente, la sanction des fonctionnaires indociles...Or, le manque de contrôle et de suivi de ces administrations a entraîné la réapparition des anciennes habitudes bureaucratiques. En outre, certains problèmes liés à l'administration n'ont même pas été soulevés, à savoir le droit à l'information, le pouvoir discrétionnaire des administrateurs... Le citoyen fait face à de nombreuses difficultés, car pour lui, un simple accès à l'information ou la demande d'un simple document est un vrai parcours du combattant (Essaid, 1996, pp.355- 356).

L'efficacité de l'administration

Malgré son rôle dans la gestion des investissements financés par les recettes des hydrocarbures et sa participation dans la construction des écoles, usines, universités, infrastructures ; l'administration publique algérienne manquait d'efficacité du fait de son coût très élevé, de ces longs délais et de sa mauvaise qualité. Les réformes entreprises par l'Etat pour améliorer l'administration publique ne l'ont pas rendu plus efficace. Au contraire, la complexité des procédures, les longs délais, la lourdeur bureaucratique et l'absence des responsabilités de la part des échelons inférieurs et subalternes caractérisent l'administration algérienne. Nous pouvons conclure que les mesures prises par les autorités publiques concernant le « mieux d'Etat » sont restées insuffisantes pour garantir la performance et l'efficacité de l'administration.

1.3. Les années deux mille

Jusqu'aux années quatre vingt dix, la bureaucratie était considérée comme un simple dysfonctionnement administratif. Donc, un simple allégement des procédures permettait d'améliorer la performance de l'administration publique. Suite à la crise économique qui a touché le

pays à la fin des années quatre vingt, le gouvernement a pris conscience de la gravité du phénomène bureaucratique. Il s'est rendu compte que la bureaucratie était un problème beaucoup plus profond d'ordre politique et social, « *de par les effets pervers que la bureaucratie génère en termes de clientélisme, de passe-droits, de corruption et de violence sociale, symbolique ou physique, au point de menacer la stabilité et la cohésion sociale en raison des injustices qu'elle génère* » (Essaid, 2016, p.34).

1.3.1. La réforme administrative n'est pas une priorité

La réforme de l'administration s'est faite à maintes reprises par le gouvernement durant les années deux mille, mais dans la majorité des situations l'Etat ne lui a pas accordé l'importance qu'elle méritait. En effet, dans la plupart des cas, la réforme administrative n'a pas été rattachée à l'autorité adéquate ou n'a pas été seule comme c'est le cas en 2014 où elle a été juxtaposée à la fonction publique.

La réforme administrative était perçue seule sans être associée à une autre activité en 2000 avec le comité de la réforme des structures et des missions de l'Etat, en 2003 et 2006 par la direction générale de la réforme administrative, en 2013 auprès du premier ministre chargé de la réforme du service public et enfin en 2016 par l'observatoire national du service public (Essaid, 2016, p.43).

La réforme de l'administration vise à alléger l'appareil administratif de l'Etat, améliorer son organisation et utiliser des techniques modernes au sein de ces administrations. Plusieurs décrets présidentiels ont été définis à ce sujet, nous citons par exemple le décret exécutif n° 14-193 (Essaid, 2016, p.52). Ce décret porte sur l'organisation de la direction générale de la fonction publique et de la réforme administrative. Nous remarquons que la réforme de l'administration n'est pas seule. Elle est associée à la fonction publique. L'article n° 01 aborde la notion de la réforme administrative qui a pour objectif d'adapter l'administration aux évolutions économiques et sociales et aux besoins des citoyens. Pour ce faire, le décret exécutif n° 14-193 du 3 juillet 2014 qui fixe les attributions du directeur général de la Fonction publique et de la réforme administrative, suggère :

« *D'étudier et d'évaluer le fonctionnement de l'administration publique et de proposer toute mesure visant l'amélioration de l'efficacité de l'administration publique* » ;

« *De veiller à l'adéquation entre les besoins du développement socio-économique et l'organisation de l'appareil administratif* » ;

« *D'étudier et de proposer toute mesure susceptible de valoriser le travail administratif et de le rentabiliser* » ;

« *D'étudier et de proposer toute mesure visant à normaliser et à simplifier les formalités et les procédures administratives* » ;

« D'émettre un avis technique préalable sur les projets de textes législatifs ou réglementaires relatifs à l'organisation et au fonctionnement des institutions et administrations publiques »

« D'étudier et de proposer toute mesure visant à vulgariser les procédures administratives ».

« D'étudier et de proposer toute mesure permettant l'amélioration des conditions d'accueil, d'information et d'orientation des citoyens »

« D'étudier et de proposer toute mesure visant la promotion des actions de proximité et d'écoute envers les usagers du service public ».

Concernant la proposition liée à la simplification des procédures administratives et en se basant sur les données fournies par la Banque Mondiale (Doing business, 2014, 2015, 2016), nous remarquons que le score global de la facilité à faire des affaires a diminué entre 2014 et 2016. Alors qu'il était à 48,36 en 2014 il est descendu à 45,53 en 2015 et à 45,75 en 2016. En effet si nous prenons l'exemple du nombre de procédures ou le délai requis pour la création d'une entreprise ou pour l'obtention d'un permis de construction, il s'avère qu'il n'y a aucun changement. Le temps nécessaire pour obtenir un permis de construction a même augmenté entre 2014 et 2016 (218 jours en 2014 et 226 jours en 2016). Nous pouvons conclure, selon cet exemple, que cette réforme administrative présente dans le décret ne semble pas avoir été appliquée sur le terrain.

Selon Frédéric Colin « *La simplification implique une action dédiée de correction des dérives de la complexification. Un effort de réduction administrative est donc nécessaire et engage les deux dimensions de l'administration : organique et fonctionnelle* » (Colin, 2016, p 4). La question de la simplification est une problématique réelle qui ne devrait pas être prise à la légère et qui ne peut pas être réalisée avec de simples textes écrits sous forme de décrets qui ne déterminent même pas les mécanismes par lesquels elle peut être appliquée.

1.3.2. Efficacité de l'administration

Nous nous focalisons ici sur un point essentiel qui est le temps. Aucun texte juridique n'aborde clairement la question du temps qui représente le symptôme le plus grave du phénomène de la bureaucratie, pourtant ce facteur ne nécessite pas des moyens financiers. Les citoyens peuvent très rarement imposer des délais à l'administration. Ils n'ont simplement pas ce droit. En revanche, l'administration exige des usagers le respect des délais qu'elle impose.

Si le citoyen ne respecte pas ses obligations, l'administration le sanctionne à sa manière, par exemple elle lui coupe l'électricité, lui rejette un dossier, lui supprime une ligne téléphonique (Essaid, 2016, p. 57).

2. Caractéristiques de l'entrepreneuriat en Algérie

2.1. L'évolution des PME algériennes

La création des entreprises reste le déterminant essentiel de perspectives économiques. Ainsi, les entreprises contribuent à l'augmentation du PIB et à la création d'emploi. Ayant un taux de chômage des jeunes qui excède les 28%, le développement des entreprises représente la solution à ce phénomène (Lamiri, 2019). La création des PME en Algérie reste très faible comparée à la moyenne mondiale. En 2017, le nombre de PME algériennes était de 20 PME/1000 habitants alors que la moyenne mondiale est de 45-60 PME/1000 habitants (El Watan, 2017).

Tableau 01 : Le nombre et la densité des PME en Algérie entre 2013-2018

Année	PME privées (personne morale)	Pme privées (personne physique)	Total des PME privées	PME publiques	Densité des PME (personne morale ¹)
2013	441964	305423	747387	547	13
2014	482130	338064	820194	544	14
2015	520875	375404	896279	532	15
2016	577386	436251	1013637	438	17
2017	595810	464215	1060025	264	17
2018	628219	464689	1092908	262	15

Source : synthèse effectuée à partir de données des bulletins d'information statistique de la PME n° 23, 25,27, 29, 31,33.

D'après ce tableau, nous remarquons que le taux de création des PME privées par an est en diminution (9,74% entre 2013-2014 ; 9,27% entre 2014-2015 ; 13,09% entre 2015-2016 ; 4,57 % entre 2016-2017 et 3,1 % entre 2017-2018) à l'exception de l'année 2016 où le nombre de PME privées a augmenté de 117358 par rapport à 2015, mais plus de la moitié de ces entreprises créées étaient des entreprises individuelles. Nous constatons que l'évolution des PME en Algérie reste très modeste.

Concernant la densité des PME, nous constatons qu'elle n'a presque pas changé entre 2013 et 2018. Le nombre d'entreprises créées pour 1000 habitants est très faible comparé à la moyenne mondiale qui est, selon le bulletin d'information statistique de la PME en Algérie, de 45 PME pour 1000 habitants. Ceci montre que les efforts de l'Etat pour le développement des PME restent insuffisants, particulièrement dans l'amélioration du climat des affaires, car les individus trouvent

¹Nombre de PME créées pour 1000 habitants

des difficultés pour fonder une entreprise, en l'occurrence la complexité des procédures administratives.

Tableau02: le nombre de cessation d'activité des PME privées entre 2013-2018

Année	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Cessation d'activité	2661	2676	2362	12650	9941	21139

Source : synthèse effectuée à partir de données des bulletins d'information statistique de la PME n° 23, 25,27, 29, 31,33.

Nous remarquons sur la base de ces données que le nombre des entreprises privées qui ont cessé leur activité, soit parce qu'elles ont fait faillite ou qu'elles ont rejoint le secteur informel, augmente d'année en année. En effet, entre 2013 et 2018, le nombre de cessation a augmenté de 18478, reste à connaître les causes de cette augmentation.

2.2. Les traits de l'entrepreneuriat en Algérie

2.2.1. Les indicateurs de l'entrepreneuriat en Algérie

Nous allons donner dans le tableau ci-dessous, un ensemble d'indicateurs décrivant l'activité entrepreneuriale en Algérie

Tableau 03: Quelques indicateurs de l'entrepreneuriat en Algérie

Année	2009	2011	2012	2013
Les opportunités perçues (perceived opportunities)	48,42	54,26	45,65	61,86
Les capacités perçues (perceived capabilities)	52,06	59,60	54,10	55,51
Taux de la peur d'échec (fear of failure rate)	30,89	43,11	35,44	32,95
Intentions entrepreneuriales (entrepreneurial intentions)	22,26	41,76	21,27	36,02
Indice de motivation (Motivational Index)	/	1,27	1,58	2,92

Source : Synthèse effectuée à partir de la base de données du Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Nous remarquons que les données sur les indicateurs de l'entrepreneuriat en Algérie sont très limitées (l'Algérie n'a participé à l'enquête effectuée par GEM qu'à quatre reprises).

Commençant par le premier indicateur : les opportunités perçues, cet indicateur calcule le pourcentage des individus âgés de 18 à 64 ans qui perçoivent des opportunités intéressantes pour créer une entreprise dans la région où ils habitent. Quant aux capacités perçues, elles indiquent le pourcentage des individus âgés entre 18 et 64 ans et qui pensent avoir les qualifications et les connaissances nécessaires pour créer une entreprise. Le GEM considère ces deux indicateurs comme les déterminants des entrepreneurs potentiels dans la société.

Entre 2009 et 2013 le nombre d'individus ayant trouvé des opportunités pour fonder une entreprise a augmenté. Environ la moitié des individus appartenant à cette catégorie d'âge perçoivent des avantages pour fonder une entreprise et plus de la moitié d'entre eux pensent qu'ils sont capables de créer une entreprise. Ce chiffre est proche de la moyenne de la région MENA : 57,2 % en 2017 (GEM, 2017, p 20). Ces chiffres sont assez encourageants. Ils sont importants dans le sens où ils peuvent dans une certaine mesure déterminer si une personne a l'intention de créer une entreprise ou non.

En ce qui concerne le taux de la peur de l'échec, qui évalue le pourcentage des individus percevant de bonnes opportunités mais qui indiquent que la peur de l'échec les empêcherait de créer une entreprise, les chiffres sont un peu élevés. En moyenne 35,6 % d'entre eux craignent que la possibilité d'échec de leur projet les décourage à le réaliser. Ceci peut être expliqué par l'environnement institutionnel en Algérie qui est caractérisé par l'inefficience, la bureaucratie, le favoritisme...etc., et qui dissuadent un nombre important d'individus de monter leur propre entreprise.

A propos des intentions entrepreneuriales, cet indicateur mesure le pourcentage des personnes âgées de 18 à 64 ans qui sont des entrepreneurs latents et qui ont l'intention de créer une entreprise dans les trois années qui suivent. En Algérie, en moyenne 30 % des entrepreneurs latents envisagent de créer leur propre firme, quant aux autres ils ne veulent pas prendre ce risque. Malgré le fait qu'ils perçoivent des opportunités dans l'activité entrepreneuriale, ils n'ont pas l'intention de devenir entrepreneur. Ceci peut être expliqué par plusieurs raisons, à savoir les barrières administratives, la difficulté d'accès au financement, la concurrence ou encore l'absence d'une culture entrepreneuriale.

2.2.2. Le caractère familial des entreprises algériennes

Pour les PME privés, le capital est soit possédé par une personne ou il est partagé entre plusieurs individus. Dans le premier cas, le propriétaire exerce plusieurs fonctions, il est à la fois détenteur du capital et dirigeant de son entreprise. Les entrepreneurs algériens accordent une grande importance au rôle social de leur entreprise dans le sens où le travail se fait dans le réseau familial. En effet, la majorité des entreprises algériennes choisissent leurs employés sur la base des réseaux familiaux et tiennent peu compte des critères de qualifications et de compétences (Lachachi, 2014, p. 35).

L'entreprise familiale est une forme très ancienne de l'organisation. Ce modèle d'entreprise joue un rôle important dans le développement économique des pays et en particulier dans les économies des pays sous-développés. Dans le cas de l'Algérie, il existe plusieurs définitions de l'entreprise familiale, nous en retenons deux qui ont été adoptée dans la littérature économique algérienne.

La première définition est donnée par Allouche et al. (2008), citée dans (Oudjedi *et al.*, 2017) :

« Sera considérée comme familiale, l'entreprise au sein de laquelle un ou plusieurs membres d'une même famille étendue ou de plusieurs familles influencent significativement son développement par la détention de droits de propriété sur le capital, en faisant prévaloir des liens de parenté dans l'exercice du processus de choix des dirigeants, qu'ils soient issus de la famille ou recrutés à l'extérieur, en affichant la volonté de transmettre l'entreprise à la prochaine génération et en sachant le poids de l'entreprise à la prochaine génération et en sachant le poids de l'entreprise sur les intérêts et objectifs de la famille » (Oudjedi *et al.*,2017, pp. 3-4).

La deuxième définition est inspirée de celle de Westhead et Cowling et tient compte de la taille des PME, « Les PME familiales sont des entreprises dont les propriétaires détiennent au moins 50 % des capitaux et au moins un propriétaire est impliqué dans la gestion de l'entreprise et emploient moins de 250 salariés » (Merzouk & Abedou, 2015, p. 25). Une enquête effectuée par des chercheurs algériens (Merzouk & Abedou, 2015) montre que les entreprises familiales en Algérie sont plus performantes en matière de croissance.

En effet, leur étude effectuée en 2012 qui a touché 192 PME activant dans le secteur industriel a révélé que 62% des entreprises ont réalisé une croissance positive dont 58,5% sont des entreprises familiales qui emploient 54,67 % de la main-d'œuvre manufacturière. Le niveau de formation du dirigeant joue un rôle important dans la croissance des entreprises. La même étude a montré que les propriétaires des entreprises familiales ont un meilleur niveau d'éducation, une meilleure expérience professionnelle, prennent plus de risque et entretiennent de meilleures relations avec les parties prenantes (Merzouk & Abedou, 2015, pp. 27-28). Toutefois, les entreprises familiales présentent plusieurs inconvénients, nous citons quelques uns.

Les conflits émotionnels et cognitifs liés à la prise de décision au sein de ces entreprises (Cheddache, 2012, p. 63).

L'espérance de vie des entreprises familiales est courte (24 ans en moyenne) par rapport à leur homologues non familiales est de 45 ans.

Le problème de transmission qui est considéré comme la plus grande contrainte de ces entreprises. Seulement 15 % d'entre elles atteignent la troisième génération. En effet, les chefs d'entreprises familiales trouvent des difficultés pour la préparation de leur succession qui réside dans le transfert du patrimoine et du pouvoir aux autres membres de leur famille. Dans la majorité des cas, les patrons de ces entreprises cèdent leur firme à un manager appartenant à leur famille par crainte que leur entreprise ne tombe dans les mains d'un étranger.

Les entreprises familiales ont deux priorités essentielles, à savoir leur survie et leur développement ; mais parfois la stratégie de croissance de la firme requiert des ressources financières supplémentaires que les membres de la famille ne peuvent pas procurer.

Dans ce cas, le patron se trouve dans l'obligation d'emprunter ou d'ouvrir son capital à des investisseurs étrangers. Ainsi, ces deux solutions vont à l'encontre du principe d'indépendance financière.

Les problèmes liés à l'interaction entre l'entreprise et la famille qui suscitent des désaccords entre les générations et portent parfois préjudice à l'entreprise.

Problèmes liés à la relation d'entente entre le dirigeant propriétaire et le manager extérieur qui n'ont souvent pas le même objectif, ce qui risque de compromettre le bon fonctionnement de l'entreprise (Cheddache, 2012, pp 71,72, 73).

2.3. Les contraintes de l'entrepreneuriat en Algérie

Les entrepreneurs algériens font face à de nombreux obstacles qui entravent leurs activités quotidiennes, nous allons citer les principaux freins à l'entrepreneuriat en mettant l'accent sur les contraintes bureaucratiques.

2.3.1. Les contraintes liées au secteur informel

Le secteur informel, appelé aussi l'économie parallèle est défini par le Bureau International du Travail (BIT), d'après la résolution de la 15^e conférence internationale des statisticiens de travail du BIT de 1993 comme « *un secteur constitué des unités économiques (non agricoles) qui appartiennent, en tant qu'entreprises individuelles, au secteur institutionnel des ménages, qui ne tiennent pas une comptabilité complète et dont la personnalité juridique est confondue avec celle des ménages dont elles dépendent et qui ne sont pas enregistrées* » (Bellache, 2013, pp. 165-166).

" Le secteur informel est constitué des entreprises informelles de travailleurs à compte propre (entreprises familiales) employant des aides-familiales ou des salariés occasionnels et des entreprises d'employeurs informels (micro-entreprises) qui peuvent employer un nombre restreint des travailleurs permanents (inférieur à 5 ou 10 selon les pays) " (Babou & Adair, 2016, p.142).

Ce secteur représente une barrière importante pour les entreprises formelles. En effet, il est en croissance continue et selon les statistiques de l'ONS en 2007, les deux tiers des micro- entreprises actives dans le secteur informel. Ces entreprises ne respectent pas la législation (Si Lekhal *et al.*, 2013, p.40), et par leurs comportements peu conventionnels, elles peuvent porter préjudice aux entreprises travaillant en toute légalité (Merad Boudia, 2015, p.20). Ainsi, en ne payant pas d'impôt, ni de cotisations sociales, elles créent une concurrence déloyale envers les entreprises formelles en imposant des prix imbattables. Ceci influe négativement sur le bénéfice des sociétés formelles et dissuade les entrepreneurs potentiels (Si Lekhal, 2013, p.20).

Le secteur informel n'est pas seulement une contrainte pour les entreprises formelles mais aussi une conséquence de la complexité administrative. En effet, lorsque la réglementation est excessive, elle pousse les agents économiques à opérer dans le secteur informel. Pour les libéraux, la

bureaucratie freine non seulement la création des entreprises mais empêche l'émergence de nouveaux entrepreneurs voulant exercer leur activité dans un cadre légal et officiel (Bounoua, 2002, p.26).

2.3.2. Les contraintes liées au financement

La création et le développement des PME nécessitent un financement important que les PME ne peuvent pas se procurer. L'accès au crédit est donc un déterminant essentiel de la continuité de l'entreprise. Malheureusement, la croissance des PME en Algérie est bloquée par la difficulté d'obtenir des crédits auprès des banques. La problématique du financement est l'un des obstacles les plus cités par les entrepreneurs algériens. Ces entrepreneurs affirment que le système bancaire actuel n'est pas adapté au PME et qu'il a été conçu au départ pour servir les entreprises publiques. La transition vers l'économie de marché a obligé le gouvernement à procéder à des réformes du système bancaire, mais ces dernières sont timides et insuffisantes. Les lois et règlements qui régissent le marché existent mais leur application demeure très lente, compliquée et dominée par la persistance des pratiques socialistes (Si Lekhal, 2013, p.20). "Le problème de financement devient encore plus préoccupant pour les pouvoirs publics qu'il s'agit de lever une contrainte de taille au développement d'un secteur considéré comme stratégique dans la création de l'emploi et des revenus et la consolidation de la croissance économique" (Bounoua, 2011, p.46).

Les banques sont donc réticentes dans l'octroi du crédit aux PME car ces dernières ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit.

Ainsi, « Le rapport des actes des assises nationales de la PME du ministère de PME et de l'artisanat (Janvier 2004) a synthétisé les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes comme suit :

l'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ont pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre).

Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs.

L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services.

L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement.

Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi » (Si Lekhal, 2013, p.41).

Pour quelles raisons les banques sont-elles réticentes dans l'octroi de crédit ?

Les banques sont souvent réticentes dans l'octroi des prêts destinés à financer les PME. Elles invoquent deux raisons principales : le risque considérable engendré par l'existence d'une forte

asymétrie d'information (entre la banque et l'emprunteur) et le manque de sécurisation des crédits en cas de défaut de paiement (manque de garanties). En effet, les banques algériennes cultivent une certaine méfiance vis-à-vis des entreprises privées, méfiance, héritée du régime socialiste qui persiste encore et qui contraint l'entrepreneur à obtenir un financement malgré les réformes bancaires entamées depuis 1989.

Afin de résoudre ce problème, les pouvoirs publics ont mis en place des structures et des programmes de soutien pour les entrepreneurs (ANSEJ, ANGEM...). Or, *« ces structures sont relativement récentes et leur apport en terme de sécurisation des crédits demeure modeste, autrement dit l'insuffisance des montants alloués par les fonds de garantie n'encourage pas vraiment les banques à s'impliquer davantage dans le financement de l'économie privée »* (Si Lekhal, 2012, pp. 49- 50)

L'asymétrie de l'information qui existe entre le prêteur : la banque et l'emprunteur (l'entreprise) poussent les organismes de crédits à limiter les montants de prêts aux PME.

En effet, l'entrepreneur connaît mieux la situation de son entreprise que la banque. Il ne partage pas avec la banque toutes les informations relatives à son entreprise (solvabilité, taux de rendement, bénéfices, les chances de réussite de son projet...). De plus, les documents comptables (Etats financiers...) présentés par les PME pour bénéficier d'un emprunt manquent souvent de fiabilité ce qui ne facilite pas l'évaluation de leurs projets et par conséquent les banques deviennent prudentes dans l'octroi des Montants de crédits sollicités (Si Lekhal, 2013, p.18).

2.3.3. Les contraintes d'ordre administratif

La complexité administrative, appelée aussi bureaucratie, constitue un obstacle majeur pour les entreprises quelque soit leurs tailles ou le secteur dans lequel elles activent. A l'opposé des autres obstacles, la bureaucratie touche tous les domaines, à savoir : le démarrage de l'activité, l'obtention d'un crédit, l'autorisation de construction, l'obtention d'un terrain, le dédouanement... Ainsi, La bureaucratie est une barrière que les entrepreneurs rencontrent presque tous les jours pour effectuer leurs tâches quotidiennes.

Le climat des affaires en Algérie a fait l'objet de plusieurs études de la part des grandes organisations internationales, les rapports fournis par ces dernières montrent que la complexité administrative demeure un obstacle majeur pour les investisseurs nationaux et étrangers. La bureaucratie héritée de l'ancien système socialiste, qui domine toujours la création des règles et lois sur l'investissement et le commerce, freine les projets d'investissements. Malgré l'établissement de nouvelles lois dans différents secteurs : hydrocarbures, secteur bancaire, le transport, le tourisme..., la lourdeur administrative continue d'entraver la création des entreprises en Algérie.

Par exemple, pour les investisseurs étrangers, le code de l'investissement établi en 2001 et la loi sur la monnaie et le crédit de 2003 confèrent à ces derniers le droit de transférer leurs profits à l'étranger et ceci même si cette somme dépasse le montant original de l'investissement. Cette nouvelle réglementation encourage, en théorie, les entrepreneurs internationaux. En revanche, dans certains cas l'inefficience de l'administration publique, exprimée par le long délai d'attente pour obtenir une autorisation officielle (de la part de la direction générale des changes de la banque centrale) pour le transfert des bénéfices complique cette opération (qui est pourtant légale) et fait fuir les investisseurs (International Business Publication, 2019, p. 21).

2.4. Les rapports des institutions internationales sur la qualité institutionnelle

2.4.1. Rapport du Forum Economique Mondial (World Economic Forum WEF)

Ce rapport fournit des informations sur la compétitivité des pays, définie comme l'ensemble des institutions, des politiques et des facteurs qui déterminent le niveau de productivité.

Elle est mesurée à l'aide d'un indice appelé : indice mondial de compétitivité (*The Global Competitiveness Index*). Cet indice est composé de 12 piliers à savoir : la qualité des institutions, les infrastructures, l'adoption des technologies de l'information et de la communication, la stabilité macroéconomique, la santé, les compétences, marché de produits, le marché du travail, le système financier, la taille du marché, la dynamique des entreprises et la capacité de l'innovation. Chaque pilier est constitué de plusieurs facteurs.

Selon le rapport de 2019, l'Algérie est classé à la 89^e position sur 141 pays avec un score de 56 (sur une échelle de 0 à 100). Elle a gagné trois places par rapport à 2018 (où le score total était de 54). Concernant le pilier : Dynamique des entreprises, son score n'est que de 56 et son rang est de 93 sur 141 pays. Pour le facteur : le temps nécessaire pour la création d'une entreprise, l'Algérie se classe à la 99^e position. C'est un mauvais classement pour un pays qui devrait diversifier son économie en encourageant l'initiative privée.

Si nous nous intéressons à la performance du secteur public, nous remarquons que l'Algérie obtient un score très faible, soit 37,5/100 et se classe à la 117^e position (sur 141pays). Si nous examinons cet indicateur de plus près, nous remarquons qu'il se compose de trois facteurs, à savoir : le fardeau de la réglementation, l'efficacité du système juridique dans le règlement des différends et le partage d'informations qui évaluent de degré d'utilisation des services en lignes pour faciliter la fourniture des informations par les gouvernements aux citoyens .

Tableau 04 : performance du secteur public en Algérie (2019)

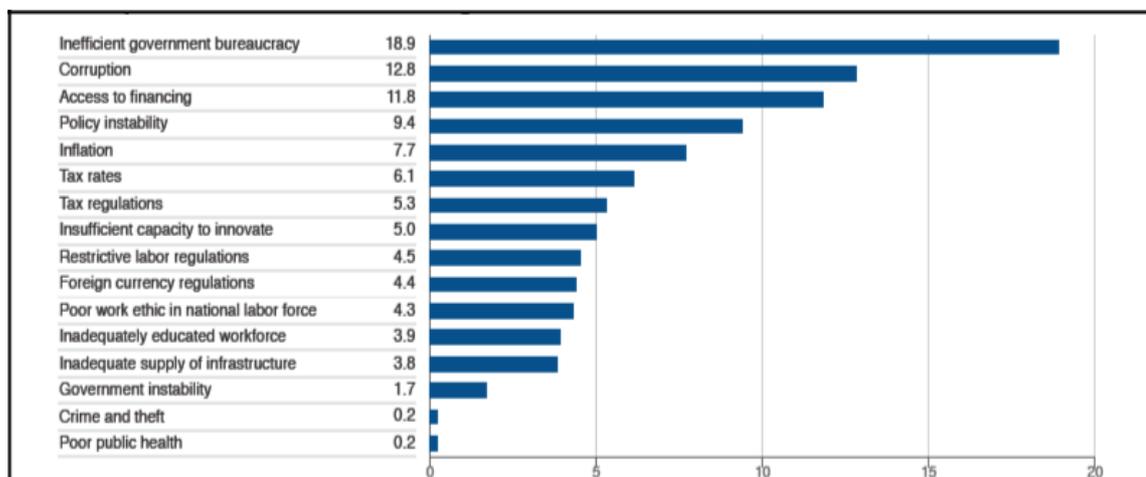
La performance du secteur public	Valeur	Score	Rang
Le fardeau de la réglementation	3,5 (0-7)	42,2	71
l'efficacité du système juridique dans le règlement des différends	4,1 (0-7)	51,4	54
Partage d'informations en ligne	0,20 (0-1)	20,2	128

Source: World Economic Forum: rapport 2019.

Les données de ce tableau montrent que le score le plus faible est obtenu par le troisième indice de la performance du secteur public, à savoir le partage d'informations en ligne. Ainsi, l'Algérie détient un score de 20,2 seulement concernant cet indice. En effet, alors que dans certains pays où l'accès à l'information est une chose banale, en Algérie le droit d'accès à l'information publique demeure une rude épreuve. En ce qui concerne l'indice de la complexité de la réglementation, le score n'atteint même pas la moyenne, ce qui prouve que la bureaucratie est une contrainte majeure dans notre pays (World Economic Forum, 2019, pp.50-52).

Dans un autre rapport de l'édition 2016/2017, cette organisation cite les obstacles principaux à l'entrepreneuriat, en se basant sur une enquête qui recueille la perception des entrepreneurs sur les contraintes qu'ils rencontrent. Les problèmes les plus inquiétants sont la bureaucratie, en première position et la corruption en deuxième position, selon la figure ci-dessous :

Figure 04 : Les facteurs les plus problématiques pour faire des affaires en Algérie (2016-2017)



Source: World Economic Forum, the Africa competitiveness report 2016-2017, p.88

Les résultats de l'enquête effectuée en 2016 par le WEF illustrés dans la figure ci-dessus, montrent que les entrepreneurs algériens perçoivent la bureaucratie comme la principale entrave à

leur activité avec un score² de 18,9/ 20 suivie de la corruption et de l'accès au financement. Nous constatons que durant ces deux années, le gouvernement n'a pas fait d'effort pour faciliter les procédures administratives aux entrepreneurs, ce qui pousse ces derniers à rejoindre le secteur informel.

2.4.2. Rapport d'Oxford Business Group (OBG)

Selon ce rapport effectué en 2014, la stabilité politique en Algérie continue à susciter l'intérêt des investisseurs étrangers pour de nombreux projets de développement qui couvrent plusieurs domaines, à savoir la construction des routes et autoroutes, la production d'énergie, la construction ferroviaire... Toutefois, ces investisseurs rencontrent des contraintes opérationnelles. Pour les compagnies de construction étrangères, la contrainte la plus citée est liée à la réglementation algérienne. Selon eux, la réglementation est caractérisée par une bureaucratie excessive, en particulier pour l'obtention des autorisations nécessaires pour le fonctionnement des projets et dans le traitement des dossiers. Ainsi, « *la bureaucratie et les retards de paiement constituent les principaux problèmes du secteur de la construction* », a déclaré une société étrangère à OBG.

Dans une certaine mesure, les obstacles bureaucratiques sont devenus de plus en plus problématiques après les affaires de corruption qui ont éclaté en 2014 et qui ont été rendues publiques et par conséquent la prise de décision concernant les projets d'investissements a été retardée dans certains domaines de l'administration publique.

En effet, en 2014 selon la Banque Mondiale, l'octroi d'un permis de construction est un réel déficit en Algérie. Il nécessite l'obtention d'autorisation de la part de la Wilaya et des agences nationales avec un délai très long de 150 jours et nécessite aussi le dépôt de cinq documents pertinents. Ce permis est valide pour 3 ans mais si le projet n'est pas achevé dans les temps, le permis n'est plus valide et requiert une ré-approbation ultérieure. A l'opposé, le gouvernement marocain autorise une soumission électronique des documents et délivre le permis de construction après 15 jours seulement.

Nous citerons un autre exemple d'un consortium japonais qui était impliqué dans la construction de l'autoroute Est-Ouest et qui a fait appel devant la Cour Internationale d'arbitrage pour résoudre les problèmes de paiement avec le gouvernement algérien mais le manque de transparence sur la manière de régler ce genre de conflits a rendu l'exécution d'un jugement arbitral difficile (OBG, 2014, p .135).

² Le score correspond aux réponses pondérées selon le classement des principaux problèmes rencontrés par les entrepreneurs

2.4.3. Le rapport de Doing Business

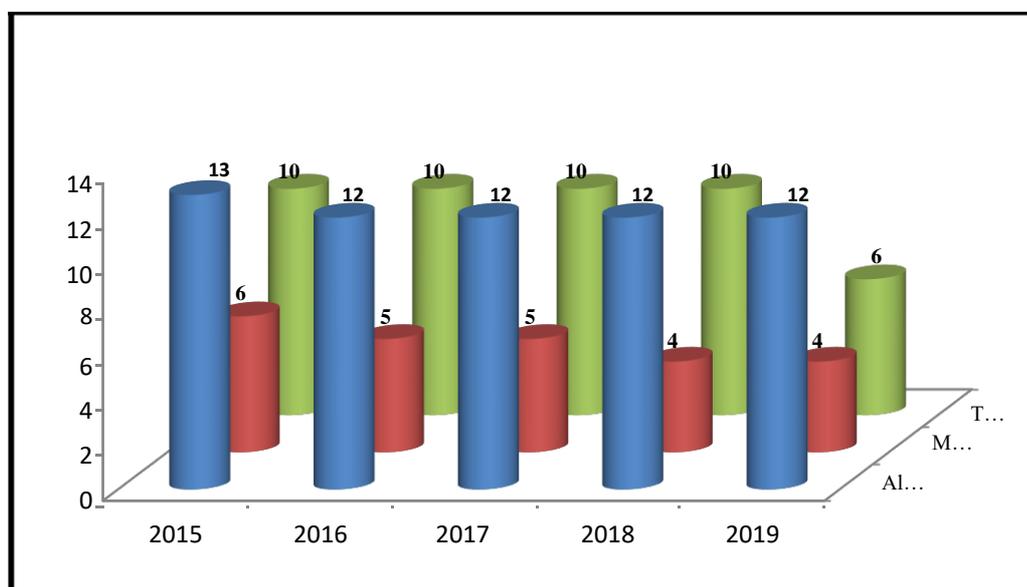
Le président de la Banque Mondiale Jim Yong Kim déclare que « *Des règles équitables, efficaces et transparentes, comme celles que préconise le rapport Doing Business, constituent le socle d'un environnement dynamique pour l'économie et l'entrepreneuriat. Il est indispensable que les pays intensifient leurs efforts afin de créer les conditions permettant à l'entreprise privée et aux populations de prospérer.* »

Dans son rapport de 2019, la Banque Mondiale rappelle que malgré quelques réformes modestes qu'a entamées le gouvernement algérien, le pays reste à la traine concernant plusieurs indicateurs de la facilité de faire des affaires. En effet, si on exclut les pays en guerre ou connaissant une instabilité politique telle que la Lybie, l'Irak la Syrie ou le Yémen, l'Algérie est considéré comme le pays le moins perméable pour les réformes de la région MENA

Nous allons montrer quelques indicateurs de la facilité de faire des affaires en Algérie sur une période de cinq ans en comparant ceux-ci avec les indicateurs enregistrés dans ses deux pays voisins, à savoir le Maroc et la Tunisie.

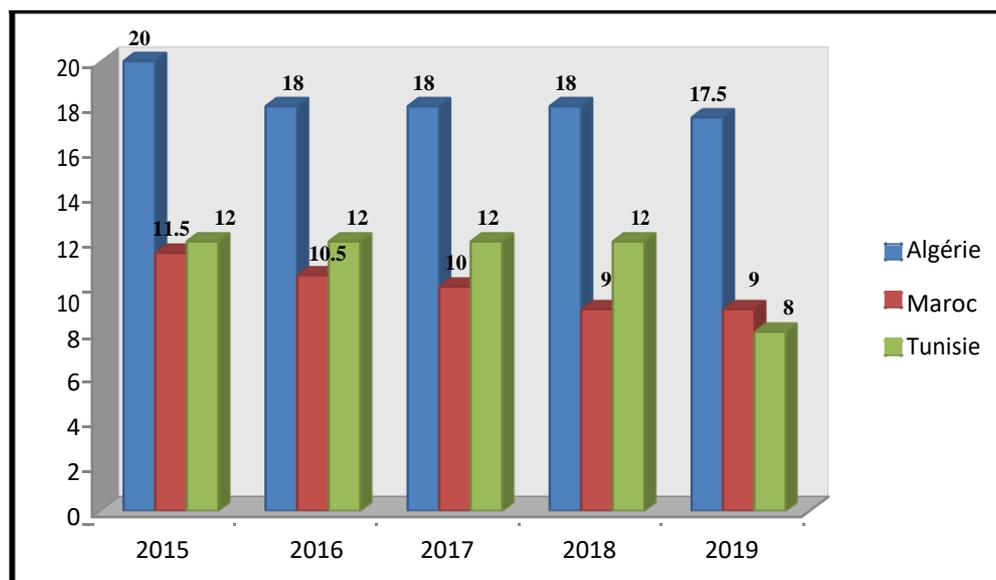
La création d'une entreprise : Doing Business évalue les conditions liées à cette démarche à savoir, le nombre d'étapes, la durée et les coûts requis d'une société à responsabilité limitée pour pouvoir légalement commencer son activité.

Figure 05 : le nombre de procédures nécessaires pour la création d'une entreprise



Source : Effectué par le chercheur à travers les données de Doing Business

Figure 06: le temps (en nombre de jours) requis pour le démarrage d'une entreprise

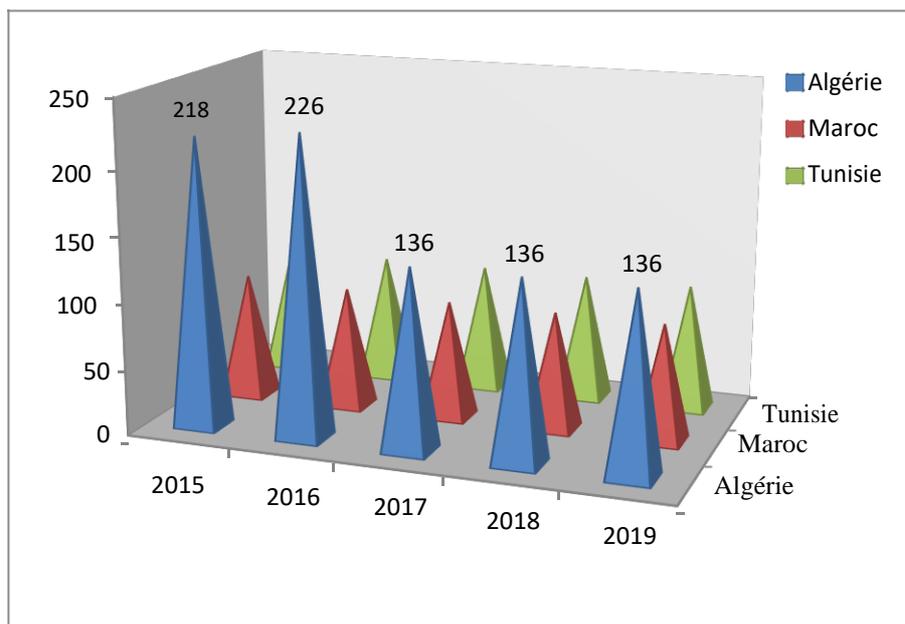


Source : Effectué par le chercheur à travers les données de Doing Business

Dans les deux figures ci-dessus, l'Algérie enregistre les plus mauvais indicateurs pour la création d'une entreprise. En effet, les démarches administratives pour le démarrage d'une entreprise (le nombre de procédures et le délai) au Maroc et en Tunisie sont moins complexes que celles de l'Algérie. En 2019, l'entrepreneur marocain passe par 4 procédures pour créer son entreprise soit 3 fois moins de procédures que l'entrepreneur algérien. Un entrepreneur tunisien attend 8 jours pour créer son entreprise alors qu'un entrepreneur algérien effectue les procédures en 18 jours, soit le double.

La délivrance du permis de construction : cet indicateur mesure les procédures, durées et coûts nécessaires pour la construction d'un entrepôt, y compris l'obtention des licences et permis nécessaires, les notifications et réalisation des contrôles requis et l'obtention des raccordements aux services (eau, téléphone et électricité).

Figure 07 : le temps nécessaire pour l'obtention d'un permis de construction

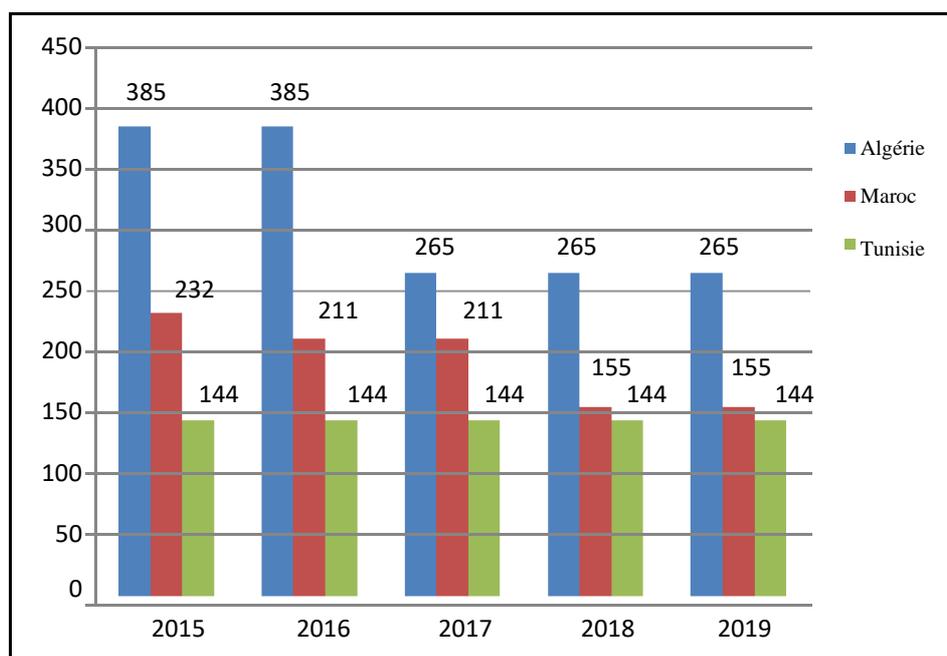


Source : Effectué par nos soins à travers les données de Doing Business

La première chose que nous remarquons d'après cette figure est la réduction importante du délai de la délivrance d'un permis de construction pour l'entrepreneur algérien au fil de ces 5 dernières années. Alors qu'il était de 268 jours en 2015, il a été réduit à 136 jours en 2019. La deuxième remarque est la hauteur de la pyramide bleue qui représente l'Algérie par rapport aux pyramides rouges et vertes qui représentent le Maroc et la Tunisie respectivement. Ainsi, les réformes entamées pour simplifier les procédures administratives ne sont toujours pas suffisantes si nous comparons le délai d'obtention d'un permis de construction en Algérie par rapport au Maroc qui est de 88 jours et à la Tunisie qui est de 95 jours.

Le paiement des taxes : il mesure les taxes et impôts qu'une entreprise de taille moyenne doit régler ou retenir chaque année ainsi que la charge administrative dans le paiement de taxes, en analysant le nombre de paiements requis, le nombre d'heures consacrées à la préparation, au dépôt et au paiement, et le pourcentage des bénéfices qu'un entrepreneur doit payer en taxes et impôts.

Figure 08: le temps nécessaire pour le paiement des taxes



Source : Effectué par le chercheur à travers les données de Doing Business

Concernant cet indicateur, la Tunisie réalise la meilleure performance, car l'entrepreneur tunisien consacre 144 heures par an pour le paiement des taxes. En revanche en Algérie, une entreprise consacre 265 heures par an pour payer ses différentes taxes. En d'autres termes, l'entrepreneur algérien perd beaucoup de temps pour se conformer à la réglementation formelle, un temps qu'il pourrait consacrer pour améliorer l'efficacité de son activité. Pour le nombre de taxes que les entreprises doivent payer par an, là aussi, la réglementation algérienne se trouve être la plus contraignante. En effet, selon les données fournies par Doing Business, sur une période de 5 ans (2015-2019), les entreprises marocaines et tunisiennes sont soumises à 6 et à 8 taxes par an respectivement ; en Algérie, l'entreprise doit payer 27 taxes au cours de l'année. Encore une fois, l'entrepreneur algérien a plus de contraintes que l'entrepreneur tunisien ou marocain.

2.4.4. Rapport de Heritage Foundation

Heritage Foundation est un institut de recherche et d'éducation conçu dans le but de formuler et de promouvoir des politiques publiques conservatrices fondées sur les principes de la libre entreprise, d'un gouvernement limité, de la liberté individuelle, des valeurs américaines traditionnelles et d'une défense nationale forte (Heritage Foundation). Chaque année, ses membres élaborent l'indice de liberté économique qui couvre 186 pays et qui est composé de 12 indicateurs institutionnels. Dans son rapport de 2019 sur l'Algérie, il évoque la faible performance de l'environnement institutionnel et économique du pays avec un indice de liberté économique de 46.2 sur une échelle de 0 à 100 points. Ce score est bien en dessous de la moyenne mondiale qui est de

60.8 et de la moyenne régionale du MENA qui est de 61.3. Selon ce rapport, l'Algérie se classe à la 176^e position parmi 186 pays et prend la dernière place dans la région MENA (composée de 14 pays).

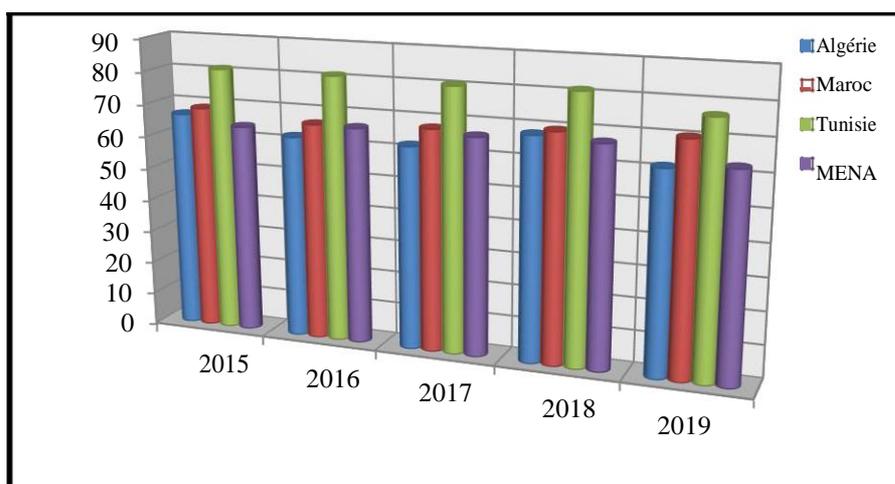
Ce rapport critique le mode de gouvernance du pays qui est caractérisé par un étatisme prononcé. D'après ce dernier, le gouvernement n'a pas fait de progrès en matière de gouvernance et a arrêté le processus de privatisation des industries publiques et a limité les importations et l'engagement étranger dans son économie.

Voici quelques données sur les variables institutionnelles de l'économie algérienne que publie Heriatage Foundation chaque année.

La liberté pour entreprendre

Lorsque cet indicateur est proche de 100, cela signifie que les entreprises bénéficient d'une grande liberté pour exercer leur activité entrepreneuriale. En d'autres termes, les contraintes législatives ou réglementaires pour démarrer une entreprise, obtenir des licences ou fermer l'entreprise sont faibles.

Figure 09: la liberté d'entreprendre en Algérie, Maroc, Tunisie, MENA



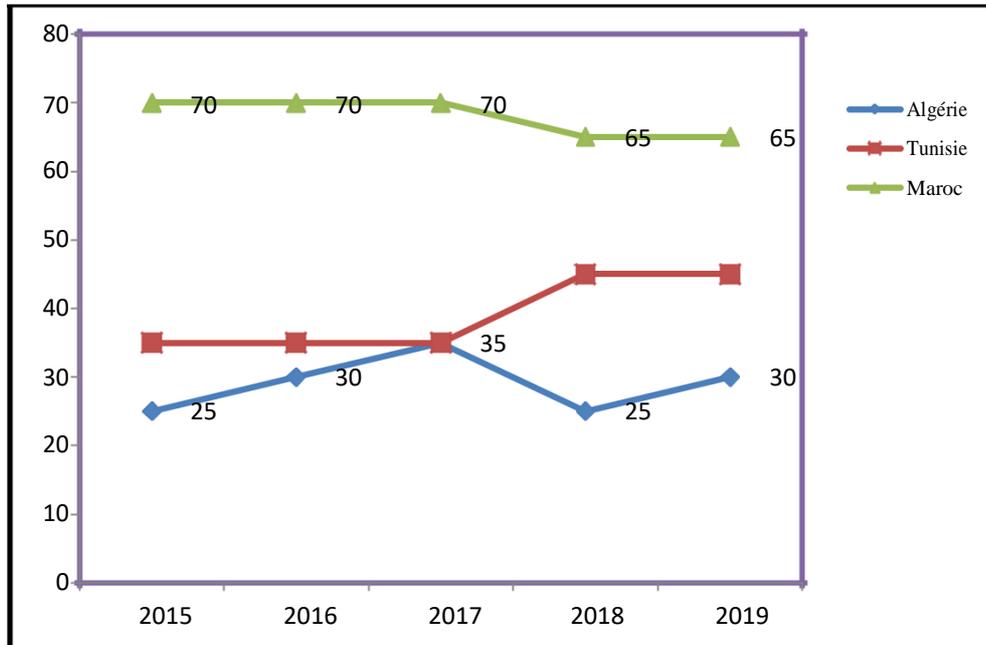
Source : effectué par le chercheur sur la base des données de Heriatge Foundation

A travers cette figure, nous remarquons que la Tunisie obtient le meilleur score sur les 5 années, suivi par le Maroc, ces scores sont même supérieurs à la moyenne de la région MENA. Par contre l'Algérie obtient le plus mauvais score qui est en dessous de la moyenne de la région MENA. Le score obtenu par l'Algérie qui est de 63 % montre que la réglementation algérienne est toujours contraignante pour les entreprises. Ce score confirme le mauvais classement de l'Algérie dans le rapport de Doing Business. En effet, le nombre de procédures et le temps requis pour le démarrage d'une entreprise, l'obtention d'un permis de construction ou encore le raccordement à l'électricité sont contraignants par rapport à d'autres pays de la région MENA.

La liberté pour investir

Lorsque cet indicateur est proche de 100, les investissements peuvent être réalisés avec peu d'obstacles et de limites. A l'opposé, lorsqu'il est proche de 0, cela signifie que les investisseurs domestiques et étrangers rencontrent de multiples obstacles, à savoir des contraintes financières, bureaucratiques, de propriété...etc. (Perspectives Mondes).

Figure 10 : Liberté pour investir (Algérie, Maroc et Tunisie)



Source : effectué par le chercheur sur la base des données de Heritage Foundation

Cet indice évalue donc une variété de restrictions imposées par la réglementation sur l'investissement domestique et étranger. Selon cette figure, le Maroc réalise le meilleur score bien qu'il ait connu une baisse de 5 points ces deux dernières années. Donc au Maroc, les investisseurs bénéficient de plus de liberté par rapport aux deux autres pays voisins. L'Algérie obtient encore une fois le plus mauvais score, 30 % en 2019. Ceci s'explique en grande partie par l'inefficacité de ses politiques et sa bureaucratie excessive.

Section 2 : Méthodologie de l'enquête et techniques statistiques utilisées

L'objet de cette section est de présenter la méthodologie et les objectifs de l'enquête. Cette enquête qui vise à mesurer le poids de la bureaucratie et son impact sur l'entrepreneuriat a été menée au niveau local (la Wilaya de Sidi Bel Abbés et d'Oran). La nature des données de l'enquête ainsi que les objectifs de la recherche justifient les techniques statistiques utilisées.

Cette section présente successivement les objectifs et la méthodologie de l'enquête; la définition des variables utilisées dans le questionnaire ainsi que les étapes et les conditions de réalisation de l'enquête et enfin les techniques statistiques utilisés.

1. Mise en place du dispositif méthodologique : objectifs, méthodologie et définition des variables

1.1. Objectifs de l'enquête

La création des entreprises est le déterminant principal de la croissance et du développement des économies. En effet, la croissance économique dépend essentiellement des entreprises qui créent une valeur ajoutée permettant l'augmentation du PIB et ainsi l'amélioration du niveau de vie. Dans les pays en développement et principalement dans les pays rentiers comme l'Algérie, la création d'un secteur privé productif et performant, représente leur seule chance pour sortir de la dépendance des hydrocarbures. Pour parvenir à cet objectif, les pouvoirs publics doivent instaurer un environnement institutionnel propice à l'entrepreneuriat, un climat des affaires qui encourage les investisseurs nationaux et étrangers.

Cependant, les différents obstacles qui s'opposent à l'entrepreneur algérien paralysent son activité, le décourage et le pousse à investir dans des activités de recherche de rente ou d'opérer dans le secteur informel ou encore d'abandonner carrément son projet.

Dans cette présente enquête, nous nous sommes focalisées sur les obstacles de nature administrative, qui constituent une contrainte majeure, qui depuis des années ne cesse d'augmenter et de prendre de nouvelles formes. Cette contrainte est « la bureaucratie » appelée aussi complexité administrative ou encore paperasserie et Red Tape en anglais. Le but de ce travail est d'évaluer l'ampleur de ce phénomène, ses différentes formes et son effet sur l'activité des entreprises et ceci à travers la perception qu'ont les entrepreneurs sur ce phénomène.

1.2. Méthodologie de l'enquête

Pour atteindre notre objectif, nous nous sommes basés sur une enquête auprès d'un échantillon d'entreprises se situant dans les Wilaya de Sidi Bel Abbés et d'Oran en choisissant le questionnaire comme outil pour collecter les données. L'analyse porte sur la perception des entrepreneurs sur la bureaucratie, ce qui peut poser des problèmes liés à la désirabilité sociale des répondants. Ce problème est dû à la volonté de la personne interrogée à répondre positivement aux questions soit parce qu'elle considère le phénomène étudié comme un sujet tabou ou qu'elle craigne que ses réponses soient révélées au public. Donc pour éviter que les résultats soient faussés, nous avons scrupuleusement respecté les normes éthiques en nous assurant de la confidentialité et du respect de l'anonymat dans le traitement des réponses.

1.3. La définition des variables

Notre étude porte sur deux variables essentielles :

La variable dépendante : qui est l'activité entrepreneuriale. Elle est représentée dans notre questionnaire par les différentes tâches que l'entrepreneur doit accomplir durant le cycle de vie de son entreprise.

La variable indépendante : la bureaucratie qui est de deux types : formelle et informelle. La bureaucratie formelle renvoie à l'ensemble des barrières administratives imposées par la réglementation formelle. Autrement dit, toutes les règles qui sont écrites ou les procédures qui sont exigées par le gouvernement et qui sont considérées comme excessives, inutiles...etc. En revanche, la bureaucratie informelle est définie dans notre étude comme l'ensemble des barrières administratives (réglementations, procédures, délai...etc.) qui ne sont pas exigés par la loi mais sont plutôt imposés par les agents publics via leur pouvoir discrétionnaire.

2. Le questionnaire

2.1. La formulation du questionnaire

2.1.1. La taille de l'échantillon

Etant donné l'impossibilité d'examiner toutes les entreprises se trouvant dans la région de Sidi Bel Abbès et d'Oran, nous nous sommes basés sur un échantillon d'entreprises. Pour la constitution de cet échantillon, nous avons opté pour la technique probabiliste pour le choisir, il est de type « échantillon aléatoire simple ». L'enquête a porté sur 200 entreprises de différentes tailles et qui exercent leurs activités dans différents secteurs. Nous n'avons pu récupérer que 74 questionnaires dont 71 sont exploitables ce qui représente un taux de réponse de 35,5%. Les trois restants sont incomplets, donc nous avons été obligés de les éliminer à cause de leur manque de crédibilité.

Tableau 05 : la taille de l'échantillon de notre enquête

Nombre de questionnaires /nombre d'entreprises	Nombre d'entreprises	Taux (%)
Questionnaires récupérés	74	37
Exploitables	71	95,94
Non exploitables	03	4,06
Questionnaires non récupérés	126	63
Questionnaires distribués	200	100

Source : effectué par nos soins à partir des résultats obtenus

2.2. Le déroulement de l'enquête

L'enquête s'est déroulée sur une période de 14 mois soit (du 1/ 08/2018 au 1/10/ 2019). Elle a été réalisée par moi-même avec l'aide d'un enquêteur. Nous avons choisi deux méthodes pour la distribution des questionnaires: la méthode directe en se déplaçant dans les sièges des entreprises choisis dans les deux Wilaya et la méthode indirecte en envoyant le questionnaire aux entreprises par e-mail. Afin d'obtenir des réponses crédibles, le questionnaire a été adressé soit aux chefs d'entreprises ou aux personnels qui s'occupent des formalités administratives. Néanmoins, de nombreuses entreprises de l'échantillon ont refusé de façon catégorique de répondre au questionnaire alors que d'autres (qui représentent la majorité) n'ont pas remis le questionnaire malgré notre déplacement à leurs sièges à plusieurs reprises. Il convient de préciser que presque aucune entreprise n'a accepté de remplir le questionnaire tout de suite et nous avons été donc obligé de revenir plus tard pour le récupérer. Ceci explique la longue période qu'il nous a fallu pour collecter les informations.

2.3. Le contenu et la structure du questionnaire

Le questionnaire porte sur quatre axes dont trois sont importants. Le premier axe porte sur les informations générales des entreprises (taille, type, secteur d'activité...), le deuxième se compose de questions sur la bureaucratie formelle, le troisième axe contient des questions sur la qualité de l'administration publique algérienne et enfin le dernier axe aborde des questions sur la bureaucratie informelle. Notre questionnaire se compose de deux types de questions :

Des questions fermées : qui ont été formulées sur la base d'une échelle de mesure, appelée échelle de "Likert". Ainsi, Likert soumet directement aux sujets dont il souhaite mesurer l'attitude, des propositions à juger selon une échelle prédéterminée, du type: Tout à fait d'accord - D'accord - Sans avis - En désaccord - Tout à fait en désaccord. Le nombre des modalités possibles peut varier (généralement de 3 à 7), mais correspond le plus souvent à un nombre impair de manière à ménager une modalité relativement neutre ou non polarisée au centre de l'échelle (Demeuse,2004, p.213). Le nombre de modalités choisies dans notre questionnaire est de cinq comme le montre le tableau suivant :

Tableau 06 : Echelle de Likert employé dans le questionnaire

Degrés	1	2	3	4	5
Modalités	Tout à fait en désaccord	En désaccord	Moyennement d'accord	D'accord	Tout à fait d'accord

Source : effectué par nos soins en se basant sur : Demeuse, 2004, p. 213

Tableau 07 : longitude des classes (moyenne) et les attitudes correspondantes selon l'échelle de Likert à cinq modalités

Degré	1	2	3	4	5
Longitude (moyenne)	1-1,19	1,80-2,59	2,60-3,39	3,40-4,19	4,20-5
Modalité	Tout à fait en désaccord	En désaccord	Moyennement d'accord	D'accord	Tout à fait d'accord

Source : effectué par nos soins à partir de : 82.2013. بن حسان السبيعي، ص

Des Questions ouvertes : pour permettre aux entrepreneurs d'exprimer leurs différentes opinions en citant d'autres obstacles qui ne sont pas mentionnés dans notre questionnaire et en donnant des remarques, avis, ou suggestions sur le phénomène de la bureaucratie en Algérie.

2.3.1. Les axe du questionnaire

Le questionnaire se compose de quatre axes

Axe 1 : les informations générales sur les entreprises : type, taille, secteur d'activité, statut juridique...etc.

Axe 2 : La bureaucratie formelle, cette section contient des questions sur les principales contraintes administratives, imposées par l'Etat, que rencontrent les entrepreneurs dans différentes étapes de leur cycle de vie : lors de la création de l'entreprise, pour la délivrance du permis de construction, le raccordement à l'électricité...etc. Les questions posées visent à connaître la perception des entrepreneurs sur le nombre de procédures et les délais qu'ils doivent attendre pour effectuer une tâche.

Axe 3 : La qualité des administrations publiques : cet axe est composé de 9 questions qui mesurent la performance de l'administration publique algérienne. Les entrepreneurs devaient donner leur avis sur la qualité des prestations fournies par les fonctionnaires.

Axe 4 : La bureaucratie informelle : cette section contient des questions sur les différents obstacles administratifs créés par les agents de l'état, qui abusent de leur pouvoir discrétionnaire pour entraver l'activité des entreprises. Ainsi, les entrepreneurs devaient donner leur opinion sur l'attitude des fonctionnaires vis-à-vis des usagers.

2.3.2. Test de fiabilité des questions

Afin de mesurer la cohérence interne ou la fiabilité des questions posées, nous avons utilisé un coefficient appelé *alpha de Cronbach* dont la valeur varie entre 0 et 1. Il est considéré comme acceptable lorsque sa valeur est supérieure à 0,6.

Tableau 08 : Résultats du test de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
0,8668	49

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V. 24

Les résultats de ce test sur notre questionnaire montrent une valeur largement supérieure à 0,6. Nous pouvons conclure que les questions posées sont cohérentes et fiables.

Section 3 : présentation et interprétation des résultats de l'enquête

Dans cette section, Nous allons tout d'abord décrire de manière synthétique et obtenir une vision générale des caractéristiques des différents phénomènes étudiés. Ensuite, nous analyserons la fréquence de certains éléments du modèle empirique. Ainsi, cela permettra de répondre à nos trois questions de recherche. Enfin, des analyses supplémentaires seront mises en place et ce, au prisme des critères d'identification des répondants retenus.

1. Les statistiques descriptives

1.1. Les caractéristiques générales de l'échantillon

1.1.1. Répartition des entreprises selon leur activité principale

Notre échantillon est aléatoire, nous n'avons pas choisi un secteur d'activité précis car selon nous, le phénomène bureaucratique touche toutes les entreprises quelles que soit leur secteur d'activité. La majorité des entreprises de notre échantillon active dans le secteur industriel suivi par le secteur commercial puis le secteur des bâtiments et travaux publiques et enfin le secteur des services comme le montre le tableau ci-dessous :

Tableau 09 : l'activité principale de l'entreprise

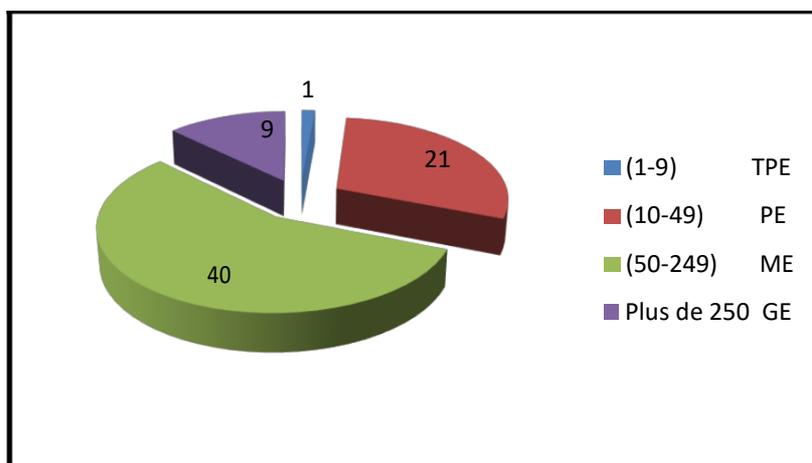
Secteur d'activité	fréquence	Pourcentage
Industriel	31	43,7
Commercial	19	26,8
Services	5	7,0
Bâtiments et travaux publics	16	22,5
Total	71	100

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS. V 24

1.1.2. Répartition des entreprises selon leur statut juridique et leur taille

La majorité des entreprises enquêtées sont des SARL (57,7%) car c'est la forme la plus répandue des entreprises algériennes, suivi des SPA et des EURL (18, 3%) et enfin des SNC avec un pourcentage de 5,6%. Quant à la taille des entreprises, la plupart d'entre elles sont des entreprises moyennes suivit des petites entreprises ensuite des grandes entreprises et en dernier des micro-entreprises comme le montre le tableau ci-dessous.

Figure 11 : la taille des entreprises enquêtées selon l'effectif employé



Source : effectué par nos soins à partir des résultats d'Excel

1.2. Analyse descriptive univariée (moyenne, fréquences et écart type)

1.2.1. Analyse des tendances des entrepreneurs concernant la bureaucratie formelle

1.2.1.1. La création de l'entreprise

Le tableau ci-dessous montre la moyenne et l'écart type des réponses de notre échantillon à l'égard des obstacles bureaucratiques liées à la création de l'entreprise

Tableau 10 : Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type concernant la création de l'entreprise

Num	Questions	Mesure	Fréquence et pourcentage					Moyenne	Ecart type	Ordre	tendance
			1	2	3	4	5				
1	Le nombre des documents requis est justifié	fréquence	2	8	28	21	12	3,46	0,998	1	D'accord
		pourcentage	2,8	11,3	39,4	29,6	16,9				
2	Le nombre de procédures nécessaires pour le démarrage d'une entreprise de manière formelle est correct	fréquence	4	14	29	18	6	3,11	1,008	2	Moyennement d'accord
		pourcentage	5,6	19,7	40,8	25,4	8,5				
3	Le délai nécessaire à la création de l'entreprise est normal	fréquence	6	23	23	16	3	2,82	1,19	3	Moyennement d'accord
		pourcentage	8,5	32,4	32,4	22,5	4,2				
Total : création de l'entreprise							3,1315	0,886	Moyennement d'accord		

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V.24

Sur ce point, nous avons tenté de connaître l'opinion des entrepreneurs vis-à-vis de la démarche administrative exigée pour la création de leur entreprise, en choisissant trois principales tâches : le nombre de documents requis, le nombre de procédures et enfin le délai exigé. Les réponses ont une moyenne de 3,13 ; ce qui signifie que la plupart des entrepreneurs sont moyennement d'accord pour dire que les procédures administratives pour pouvoir légalement commencer leur activité sont plus ou moins correctes. Or si on regarde les résultats de plus près nous remarquons que la majorité des répondants sont en désaccord concernant le délai. Effectivement environ 41% d'entre eux trouvent que le délai nécessaire pour cette procédure est long contre 26,6% qui pensent le contraire. Ce résultat confirme celui publié par Doing Business, car selon cette organisation il faut 18 jours pour un entrepreneur algérien pour créer son entreprise alors que la moyenne mondiale est de 9.2 et la meilleure performance mondiale est réalisée par La Nouvelle Zélande qui est d'une demi-journée seulement.

1.2.1.2. *Le permis de construction*

Tableau 11 : Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés à l'octroi du permis de construction

Num	Questions	Mesure	Fréquence et pourcentage					Moyenne	Ecart type	Ordre	Tendance
			1	2	3	4	5				
1	Le nombre de procédures nécessaires pour la construction d'un entrepôt, usine... est correct.	fréquence	9	10	25	22	5	3,06	1,12	1	Moyennement d'accord
		pourcentage	12,7	14,1	35,2	31	7				
2	Le nombre total des jours nécessaires pour la construction (à savoir l'obtention des licences, les notifications...) est normal.	fréquence	10	23	20	16	2	2,68	1,066	2	Moyennement d'accord
		pourcentage	14,1	32,4	28,2	22,5	2,8				
Total : octroi du permis de construction							2,8662	1,0418	Moyennement d'accord		

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V. 24

Selon les résultats de ce tableau, la moyenne est de 2,86, elle exprime donc une tendance générale des réponses vers la modalité « Moyennement d'accord »; donc la majorité des entrepreneurs sont moyennement d'accord sur la question. Pour le nombre de procédures, les répondants sont moyennement d'accord pour dire que ce nombre est correct. Par contre, en ce qui concerne le délai qu'ils doivent attendre, la majorité (plus de 46%) estiment que le temps d'attente pour construire un entrepôt, obtenir des licences et permis nécessaires, les notifications et réalisation des contrôles,... est trop long alors que seulement 26,3 % d'entre eux trouvent que le délai est normal. Ces résultats affirment ceux trouvés par Doing Business. En effet, en 2019 un entrepreneur algérien devrait attendre en moyenne 131 jours pour obtenir une autorisation de construction alors que la moyenne pour la région MENA est de 123,6 jours.

1.2.1.3. *L'acquisition d'un terrain d'assiette*

Tableau 12 : Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés à l'acquisition d'un terrain d'assiette

Num	Questions	Mesure	Fréquence et pourcentage					Moyenne	Ecart type	Ordre	Tendance
			1	2	3	4	5				
1	L'obtention d'un terrain de construction (le délai, les procédures, les documents exigés) n'est pas très difficile	fréquence	15	25	17	11	03	2,46	1,19	1	En désaccord
		pourcentage	21,1	35,2	23,9	15,5	4,2				

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS

Le tableau ci-dessus montre que la moyenne des réponses sur cette question est de 2,46. Ainsi, La plupart des entrepreneurs (soit 56,3%) sont en désaccord dont 21,1% sont totalement en désaccord sur ce point et seulement 19,7% trouvent que les procédures sont simples. En effet, selon

les données du tableau, les entrepreneurs soulignent que les démarches administratives pour obtenir un terrain de construction sont très contraignantes. Effectivement, l'un des principaux obstacles à la création des PME en Algérie est le problème du foncier.

1.2.1.4. Le raccordement à l'électricité

Tableau 13 : Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés au raccordement à l'électricité

Num	Questions	Mesure	Fréquence et pourcentage					Moyenne	Ecart type	Ordre	Tendance
			1	2	3	4	5				
1	Le nombre de procédures nécessaires pour l'obtention d'un raccordement permanent au réseau électrique, est justifié	fréquence	4	13	26	22	6	3,18	1,019	1	Moyennement d'accord
		pourcentage	5,6	18,3	36,6	31	8,5				
2	Le délai nécessaire pour l'obtention d'un raccordement permanent au réseau électrique, est normal	fréquence	4	17	28	17	5	3,03	1	2	Moyennement d'accord
		pourcentage	5,6	23,9	39,4	23,9	7				
3	Lors de panne ou de coupure, l'intervention de SONELGAZ est rapide	fréquence	10	12	30	16	3	2,86	1,06	3	Moyennement d'accord
		pourcentage	14,1	16,9	42,3	22,5	4,2				
Total : Raccordement à l'électricité							3,0235	0,8569	Moyennement d'accord		

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V.24

Les résultats de ce tableau montrent une tendance des réponses vers la modalité « Moyennement d'accord ». Les entrepreneurs sont plus ou moins d'accord pour dire que les procédures administratives relatives au raccordement à l'électricité sont simples. Néanmoins un certain nombre d'entre eux (31%) qualifient l'intervention de Sonelgaz pour résoudre une panne électrique, comme étant lente ; ce qui peut porter préjudice aux entreprises (arrêt temporaire de l'activité, perte de certains produits,...). Cela représente des coûts supplémentaires imprévisibles et qui peuvent être élevés.

1.2.1.5. *L'enregistrement de la propriété*

Tableau 14: Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type relatifs à l'enregistrement de la propriété

Num	Questions	Mesure	Fréquence et pourcentage					Moyenne	Ecart type	Ordre	Tendance
			1	2	3	4	5				
1	Le nombre de procédures exigées par la loi pour l'enregistrement des biens, est correct.	fréquence	1	11	32	23	4	3,25	0,84	1	Moyennement d'accord
		pourcentage	1,4	15,5	45,1	32,4	5,6				
2	Le délai nécessaire pour cet enregistrement est normal	fréquence	5	10	35	17	4	3,07	0,946	2	Moyennement d'accord
		pourcentage	7	14,1	49,3	23,9	5,6				
Total : enregistrement de la propriété							3,1620	0,8526	Moyennement d'accord		

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V.24

Concernant l'enregistrement de la propriété, nous avons une moyenne de 3,16 ; la plupart des répondants choisissent la modalité « Moyennement d'accord », car la plupart d'entre eux trouvent que les procédures administratives liées à l'enregistrement de la propriété sont plus ou moins correctes ; les autres, soit 16,9%, trouvent que ces procédures sont compliquées. Quant au délai requis pour cette tâche, 29,5 % jugent que ce délai est normal et 21,1% des entrepreneurs le trouve long.

1.2.1.6. *L'accès au crédit*

Tableau 15 : Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés à l'accès au crédit

Num	Questions	Mesure	Fréquence et pourcentage					Moyenne	Ecart type	Ordre	Tendance
			1	2	3	4	5				
1	L'information sur le crédit (documents à fournir, conditions d'accès, possibilités de refus...) est accessible.	fréquence	1	11	36	21	2	3,17	0,774	1	Moyennement d'accord
		pourcentage	1,4	15,5	50,7	29,6	2,8				
2	Le nombre de documents exigés pour l'obtention d'un emprunt, est justifié.	fréquence	5	12	37	13	4	2,99	0,933	2	Moyennement d'accord
		pourcentage	7	16,9	52,1	18,3	5,6				
3	Le délai pour le traitement du dossier et l'accord de l'emprunt, est normal	fréquence	9	19	31	8	4	2,70	1,020	3	Moyennement d'accord
		pourcentage	12,7	26,8	43,7	11,3	5,6				
Total : Accès au crédit							2,9531	1,7994	Moyennement d'accord		

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V.24

Pour l'accès au crédit, les résultats affichent une moyenne de 2,95, les répondants sont moyennement d'accord sur les obstacles bureaucratiques liés à l'obtention d'un emprunt bancaire. Selon la majorité d'entre eux, les contraintes administratives liées à l'octroi du crédit sont plus ou moins justifiées. Quoiqu'un nombre important d'entrepreneurs (soit 39,5%) trouvent que le délai de traitement des demandes d'emprunt bancaire est long.

1.2.1.7. Impôts et taxes

Tableau 16: Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés au paiement des impôts et taxes

Num	Questions	Mesure	Fréquence et pourcentage					Moyenne	Ecart type	Ordre	Tendance
			1	2	3	4	5				
1	Le temps nécessaire pour préparer, payer et déclarer les différents impôts et taxes, est normal.	fréquence	2	6	14	39	10	3,69	0,919	1	D'accord
		pourcentage	2,8	8,5	19,7	54,9	14,1				
2	Le nombre d'impôts et de taxes à payer, est correct.	fréquence	3	15	25	22	6	3,18	1,004	2	Moyennement d'accord
		pourcentage	4,2	21,1	35,2	31	8,5				
Total : Paiement des impôts et taxes							3,4366	0,8820		D'accord	

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSSV.24

D'après ce tableau, les démarches administratives (temps et nombre d'impôts) liées au paiement des taxes sont correctes. En effet, plus de la moitié des entrepreneurs trouvent que le temps nécessaire pour préparer, déclarer et payer les impôts et les taxes, est acceptable et beaucoup d'entre eux (soit 39,5%) trouvent que le nombre de taxes à payer par an est correct. Alors que le quart des répondants sont en désaccord, car ils estiment qu'ils payent trop d'impôts et 11,3 % trouvent que le temps consacré aux obligations fiscales est assez long. Ces résultats sont en contradiction avec les données fournis par Doing Business. Ainsi, selon les enquêtes de cette organisation, en 2019, un entrepreneur algérien consacre 265 heures par an pour préparer, déclarer et payer les impôts et les taxes alors que la moyenne de la région MENA est de 202,6 heures et la meilleure performance mondiale est de seulement 49 heures.

1.2.1.8. Exécution des contrats

Tableau 17 : Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés à l'exécution des contrats

Num	Questions	Mesure	Fréquence et pourcentage					Moyenne	Ecart type	Ordre	Tendance
			1	2	3	4	5				
1	Le délai pour le règlement du litige, est correct.	fréquence	6	24	20	14	07	2,89	1,128	1	Moyennement D'accord
		pourcentage	8,5	33,8	28,2	19,7	9,9				
2	La procédure nécessaire pour le règlement de ce litige est simple.	fréquence	9	24	23	12	3	2,66	1,041	2	En désaccord
		pourcentage	12,7	33,8	32,4	16,9	4,2				
Total : Exécution des contrats							2,7746	1,0412	Moyennement d'accord		

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V. 24

Sur ce dernier point relatif au premier axe, le tableau montre une moyenne de 2,77. Sur les deux propositions liées à la démarche administrative pour le règlement d'un litige, la majorité des chefs d'entreprises sont en désaccord quant à la simplicité de la procédure. En effet, 42,3% des répondants trouvent que le délai pour le règlement des litiges est long contre 29,6% qui le trouvent normal et 46,5% estiment que la procédure exigée pour le règlement de ce litige est complexe contre 21,1% qui la trouvent simple. Ces résultats reflètent l'inefficience du système judiciaire algérien, qui est caractérisé par une bureaucratie excessive. En effet, selon le rapport du WEF, en 2019, l'Algérie obtient un score de 54 (sur une échelle de 0-100) concernant l'efficacité du système juridique dans le règlement des différends.

Nous pouvons ainsi résumer les résultats des huit dimensions qui composent le premier axe consacré à la bureaucratie formelle :

Tableau 18 : Résumé des résultats de la première section « bureaucratie formelle »

La dimension	Moyenne	Ecart type	ordre	Tendance
Création de l'entreprise	3,1315	0,886	3	Moyennement d'accord
Permis de construction	2,8662	1,0418	7	Moyennement d'accord
Acquisition d'un terrain d'assiette	2,46	1,19	9	En désaccord
Raccordement à l'électricité	3,0235	0,8569	4	Moyennement d'accord
enregistrement de la propriété	3,1620	0,8526	2	Moyennement d'accord
Accès au crédit	2,9531	0,7994	6	Moyennement d'accord
Paiement des impôts et taxes	3,4366	0,8820	1	Moyennement d'accord
Exécution des contrats	2,7746	1,0412	8	Moyennement d'accord
Total	2,9765	0,67585	5	Moyennement d'accord

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS

Selon les résultats de ce tableau, nous remarquons que le total des réponses sur les propositions liées à la complexité de la réglementation formelle, affiche une moyenne de 2,97. Donc, la majorité des entrepreneurs sont moyennement d'accord sur la complexité des procédures administratives imposées par l'Etat. Ils estiment que la réglementation formelle est plus ou moins simple, surtout en ce qui concerne la procédure administrative liée au paiement des impôts et des taxes qui selon les répondants est justifiée. Par contre pour la réglementation liée à l'acquisition d'un terrain d'assiette, les entrepreneurs sont en désaccord sur la question. Ils trouvent que les procédures administratives requises pour l'obtention d'un terrain sont vraiment lourdes et complexes et nécessitent beaucoup de temps. Donc, nous pouvons conclure que la bureaucratie est principalement présente lorsque l'entrepreneur veut obtenir un terrain pour implanter son entreprise.

1.2.2. Analyse des attitudes des entrepreneurs à l'égard de la qualité des administrations publiques

Les questions relatives à cette section du questionnaire ont pour but de connaître les avis des entrepreneurs quant à la qualité des services fournis par les agences de l'Etat. Le tableau ci-dessous fournit les résultats trouvés à partir des réponses de notre échantillon.

Tableau 19: Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés à la qualité des administrations publiques

Num	Questions	Mesure	Fréquence et pourcentage					Moyenne	Ecart type	Ordre	Tendance
			1	2	3	4	5				
1	L'administration algérienne offre des services de qualité (accueil, écoute, communication...)	fréquence	17	16	24	10	4	2,55	1,69	4	En désaccord
		pourcentage	23,9	22,5	33,8	14,1	5,6				
2	Les fonctionnaires sont sérieux et motivés par leur travail.	fréquence	12	19	28	11	1	2,58	0,995	3	En désaccord
		pourcentage	16,9	26,8	39,4	15,5	1,4				
3	Ils sont compétents et maîtrisent leur travail	fréquence	9	16	32	13	1	2,73	0,956	2	Moyennement d'accord
		pourcentage	12,7	22,5	45,1	18,3	1,4				
4	l'administration est rapide dans l'exécution des services	fréquence	12	25	28	5	1	2,41	0,904	7	En désaccord
		pourcentage	16,9	35,2	39,4	7	1,4				
5	Les clients sont traités de la même manière	fréquence	19	26	19	6	1	2,56	1,024	8	En désaccord
		pourcentage	26,8	36,6	26,8	8,5	1,4				
6	Le système d'information dans les administrations est caractérisé par la transparence	fréquence	11	23	26	8	3	2,56	1,024	5	En désaccord
		pourcentage	15,5	32,4	36,6	11,3	4,2				
7	Les lois et procédures exigées sont stables	fréquence	12	27	20	10	2	2,48	1,026	6	En désaccord
		pourcentage	16,9	38	28,2	14,1	2,8				
8	Le dossier administratif demandé est conforme à la réglementation (nombre de pièces exigées)	fréquence	6	14	27	16	8	3,08	1,105	1	Moyennement d'accord
		pourcentage	8,5	19,7	38	22,5	11,3				
Total : qualité des administrations publiques							2,57	0,755	En désaccord		

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS

Concernant l'efficacité des administrations publiques, les résultats montrent une moyenne générale de 2,57 ; donc la majorité des entrepreneurs sont en désaccord sur l'efficacité des administrations publiques, ils jugent que ces dernières ne sont pas performantes.

En effet, 46,4% d'entre eux trouvent que les services non marchands offerts par les organismes de l'Etat sont de mauvaise qualité (mauvais accueil, agents qui ne sont pas à l'écoute, ...) ; 43,7% attestent que les fonctionnaires ne sont pas sérieux dans leur travail. Pour la compétence du service civil, la plupart des entrepreneurs (soit 45,1%) sont moyennement d'accord, Ils estiment que les

fonctionnaires maîtrisent plus ou moins leur tâche alors que 35,2% trouvent que ces fonctionnaires manquent de compétence.

Plus de 50% des répondants se plaignent de la lenteur des administrations publiques dans l'exécution des services sollicités. Sur ce point nous constatons que leurs opinions sont conformes aux résultats des enquêtes effectuées par Doing Business qui montrent que le délai nécessaire dans chaque étape que franchie un entrepreneur algérien, est long. Pour la question du principe du favoritisme ou clientélisme qui caractérise les agences de l'Etat, 63,4 % des entrepreneurs avancent que les fonctionnaires ne traitent pas les usagers de la même façon, car certains clients sont privilégiés. 47,9% des répondants trouvent que le système d'information au sein de ces organisations manque de transparence, car certaines informations dont ont besoin les entreprises ne sont pas divulguées ou bien elles manquent de clarté. Concernant la stabilité des procédures au sein des organismes publics, les entrepreneurs (soit 54,9% de l'échantillon) soulignent que les procédures administratives peuvent souvent changer.

1.2.3. Analyse des tendances des entrepreneurs concernant la bureaucratie informelle

Dans cette section, nous avons cité quelques comportements connus des agents de l'Etat et nous avons demandé aux répondants d'évaluer ces comportements. Les résultats des réponses se résument dans le tableau ci après :

Tableau 20: Effectifs, Fréquences, moyenne et écart type liés à la bureaucratie informelle.

Num	Questions	Mesure	Fréquence et pourcentage					Moyenne	Ecart type	Ordre	Tendance
			1	2	3	4	5				
1	Les papiers exigés par les agents ne sont pas prévus par la réglementation	fréquence	5	16	27	18	5	3,03	1,028	8	Moyennement d'accord
		pourcentage	7	22,5	38	25,4	7				
2	Les administrations sont caractérisées par l'absentéisme	fréquence	4	6	18	31	12	3,58	1,051	5	D'accord
		pourcentage	5,6	8,5	25,4	43,7	16,9				
3	Mauvais accueil par les employés	fréquence	3	12	23	21	12	3,38	1,087	7	Moyennement d'accord
		pourcentage	4,2	16,9	32,4	29,6	16,9				
4	Ils ne fournissent pas une information complète et transparente sur les dossiers à fournir, les procédures...	fréquence	4	5	20	27	15	3,62	1,074	4	D'accord
		pourcentage	5,6	7	28,2	38	21,1				
5	Ils vous dirigent vers d'autres guichets ou bureaux pour remplir votre tâche administrative	fréquence	4	7	17	24	19	3,66	1,146	2	D'accord
		pourcentage	5,6	9,9	23,9	33,8	26,8				

CHAPITRE 03 : L'ETUDE EMPIRIQUE

6	Ils ne possèdent pas une autonomie dans la prise de décision et vous demandent souvent de voir avec leur supérieure hiérarchique	fréquence	5	1	13	30	22	3,89	1,090	1	D'accord
		pourcentage	7	1,4	18,3	42,3	31				
7	Ils ne sont pas dynamiques et freinent la réalisation de votre activité entrepreneuriale	fréquence	5	5	15	33	13	3,62	1,087	3	D'accord
		pourcentage	7	7	21,1	46,5	18,3				
8	Ils sont si décourageants qu'ils vous dissuadent parfois de réaliser votre projet	fréquence	7	11	13	22	18	3,46	1,296	6	D'accord
		pourcentage	9,9	15,5	18,3	31	25,4				
Total : le comportement des agents de l'Etat								3,53	0,8683	D'accord	

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS

Le tableau ci-dessus montre les résultats de l'enquête concernant la perception des entrepreneurs sur le comportement des agents de l'Etat. La moyenne des huit éléments qui constituent cet axe est de 3,53 ce qui traduit une tendance des réponses vers la modalité « D'accord ». Donc, la majorité des entrepreneurs sont d'accord sur le fait que les agents publics sont de vrais bureaucrates, car par leurs comportements immoraux, ils rendent la réglementation encore plus complexe.

Selon ces résultats, 32,4% des répondants pensent que les fonctionnaires exigent parfois des documents ou une procédure qui ne sont pas présents dans la réglementation. Plus de 60% des chefs d'entreprises estiment que les agents publics sont souvent absents à leur poste et 46,5% évoquent le mauvais accueil de la part de ces agents.

Concernant l'information fournie, 59% des entrepreneurs ont soulevé le problème d'asymétrie de l'information. Les fonctionnaires ne fournissent pas une information complète et claire sur le dossier à fournir, le délai du traitement,...etc. les usagers sont souvent obligés de se déplacer plusieurs fois pour un même dossier. L'explication qui nous paraît appropriée est que ces agents n'ont pas d'information précise (parce qu'ils ne maîtrisent pas leur travail ou qu'ils ne veulent pas faire l'effort de se renseigner auprès de leurs supérieurs sur certains points ambigus) ou que ces derniers veulent garder l'information pour eux afin d'embarrasser les usagers ou pour avoir des compensations financières ou autres.

Pour l'autonomie de la décision et la maîtrise de la fonction, 60,6% des entreprises ont répondu que les agents publics les dirigent souvent de bureau en bureau ou de guichets en guichet pour un service demandé et 73,3% des entrepreneurs pensent que les bureaucrates ne sont pas **autonomes** dans la prise de décision et demandent souvent aux usagers de solliciter leurs supérieurs hiérarchiques. Cela peut s'expliquer par le fait que les tâches ne sont pas bien réparties au sein des

administrations, les employés ne sont souvent pas à leur place, cela peut aussi s'expliquer par le fait que l'employé manque tellement d'intérêt et se sent dévalorisé qu'il oriente les usagers vers d'autres bureaux pour s'en débarrasser. Une autre explication que nous pouvons donner, est que l'excès de la réglementation, les contradictions au sein de cette réglementation et l'ambiguïté de certaines lois rendent l'agent public incapable de servir les usagers et les dirige donc vers ses supérieurs.

Concernant la motivation des fonctionnaires, la plupart des entrepreneurs (soit 64,8%) trouvent que ces fonctionnaires sont démotivés, ne sont pas dynamiques et freinent l'activité entrepreneuriale. Ceci peut s'expliquer par leur désintéressement (qui est une caractéristique importante des fonctions publiques (Hondegheem & vendenabeele, 2005, p. 463). Leur manque de motivation peut aussi s'expliquer par leur faible rémunération et leur inconscience du blocage qu'ils représentent à la création et au développement des entreprises.

Dans la dernière question liée à cet axe, plus de la moitié des entrepreneurs trouvent que le comportement des bureaucrates les décourage au point de les dissuader carrément de réaliser leur projet. En effet, les obstacles bureaucratiques créés par les agents publics, en exigeant d'autres documents ou en retardant le traitement des dossiers, font perdre un temps précieux pour les entrepreneurs et les font donc supporter des coûts de transaction supplémentaires. A force de se répéter, ce processus, les entrepreneurs ne sont plus intéressés et abandonnent certains projets.

2. Analyse descriptive bivariée

Au niveau de cette sous section nous procéderons à la corrélation linéaire pour savoir s'il existe une corrélation entre les différentes variables explicatives intégrées dans notre modèle empirique. Nous utiliserons le coefficient de Pearson qui détermine l'importance de ces relations.

2.1. Relation entre la bureaucratie formelle et la bureaucratie informelle

Nous allons utiliser le test de corrélation pour savoir s'il existe une relation entre les obstacles administratifs imposés par l'Etat et les barrières informelles créées par les agents publics.

Nous posons les hypothèses suivantes :

L'hypothèse nulle ($H_0 : \rho = 0$) : le coefficient de corrélation linéaire entre la bureaucratie formelle et informelle n'est pas significatif.

L'hypothèse alternative ($H_1 : \rho \neq 0$): le coefficient de corrélation linéaire entre la bureaucratie formelle et informelle est significatif.

Tableau 21 : résultats de la corrélation de Pearson

		Bureaucratie formelle	Bureaucratie informelle
Bureaucratie formelle	Corrélation de Pearson	1	0,267*
	P. value		0,025
Bureaucratie informelle	Corrélation de Pearson	0,267*	1
	P.value	0,025	
* la corrélation est significative au niveau 0,05			

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V.24

Les résultats du tableau montrent qu'il existe une relation linéaire positive (+ 0,267) entre la bureaucratie formelle et informelle. Nous remarquons aussi que la probabilité de Person est de 0,025, elle est donc inférieure à 0,05. Par conséquent, nous rejetons l'hypothèse nulle et nous acceptons l'hypothèse alternative qui stipule que la relation entre les deux variables est significative. Or, la valeur du coefficient est de 26,7% ce qui exprime une faible relation entre la bureaucratie formelle et informelle. Autrement dit, une réglementation complexe et lourde ne pousse pas forcément les agents de l'Etat à utiliser leur pouvoir discrétionnaire pour imposer des contraintes qui ne sont pas prévues par la loi.

2.2. Relation entre la bureaucratie formelle et l'efficacité des administrations publiques

L'hypothèse nulle ($H_0 : \rho = 0$) : le coefficient de corrélation linéaire entre la bureaucratie formelle et l'efficacité des administrations publiques n'est pas significatif.

L'hypothèse alternative ($H_1 : \rho \neq 0$): le coefficient de corrélation linéaire entre la bureaucratie formelle et l'efficacité des administrations publiques est significatif.

Tableau 22 : résultats de la corrélation entre la bureaucratie formelle et l'efficacité des administrations publiques

		Bureaucratie formelle	Efficacité de l'administration pub.
Bureaucratie formelle	Corrélation de Pearson	1	0,637**
	P. value		0,000
Efficacité de l'administration pub.	Corrélation de Pearson	0,637**	1
	P. value	0,000	
** la corrélation est significative au niveau 0,01			

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V. 24

Selon le tableau, il existe une relation positive et significative entre les deux variables et cette relation est importante vu que le coefficient de Person est de 0,637.

2.3. Relation entre la bureaucratie informelle et l'efficacité des administrations publiques

L'hypothèse nulle ($H_0 : \rho = 0$): le coefficient de corrélation linéaire entre la bureaucratie informelle et l'efficacité des administrations publiques n'est pas significatif.

L'hypothèse alternative ($H_1 : \rho \neq 0$): le coefficient de corrélation linéaire entre la bureaucratie informelle et l'efficacité des administrations publiques est significatif

Tableau 23 : résultats de la corrélation entre la bureaucratie informelle et l'efficacité des administrations publiques

		Bureaucratie informelle	Efficacité de l'administration pub.
Bureaucratie informelle	Corrélation de Pearson	1	0,065**
	P. value		0,588
Efficacité de l'administration pub.	Corrélation de Pearson	0,065**	1
	P. value	0,588	
** la corrélation est significative au niveau 0,01			

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V 24

Les résultats du tableau montrent une P. Value de Person de 0,065 : le coefficient de corrélation n'est pas significative ; ce qui signifie qu'il n'existe pas de corrélation linéaire entre la bureaucratie informelle et la qualité des administrations publiques.

3. L'analyse de la variance (ANOVA)

L'objectif de cette analyse est de comparer les moyennes de l'échantillon pour savoir si la perception de la bureaucratie par les entreprises change selon certains critères, à savoir la taille de l'entreprise, l'activité principale de celle-ci et sa forme juridique. Afin de procéder à ce test, il faut d'abord vérifier ses conditions d'utilisation à savoir la normalité et l'homogénéité. Nous pouvons donc poser la question suivante : la taille de l'entreprise, sa nature juridique ou son activité principale influencent-elles la perception de la bureaucratie par les entrepreneurs de notre échantillon?

3.1. Le test de normalité

Pour tester la normalité, nous utilisons le test de Kolmogorov Smirnov (K-S), si la p. value est supérieure à 0,05 alors les variables suivent une loi normale. Nous avons deux hypothèses :

H₀ : les données suivent une loi normale

H₁ : les données ne suivent pas une loi normale

Le tableau ci-dessous montre les résultats de ce test concernant les variables dépendantes : bureaucratie formelle, bureaucratie informelle et qualité de l'administration publique

Tableau 24 : les résultats du test K-S de la distribution normale

Variables	Moyenne	Ecart type	Statistique de S-K	P.value
Création de l'entreprise	3,13	0,88	0,93	0,200
Permis de construction	2,86	1,04	0,143	0,001
Acquisition d'un terrain d'assiette	2,46	1,11	0,224	0,000
Raccordement à l'électricité	3,02	0,85	0,123	0,010
Enregistrement de la propriété	3,16	0,85	0,213	0,000
Accès au crédit	2,95	0,79	0,209	0,000

Impôts et taxes	3,43	0,88	0,163	0,000
Exécution des contrats	2,77	1,041	0,138	0,002
Bureaucratie formelle	2,97	0,67	0,067	0,200
Efficacité des administrations publiques	2,57	0,75	0,088	0,200
Bureaucratie informelle	3,52	0,86	0,106	0,047
Seuil de signification : 0,05				

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V. 24

D'après ce tableau, nous remarquons que la P. value de sept dimensions qui constituent la bureaucratie formelle est inférieure à 0,05 ; donc nous rejetons l'hypothèse nulle et nous acceptons l'hypothèse alternative : ces variables ne suivent pas la loi normale. Pour la variable « création de l'entreprise » la P. value est de 0,2 > 0,05 donc cette variable suit la loi normale. Par contre, si nous prenons la bureaucratie formelle en tant qu'axe nous constatons que sa P. value > 0,05 donc la bureaucratie formelle suit une loi normale. Pour l'efficacité des administrations publiques, nous remarquons que sa P. value > 0,05 donc elle suit une loi normale. Quant à la bureaucratie informelle sa P. value < 0,05 donc cette variable ne suit pas la loi normale.

En se basant sur ces résultats, nous pouvons utiliser l'ANOVA seulement pour deux axes, à savoir : la bureaucratie formelle et l'efficacité des administrations publiques. Quant à la bureaucratie informelle, nous utiliserons un autre test non paramétrique, appelé le test de Kruskal - Wallis.

3.2. Les résultats du model ANOVA

3.2.1. Bureaucratie formelle et qualité des administrations publiques en fonction de la taille de l'entreprise

Dans le premier cas nous allons procéder au model ANOVA à un facteur pour connaitre l'influence des trois facteurs cités sur la bureaucratie formelle. Il existe deux hypothèses :

H₀ : il n'ya pas de différence entre les moyennes des deux groupes

H₁ : il existe une différence entre les moyennes des deux groupes

Tableau 25 : les résultats d'ANOVA (facteur : taille de l'entreprise)

Test d'homogénéité				
Axes	Bureaucratie formelle		Qualité des adm. publiques	
Statistique de Levene	0,577		0,016	
Sig	0,632		0,997	
ANOVA				
Degré de liberté	Inter- groupes	Intra- groupes	Inter- groupes	Intra- groupes
	4	66	4	66
Somme des carrés	Inter- groupes	Intra- groupes	Inter- groupes	Intra- groupes
	0,775	31,198	1,395	38,562
F statistique	0,410		0,582	
Sig	0,801		0,677	

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V.24

Nous remarquons dans ce tableau que la P. value de Levene pour les deux axes (bureaucratie formelle et qualité des administrations publiques) est > 0.05 , donc il existe une homogénéité des variances. Ainsi, La deuxième condition d'application d'ANOVA est donc vérifiée.

Pour les résultats d'ANOVA, nous remarquons que la P.value de Fisher $> 0,05$ pour les deux axes, on accepte l'hypothèse H_0 qui stipule l'égalité des moyennes. Donc, la taille de l'entreprise n'influence pas la perception de la bureaucratie formelle par les répondants, ni leur perception sur l'efficacité des administrations publiques. Autrement dit, les réponses des entrepreneurs ne varient pas en fonction de la variation de la taille de l'entreprise.

3.2.2. Bureaucratie formelle et efficacité des administrations publiques en fonction du statut juridique de l'entreprise

Tableau 26: les résultats d'ANOVA : (facteur : forme juridique)

Test d'homogénéité				
Axes	Bureaucratie formelle		Qualité des adm. publiques	
Statistique de Levene	0,301		0,045	
Sig	0,825		0,987	
ANOVA				
Degré de liberté	Inter- groupes	Intra- groupes	Inter- groupes	Intra- groupes
	3	67	3	67
somme des carrés	Inter- groupes	Intra- groupes	Inter- groupes	Intra- groupes
	2,256	29,718	2,748	37,174
F statistique	1,695		1,651	
Sig	0,176		0,186	

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V.24

Le test d'homogénéité pour les deux axes montre une P. value de Levene est supérieure à 0,05 donc les variables sont homogènes.

Les résultats d'ANOVA montrent une P.value de Fisher inférieure à 0,05 ce qui signifie que l'hypothèse alternative est rejeté : il n'existe pas de différence significative entre les moyennes des deux groupes (bureaucratie formelle/ forme juridique ; efficacité des administrations publiques/ forme juridique). Donc, la forme juridique n'influence pas les réponses des entrepreneurs concernant la bureaucratie formelle ou la qualité des administrations publiques. Leurs avis ne changent pas en fonction du statut juridique de l'entreprise.

3.2.3. Bureaucratie formelle et efficacité des administrations publiques en fonction du secteur d'activité de l'entreprise

Tableau 27: les résultats d'ANOVA : (facteur : activité de l'entreprise)

Test d'homogénéité				
Axes	Bureaucratie formelle		Qualité des adm. publiques	
Statistique de Levene	1,637		4,422	
Sig	0,189		0,007	
ANOVA				
Degré de liberté	Inter- groupes	Intra- groupes	Inter- groupes	Intra- groupes
	3	67	3	67
somme des carrés	Inter- groupes	Intra- groupes	Inter- groupes	Intra- groupes
	0,031	31,942		
F statistique	0,022			
Sig	0,996			

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V.24

Concernant le test d'homogénéité, nous remarquons que la P. Value de Levene de la bureaucratie formelle est $> 0,05$, donc il existe une homogénéité des variances. Par contre pour la variable : efficacité des administrations publiques la p.value = $0,007 < 0,05$ donc les variances ne sont pas homogènes et par conséquent nous ne pouvons pas comparer les moyennes pour cette variable.

Les résultats de l'analyse de la variance pour la variable « bureaucratie formelle » en fonction de l'activité principale de l'entreprise montrent une p. value $> 0,05$, elle n'est donc pas significative au niveau de 5%. Donc, nous acceptons l'hypothèse nulle qui stipule qu'il n'y a pas de différence des moyennes et par conséquent le facteur "secteur d'activité" n'a pas d'influence sur la perception des entrepreneurs sur le degré de complexité de la réglementation formelle.

3.3. Le test de Kruskal-Wallis

Comme nous l'avons mentionné précédemment, ce test est utilisé à la place du test ANOVA lorsque la variable ne suit pas la loi normale. Donc, pour déterminer l'existence ou non d'un quelconque effet des critères mentionnés plus haut sur la bureaucratie informelle, nous utilisons ce test.

3.3.1. Bureaucratie informelle en fonction de la taille de l'entreprise

H₀ : Il n'y a pas de différences statistiquement significatives au niveau de signification $\alpha \leq 0,05$ des attitudes des entrepreneurs envers la bureaucratie informelle en fonction de la taille de l'entreprise.

H₁ : il existe des différences statistiquement significatives au niveau de signification $\alpha \leq 0,05$ des attitudes des entrepreneurs envers la bureaucratie informelle en fonction de la taille de l'entreprise.

Tableau 28: Les résultats du test de Kruskal-Wallis (Bureaucratie informelle/ la taille de l'entreprise)

Taille de l'entreprise	Le nombre d'unités	Rang moyen	Valeur Khi ²	Niveau de signification
TPE	1	14	4,837	0,304
PE	21	31,86		
ME	40	39,54		
GE	9	70,5		
Total	71			

Source ; effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V.24

Les résultats du tableau montrent une valeur de Khi² de 4,837 avec un seuil de signification de 0,304. Donc, nous rejetons l'hypothèse alternative et nous acceptons l'hypothèse nulle. Ainsi, la perception des entrepreneurs à l'égard du comportement des bureaucrates ne change pas en fonction de la taille de l'entreprise. Autrement dit, les petites entreprises ne perçoivent pas plus de bureaucratie informelle que les plus grandes et vice versa.

3.3.2. Bureaucratie informelle en fonction du statut juridique de l'entreprise

H₀ : Il n'y a pas de différences statistiquement significatives au niveau de signification $\alpha \leq 0,05$ des attitudes des entrepreneurs envers la bureaucratie informelle en fonction de la forme juridique de l'entreprise

H₁ : il existe des différences statistiquement significatives au niveau de signification $\alpha \leq 0,05$ des attitudes des entrepreneurs envers la bureaucratie informelle en fonction de la forme juridique de l'entreprise.

Tableau 29 : Les résultats du test de Kruskal-Wallis (Bureaucratie informelle/ le statut juridique de l'entreprise)

Statut juridique	Le nombre d'unités	Rang moyen	Valeur Khi ²	Niveau de signification
EURL	13	33,65	1,621	0,655
SARL	41	34,51		
SPA	13	42,15		
SNC	4	38,88		
Total	71			

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V. 24

Selon le tableau, la valeur de Khi² est de 1,621 et sa P. value est de 0,655 > 0,05. Nous acceptons l'hypothèse nulle et nous rejetons l'hypothèse alternative. Donc, la forme juridique de l'entreprise n'a aucun effet sur les réponses des entrepreneurs concernant le comportement des agents publiques.

3.3.3. Bureaucratie informelle en fonction de l'activité principale de l'entreprise

H₀ : Il n'y a pas de différences statistiquement significatives au niveau de signification $\alpha \leq 0,05$ des attitudes des entrepreneurs envers la bureaucratie informelle en fonction de l'activité principale de l'entreprise

H₁ : il existe des différences statistiquement significatives au niveau de signification $\alpha \leq 0,05$ des attitudes des entrepreneurs envers la bureaucratie informelle en fonction de l'activité principale de l'entreprise.

Tableau 30: Les résultats du test de Kruskal-Wallis (Bureaucratie informelle/ activité principale de l'entreprise)

Activité principale	Le nombre d'unités	Rang moyen	Valeur Khi ²	Niveau de signification
Industrielle	31	34,87	1,958	0,581
Commerciale	19	37,58		
Services	5	25,60		
Bâtiment et travaux publics	16	39,56		
Total	71			

Source : effectué par nos soins à partir des résultats de SPSS V. 24

D'après ce tableau, la valeur de $khi^2 = 1,958$ avec un seuil de signification de 0,581, donc nous acceptons l'hypothèse nulle et nous rejetons l'hypothèse alternative qui stipule l'existence de différences. Cela nous permet de conclure que le secteur d'activité de l'entreprise n'influence pas la perception des entrepreneurs sur le comportement des bureaucrates.

4. Analyse des questions ouvertes

En fin du questionnaire, il est demandé aux répondants de mentionner éventuellement d'autres obstacles non prévus dans le document d'enquête.

Ainsi, 30.13% des entrepreneurs se sont exprimés sur ce phénomène. Leurs avis sont résumés aux points suivant :

certains entrepreneurs se plaignent des difficultés administratives liées à l'acquisition d'un lot de terrain. Ils ne peuvent de ce fait se développer faute d'espace suffisant.

La majorité des répondants insistent sur l'inefficience de l'administration publique qu'ils attribuent à l'attitude négative des employés. Ces derniers manquant de sérieux et de compétence et ils pointent même du doigt le comportement de certains hauts fonctionnaires pour leur incompétence et leur lenteur dans la prise de décision.

Certains estiment que les agents de l'administration maîtrisent mal les textes réglementaires, et les interprètent à leur manière, favorisant au passage des usagers par rapport à d'autres.

Des entrepreneurs soulèvent des problèmes particuliers : l'un d'entre eux par exemple met en cause les retards administratifs et le système de sanction, jugé inacceptable et inéquitable notamment par le système judiciaire.

Un autre accuse Algérie Télécom, à cause de ses négligences et ses lenteurs (qui peuvent dépasser une année) dans les prestations des services.

En fin, quelques entrepreneurs proposent même des suggestions pour lutter contre le phénomène bureaucratique qui paralyse l'activité entrepreneuriale. Certains pensent que l'Etat devrait augmenter la rémunération du personnel administratif pour les motiver dans leur travail. D'autres suggèrent une réforme profonde de l'administration publique algérienne, en introduisant de nouvelles méthodes de gestion, en procédant à la formation des ressources humaines et en modifiant les critères de recrutement du personnel (car selon eux les agents publics y compris les hauts fonctionnaires ne sont pas recrutés par un système de mérite mais par le favoritisme). Une catégorie d'entrepreneurs pense que ce phénomène persistera tant que les mentalités ne changeront pas et cela demande beaucoup de temps, donc selon eux créer des liens privilégiés avec l'administration est indispensable pour qu'elle leur facilite les procédures administratives.

5. Synthèse des principaux résultats obtenus et test des hypothèses de l'étude

1. Concernant la bureaucratie formelle définie par les obstacles administratifs imposés par l'Etat, les résultats de notre étude ont montré que les réponses tendent vers la modalité « *Moyennement d'accord* ». Cependant, l'analyse détaillée de ces résultats nous permet de constater que la contrainte bureaucratique majeure citée par les entrepreneurs est relative à l'obtention d'un terrain d'assiette. En effet, 56,3 % des répondants trouvent que les formalités administratives et le délai requis pour cette opération s'avèrent lourds et longs. De plus, lorsque nous prenons à part chaque contrainte dans chaque tâche entrepreneuriale, nous constatons que la majorité des entrepreneurs de notre échantillon confirment que le délai d'attente pour certaines tâches (création de l'entreprise, permis de construction, acquisition d'un terrain d'assiette, enregistrement de la propriété et règlement d'un litige) est trop long.

A partir de ces résultats et interprétations, nous confirmons **la première hypothèse**, à savoir que le délai est l'un des principaux obstacles auquel font face les entrepreneurs mais nous l'infirmons en ce qui concerne le nombre de procédures que les entrepreneurs doivent accomplir pour effectuer une tâche.

2. En ce qui concerne la qualité des administrations publiques, nous avons cité quelques fonctions de ces dernières et nous avons demandé aux entrepreneurs d'évaluer l'efficacité de ces tâches administratives. En général, l'administration est jugée inefficace par la majorité des entrepreneurs. La défaillance des administrations se situe à plusieurs niveaux.

La manière de traiter les usagers qui s'avère inéquitable. En effet, 63,4% des entrepreneurs trouvent que les clients ne sont pas traités de la même façon car il existe un certain favoritisme qui privilégie un groupe particulier d'usagers au dépend des autres.

La majorité des répondants évoquent le problème d'instabilité des procédures administratives.

Les entrepreneurs invoquent la lenteur des administrations dans l'exécution des services.

Les chefs d'entreprises jugent que le système d'information manque de transparence et de clarté.

Les répondants estiment que l'administration offre des services médiocres et que les agents publics manquent de dynamisme et ne sont ni motivé ni sérieux dans leur travail.

Ainsi, à partir de ces résultats, nous pouvons confirmer **la deuxième hypothèse** qui énonce que les administrations publiques sont caractérisées par une bureaucratie excessive, exprimée par la médiocrité des services fournis aux usagers et la lenteur de l'appareil administratif qui se manifeste par les retards excessifs dans l'exécution des tâches.

3. S'agissant de la bureaucratie informelle, nous avons demandé aux entreprises de donner leur avis sur le comportement des fonctionnaires. Les résultats de l'enquête montrent que la moyenne des réponses est de 3,53. Ce chiffre traduit l'insatisfaction des entrepreneurs du comportement des bureaucrates. Ainsi, les entrepreneurs évoquent premièrement le manque d'autonomie des agents dans la prise de décision : dans certains cas, les simples agents ne possèdent pas le pouvoir de décision et orientent les usagers vers leurs supérieurs hiérarchiques. Non contrôlés par leur hiérarchie, certains agents manquent de sérieux dans leur travail se contentant souvent de diriger les usagers d'un guichet à l'autre.

Deuxièmement, les entrepreneurs citent le laxisme des employés de l'administration qui ralentissent souvent la réalisation de leurs projets soit par la mauvaise application de la réglementation ou par l'exigence d'autres procédures non prévues par la réglementation.

Troisièmement, les répondants invoquent le problème d'asymétrie de l'information qui existe entre eux et les bureaucrates. Ils trouvent que les agents publics ne leur fournissent pas toutes les informations nécessaires sur les procédures, la réglementation, les dossiers à fournir, ...etc.

Quatrièmement, les chefs d'entreprises se plaignent de l'absentéisme des fonctionnaires. Parfois, l'entrepreneur perd des heures ou même des jours à cause d'un document qui n'a pas pu être signé faute de l'absence du responsable. Enfin, il arrive que des investisseurs, poussés à bout par ces procédés abandonnent carrément leur projet.

Selon ces constatations, nous pouvons expliquer le comportement par trois éléments importants.

(1) L'absence de contrôle exécutif de la part du gouvernement sur les administrations publiques laisse une marge de manœuvre aux fonctionnaires (principalement les hauts responsables) pour imposer leurs propres lois. De plus, l'absence d'un système de sanction équitable ne fait qu'aggraver les choses.

(2) La faible rémunération des fonctionnaires les poussent à demander des pots de vin pour arrondir leur fin de mois en utilisant la bureaucratie comme moyen pour arriver à leur fin.

(3) Les petits fonctionnaires représentent une classe marginalisée par le gouvernement, ils ont donc l'impression d'être sans utilité importante. Alors pour se donner une valeur et compenser ce manque d'estime, ils se servent de leur pouvoir discrétionnaire, entravant ainsi les entreprises.

A partir de ces résultats et interprétations, nous pouvons confirmer **la troisième hypothèse** qui stipule que les agents publics sont eux aussi responsables du phénomène bureaucratique par leur comportement irresponsable et souvent contraire à l'éthique, envers les usagers.

Ce chapitre visait à connaître la perception des entreprises interrogées sur la complexité administrative et dans quelle mesure elle entrave leur activité entrepreneuriale. Ainsi, les résultats de l'enquête ont révélé que la bureaucratie formelle et particulièrement les longs délais liés aux procédures administratives, représentent un réel obstacle à leurs activités quotidiennes. Les répondants insistent aussi sur la médiocrité des services fournis par ces administrations ainsi que le comportement bureaucratique des agents publics qui se servent de leur pouvoir discrétionnaire pour créer d'avantage de barrières administratives.

Conclusion générale

Conclusion générale

L'entrepreneuriat est devenu aujourd'hui le facteur intrinsèque pour le développement et la prospérité des sociétés. La construction d'un secteur privé robuste demeure l'unique moyen pour les pays en développement de sortir de la dépendance des ressources naturelles, stimuler la croissance et créer de l'emploi. Pour ce faire, les économies doivent fournir aux porteurs de projets les meilleures conditions pour la réussite de leurs activités entrepreneuriales. Dans ce sens, les organisations internationales appellent les gouvernements des pays en développement à procéder à de profondes réformes au niveau macro et méso pour améliorer l'environnement des affaires et susciter des investissements de la part des entreprises nationales et étrangères.

Cependant, selon Lois Stevenson (Stevenson, 2013, p.171), ces conseils n'insistent pas assez sur la nécessité de réformes au niveau micro qui renforceraient la capacité des entreprises existantes à tirer avantage des opportunités qu'offrirait un meilleur climat d'investissement, encourageant un plus grand nombre d'entrepreneurs compétents à investir dans de nouvelles entreprises ou à en créer.

Parmi les obstacles les plus cités par les organisations internationales figure la complexité administrative, appelée la bureaucratie. Ce terme a été utilisé dans les sciences sociales, par Max Weber, comme un mode d'organisation idéal. Il a pris par la suite une connotation négative au point de devenir un mal à abattre. Ce phénomène social qui caractérise les administrations publiques affecte tous les secteurs d'activité. Comme nous l'avons constaté dans notre travail, de nombreux investisseurs internationaux citent cette contrainte institutionnelle comme l'obstacle majeur qui entrave le fonctionnement de leur activité et les poussent à quitter l'Algérie et réinvestir dans les pays voisins jouissant d'un climat des affaires plus favorable à l'entrepreneuriat.

Les études effectuées sur ce sujet sont principalement internationales, réalisées dans beaucoup de pays en transition, durement affectés par l'ampleur du phénomène. Au niveau national, des études ont été réalisées par des organisations internationales ainsi que par des chercheurs, mais le plus souvent, la contrainte bureaucratique est associée à d'autres obstacles.

L'objet de notre thèse consistait à appréhender le poids de la bureaucratie, qu'elle soit formelle ou informelle, et dans quelle mesure elle entrave l'activité entrepreneuriale. Pour cela, nous avons formulé trois hypothèses que nous avons tenté de vérifier sur la base d'enquête de terrain réalisée au niveau de la région de Sidi Bel Abbés et d'Oran.

La première hypothèse stipule que les différents obstacles que rencontrent les entrepreneurs résident dans le long délai qu'ils doivent subir dans chaque étape de leur activité ainsi que le

nombre de démarches qu'ils doivent accomplir pour effectuer une tâche. Les résultats de l'enquête montrent qu'effectivement une grande partie des entreprises qui constituent notre échantillon estiment que les formalités et les démarches administratives pour démarrer une entreprise, obtenir un permis de construction, acquérir ou louer un terrain sont complexes et nécessitent un long délai d'exécution.

La deuxième hypothèse considère que l'administration publique algérienne se caractérise par une bureaucratie excessive qui se manifeste par la mauvaise qualité des services fournis. L'enquête a révélé que la majorité des entrepreneurs se plaignent de la faible performance des administrations publiques. Selon eux, les services fournis par le personnel civil sont de mauvaise qualité et ne répondent pas aux besoins des entrepreneurs. Ils estiment que les agents administratifs manquent de motivation, parfois même de compétence. Ils sont lents à accomplir leurs tâches, se rendant souvent coupable d'absentéisme. De surcroît, l'administration se caractérise par une certaine négligence, ne fournissant pas d'informations claires et complètes pour guider les entrepreneurs à accomplir les démarches nécessaires. Les entreprises estiment enfin que les lois et procédures en Algérie sont souvent instables, leur imposant ainsi à renouveler leurs dossiers.

La troisième hypothèse suggère que les agents de l'Etat ont une part de responsabilité dans la problématique de l'entrepreneuriat par leur comportement irresponsable. Ceci est confirmé par l'analyse des données de l'enquête, où il est constaté que le pouvoir discrétionnaire du personnel civil entrave la création ou la bonne marche des entreprises, exigeant parfois des pièces de dossiers non prévues par la réglementation. Il se rend aussi coupable du favoritisme et clientélisme.

Enfin l'analyse (ANOVA), a révélé que les caractéristiques de l'entreprise (taille, secteur d'activité et forme juridique), n'exercent aucun effet sur la perception qu'ont les entrepreneurs sur la bureaucratie. Ceci prouve que tout type d'entreprise n'échappe pas à cette contrainte.

L'enquête nous permet d'affirmer enfin que la bureaucratie, dont sa réglementation formelle est jugée trop pesante et contraignante pour la bonne marche des entreprises, en particulier lorsqu'il s'agit des délais d'attente. Nous avons remarqué aussi d'après les réponses des entrepreneurs que la bureaucratie informelle (exigée par le personnel civil) est encore plus contraignante. Non seulement, les entreprises trouvent des difficultés pour se conformer à la réglementation formelle mais elles doivent aussi se soumettre aux exigences des bureaucrates qui profitent de leur poste dans l'administration et du manque de contrôle pour imposer leurs propres règles.

Le poids de la bureaucratie dans l'économie nationale nous conduit à nous interroger sur les causes et les origines de son ampleur ainsi que sur les mesures à mettre en œuvre pour simplifier les procédures administratives.

A notre sens, plusieurs facteurs sont à l'origine de ce phénomène : l'Etat, en voulant renforcer sa légitimité à travers toute une batterie de lois et réglementations excessives et contraignantes. En deuxième lieu, cette situation provient de la culture héritée de l'ancien système socialiste caractérisée par la lourdeur, la lenteur, le clientélisme et la corruption. La troisième explication réside dans la faible rémunération des fonctionnaires et le sentiment d'une dévalorisation de leur statut social, qui les poussent à s'imposer à travers la création de barrières administratives.

Il appartient donc aux pouvoirs publics de mettre en œuvre des mesures pour alléger les formalités administratives et améliorer ainsi le climat des affaires. La première initiative serait de réviser la réglementation qui régit le secteur privé en impliquant toutes les parties prenantes, à savoir : les politiciens, les économistes, les représentants des entreprises et la société civile. Pour commencer, il devrait constituer une équipe d'experts dans les différentes Wilaya, qui s'adresse aux entreprises pour identifier avec exactitude les lois ou procédures les plus contraignantes et tenter ensuite de les simplifier ou les éliminer. L'Etat devrait aussi motiver les agents publics par l'augmentation de leur salaire et l'amélioration de leurs conditions de travail, tout en leur imposant des contraintes exécutives pour limiter leur pouvoir discrétionnaire. Un système de recrutement équitable qui se base sur les compétences personnelles comme critère d'embauche, est indispensable pour garantir l'efficacité des organismes publics. La modernisation des administrations publiques constitue aussi une solution pour lutter contre la bureaucratie. Ainsi, l'introduction d'un système informatique développé qui facilite l'accès à l'information et autorise les entreprises à effectuer certaines opérations en ligne permet d'alléger les formalités administratives et réduit les coûts de transaction.

La présente étude comporte des limites. La première difficulté réside dans le fait que l'enquête est limitée d'un point de vue spatial (région de Sidi Bel Abbés et d'Oran). La deuxième limite est liée à la taille de l'échantillon qui aurait gagné à être plus large. Ceci ne permet donc pas, une extrapolation des résultats au niveau national même si par ailleurs ces derniers coïncident dans une large mesure avec les résultats d'enquêtes effectuées par les organisations internationales (Doing Business, World Economic Forum, Heritage Foundation..). La troisième limite est l'insuffisance de la technique utilisée pour cerner le phénomène bureaucratique.

Ainsi, ces limites ouvrent quelques pistes de recherche. Le questionnaire devrait être complété par des entretiens avec plusieurs chefs d'entreprises en vue d'obtenir plus d'informations sur les types de contraintes bureaucratiques. Il serait donc plus intéressant de mener une enquête sur une aire géographique plus large, en choisissant les régions caractérisées par un nombre important d'entreprises.

De par son comportement, le personnel civil a-t-il conscience du tort qu'il cause aux investisseurs ? Mesure t-il l'ampleur des effets pervers que cela cause à l'économie nationale ? Il serait judicieux d'approfondir le sujet par une enquête au niveau de nos administrations aussi bien locales que centrales.

Une dernière piste de recherche serait intéressante à développer et qui concerne la problématique du foncier industriel : en effet, durant notre travail au niveau des zones industrielles, nous avons fait le constat suivant : il y a beaucoup de terrains abandonnés, mis en location ou en vente ; de grandes surfaces appartenant à des entités publiques mais aussi privées sont sous exploitées ou pas utilisées du tout. Un tel gâchis est inadmissible alors que leur rationalisation permettrait de multiplier le nombre d'entreprises.

Bibliographie

Bibliographie

1. Acemoglu, D., & Robinson, J. (2008). Persistence of power elite and institutions. *American Economic Review*, 98, 267-293.
2. Acemoglu, D., Johnson S., & Robinson, J. (2008). The role of institutions in growth and development. *Commission on growth and development working paper*, 10, 1-30.
3. Ahmad, N., & Seymour R. (2008). Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection. *OECD Statistics Working Paper Series*, 1, 1-18.
4. Aidis R. & Sauka, A. (2005). Assessing moving targets: The impact of transition stages on Entrepreneurship Development, *Economika*, 69, 7-29.
5. Aidis R. (2005). Entrepreneurship in Transition Countries: A Review, *Centre for the study of Economic & social change In Europe (CSESCE) Working paper*, 61, 1-35.
6. Altmann, M.P. (éd). (2011). Transaction costs. Dans J.G. Backhaus & F.H. Stephen (Eds.), *Contextual development Economics: A Holistic Approach to the understanding of economic activity in Low-Income Countries* (pp. 29-41). USA:Springer.
7. Arrow, K. (1969). The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocations. Dans Joint Economic Committee, U.S. Congress (Ed.), *The analysis and evaluation of public expenditure: the PPB system* (pp.47-66). Washington, D.C.: Government Printing Office.
8. Atkinson, M., Doherty, P. & Kinder, K. (2005). Multi-agency working: models, challenges and key factors for success. *Journal of Early Childhood Research*, 3 (1), 7–17.
9. Aymar C. (1992). Les théories des choix publics face à l'explication des structures fiscales : différents point de vue. *Revue politiques et management public*, 10(4), 85-104.
10. Babou, O, & Adair, P. (2016). L'économie informelle à Tizi-Ouzou (Algérie) : déterminants, segmentation et mobilité. *Les cahiers de l'association Tiers Monde*, 31, 141-149.
11. Bajenaru, V. (2004). La spécificité de l'ethos, le changement institutionnel et la construction des institutions formelles dans les pays de l'Europe Centrale et Orientale. *Centre d'études et de recherches en gestion d'Aix Marseille (CERGAM)*, 19, 1-23.
12. Barreira, J. (2010). *Frontier in entrepreneurship*. South Africa: B.Urban.
13. Bartlett W. & Bukvié, V. (2001). Barriers to SME growth in Slovenia. *MOCT.MOST: Economic Policy in Transitional Economies*, 11, 177-195.
14. Beaurain, C., & Bertrand, E. (2009). La transaction dans l'économie institutionnaliste américaine : De Commons à Coase. *Revue pensée plurielles*, 20, 13-24.

15. Belhimer, A. (2015). Propriété foncière et propriété du capital en Algérie : le foncier agricole, de l'autogestion à la concession, *L'Année du Maghreb*(13), 17-37.
16. Bellache Y. (2013). Le Secteur Informel En Algérie : Approches, Acteurs Et Déterminants. *Les Cahiers du CREAD, 105/106*, 159-186.
17. Benham, A.; & Benham, L. (2001). The cost of exchange, *The Ronald Coase institute, working paper,1* , 1-14.
18. Borry, L.E. (2013). *Rule bending and Red Tape : Organizational and individual influences and the effect of ethical climate* [Dissertation for the degree of Doctor of Philosophy]. USA: The University of Kansas.
19. Bounoua, C. (2002). Le rôle des facteurs institutionnels dans le processus d'illégalisation de l'économie algérienne. *Economie & Management, 1* (1), 24-31.
20. Bounoua, C. (2011). Contraintes de financement et dynamiques entrepreneuriales : le cas des petites et micro entreprises de la Ville de Tlemcen. *Cahier du MECAS, 7*(1), 46-57.
21. Boutaleb, K. (2019). *La corruption, sa nature, son ampleur et ses causes : le cas de l'Algérie*. Alger : Office des Publications universitaires
22. Boutillier S. (2009), Aux origines de l'entrepreneuriat social : les affaires selon Jean-Baptiste André Godin (1817-1888). *Innovations, 2* (30), 115-134.
23. Boutillier, S. & Tiran, A. (2016). La théorie de l'entrepreneur, son évolution et sa contextualisation. *Innovations, 2* (50), 211-234.
24. Boutillier, S. & Uzunidis, D. (2011). De l'incertitude de marché au risqué des affaires : la fonction de l'entrepreneur. *Documents de travail, 22*.
25. Bower, T. (1971). Formal and rational authority: some notes hypotheses and applications. *Kansan journal of sociology, 7*(4), 135-141.
26. Bozeman, B., & Feeney, M.K. (2011). *Rules and Red Tape: A prism for public Administration Theory and Research*. USA: M.E.Sharpe.
27. Braun, B. (2010). Managing innovation: A values based approach. *The Journal of International Management Studies, 5* (1), 62-69.
28. Broda, P. (2010). Commons : une piste raisonnable en économie de développement. *Revue Interventions économiques, 42*, 2-19.
29. Bruton G., Ahlstram D., & Linli, H. (2010). Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future?. *Entrepreneurship Theory and Practice, 34*(3), 421-440.
30. Buchanan J, & Tollison, R. (1984). *The theory of public choice II*. USA: The university of Michigan press.

31. Bula, A.O. (2012). Evolution and theories of entrepreneurship: A critical review on Kenyan perspective. *International journal of business and commerce*, 1(11), 81-96.
32. Butler, E. (2012). *Public choice- A primer*. London: The institute of economic affairs.
33. Campagnolo, G. & Vivel, C. (2011). Power and entrepreneurship in German political economy: the cases of Werner Sombart and Friedrich Von Wieser. *International Center for Economic Research Working Paper*, 11, 1-48.
34. Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général*, Paris : Institut Coppet.
35. Capron, H. (2009). Introduction à l'économie de l'entrepreneuriat. Dans H. Capron (Ed.), *Entrepreneuriat et création d'entreprises : facteur déterminants de l'esprit d'entreprise* (11-33). France: De Boeck Supérieur.
36. Carnis, L. (2008). Policy Analysis and Public Choice. *Politiques et management public*, 26 (4), 133-143.
37. Chavance B. (2009). *L'économie institutionnelle*. Paris : Edition La Decouverte.
38. Cheddache L. (2012). *Etude du comportement stratégique de l'entreprise familiale*. [Thèse présentée en vue de l'obtention du titre de Docteur en sciences économiques], Université de Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, Algérie.
39. Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, New series, 4 (16), 386-405.
40. Cockerham WC. (2015). Bureaucracy, Formal Rationality and the Modern Hospital. Dans F. Collyer (éd). *The Palgrave handbook of social theory in health Illness and Medecine*, (pp.124-138). United Kingdom: Palgrave Macmillan UK
41. Colin F. (2016). La régulation de la simplification administrative, *Revue française d'administration publique*, 1 (157), pp 171-182.
42. Constat, H (1958). Max Weber's Two conceptions of Bureaucracy. *American Journal of Sociology*, 63 (4), 400-409.
43. Courvisano, J. & Mackenzie, S. (2014). Innovation, economics and the role of the innovative entrepreneur in economic theory. *Journal of Innovation Economics & Management*, 2 (14), 41-61.
44. Crozier, M. (1963). *Le phénomène bureaucratique: essai sur les tendances bureaucratiques des systèmes d'organisation modernes et sur leurs relations en France avec le système social et culturel*. Paris : Le Seuil.
45. Dacin, T., Goodstein, J., & Scott, R. (2002). Institutional theory and institutional change: introduction to the special research forum. *Academy of Management Journal*, 45 (1), 45-57.
46. Décret exécutif n° 14-193 du 3 juillet 2014 fixant les attributions du directeur général de la Fonction publique et de la réforme administrative ; RS 41. Récupéré le 17.02.2020 de <https://www.joradp.dz/FTP/JO-FRANCAIS/2014/F2014041.pdf>

47. Della Faille, D., & Gagnon M.A. (2007). Introduction : Thorstein veblen : héritage et nouvelles perspectives pour les sciences sociales. *Revue Interventions économiques*, 36, 2-12.
48. Demeuse M. (s.d). Echelles de Likert ou méthode des classements additionnels, 213-217.
49. Demeuse, M. (2004). Introduction aux théories et aux méthodes de la mesure en sciences psychologiques et en sciences de l'éducation. Institut d'Administration scolaire (INAS), Université de Mons-Hainaut (BE) Institut de Recherche sur l'Education (IREDU), Université de Bourgogne (FR).
50. Demir, T. (2001). Politics and Administration: A review of research and some suggestions. *Public Administration Review*, 1-22.
51. Dischner S. (2015), Organizational structure, organizational form, and counterproductive work behavior: A competitive test of the bureaucratic and post-bureaucratic views, *Scandinavian Journal of Management*, 31 (4), 501-514.
52. Doing Business, <https://www.doingbusiness.org/>.
53. Dollery, B., & Hamburger P. (1995). The Dunleavy and Niskanen Models of Bureaucracy : The case of the Australian Federal Budget sector 1982-1992. *UNE Working Paper in Economics*, 19, 1-24.
54. Douhan R., Eliasson, G. & Henrekson, M. (2007). Israel M. Kirzner: An Outstanding Austrian Contributor to the Economics of Entrepreneurship. *Small Business Economics*. 29 (1), 213-223.
55. Drucker, P. (1984). *Innovation and Entrepreneurship: practice and principles*. New York: Harper Collins.
56. Drucker, p. (1995). *People and performance: the best of Peter Drucker on management*. New York: Routledge.
57. Duvanova, D. (2014). Economic Regulations, Red Tape and Bureaucratic Corruption in post communist economies. *World Development*, 59, 298-312.
58. Džbánkova Z. & Sirůček, P. (2016). The entrepreneur according to J.A.Schumpeter and a view of management science and psychology. The 10th International Days of Statistics and Economics, Prague.
59. Eggertsson, T. (1990). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
60. El Watan. (2017, 27 décembre). Le nombre de PME demeure très faible. El Watan. Récupéré le 20.12.2018, de <https://www.elwatan.com/edition/economie/le-nombre-de-pme-demeure-tres-faible-27-12-2017>
61. Emmett, R. (2011). Frank Knight on the « Entrepreneur Function » in Modern Enterprise. *Seattle University Law Review*, 34 (4), 1139-1154.

62. Epstein D., & O'Halloran, S. (1995). A theory of Strategic Oversight: Congress, Lobbyists, and Bureaucracy. *Journal of Law, Economics and Organization*, 11(2), 227-255.
63. Eroglu, O. & Piçak M. (2011). Entrepreneurship, national culture and Turkey. *International Journal of Business and Social Science*, 16 (2), 146-151.
64. Essaid T. (1996). La réforme de l'administration en Algérie. Dans C. Robin & F. Lorcerie (Eds.), *Annuaire de l'Afrique du Nord* (Tome 35) (pp.343-377), Paris : Centre national de la recherche scientifique.
65. Essaid, T. (2016). 50 ans de réforme administrative en Algérie, une lecture à travers les textes. *Revue Algérienne des Politiques Publiques*, 6 (1), 33-78.
66. Estrin, S., Meyer, K.E. & Bytchkova, M. (2008). Entrepreneurship in transition economies. Dans A., Basu, M. Casson, N. Wadeson. & B. Yeung (Eds.). *The Oxford Handbook of entrepreneurship* (693-722). New York : Oxford University Press.
67. Facchini, F. & koning, M. (2008). Quelle place pour l'entrepreneur dans les théories de la croissance du PIB des régions françaises. *Numero Special* , 33, 11-26.
68. Feeney, M.K.(2011, June). *Organizational Red Tape: The Conceptualization of a Common Measure*. Paper presented at The 11th Annual Public Management Research Conference, Syracuse, Italia.
69. Finnis, JM. (1985). On "positivism" and "Legal rational authority". *Oxford journal of legal studies*, 5(1), 74-90.
70. Frederickson, G.; Smith, K.. ; Larimer, C.; & Licari, M. (2012). *The Public Administration Theory Primer* (2^e éd.). Colorado: Westview Press.
71. Furubotn,E.G. & Richter, R. (1997). *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
72. Gajduschek, G. (2003). Bureaucracy: is it efficient? Is it not? Is that the question? Uncertainty reduction: an ignored Element of bureaucratic rationality. *Administration & society*, 34(6), 700-723.
73. Ghazel, F. (2019). La sociologie wébérienne de la domination : l'apport comparé des deux versions, *Revue européenne des sciences sociales*, 1(57), 17-41.
74. Global Entrepreneurship Monitor. (2017). Middle East and North Africa Report 2017, <https://www.gemconsortium.org/data/key-aps>.
75. Gislain, J. (2010). Pourquoi l'économie est-elle nécessairement instituée : une réponse commonsienne à partir du concept de futurité, *Revue Interventions économiques*, 42, 1-21.
76. Gislain, J. (2012). Les origines de l'entrepreneur Schumpetérien. *Revue Interventions Economiques*, 46, 1-35.

77. Goodnow, F.J. (1900). *Politics and Administration*. London: Macmillan.
78. Goodsell, C. (1983). *The Case for Bureaucracy: A Public Administration Polemic*. Chatham, New Jersey: Chatham House.
79. Guyot, J. & Van Rompaey, B. (2002). Entrepreneuriat et création d'entreprises. *Revue de la littérature et état de la recherche. Discussion Papers, 0201*, 1-51.
80. Havlik, P. (2012). Economic transitions in Central and Eastern Europe: any lessons of the Arab Spring? *The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw)*, 1-28.
81. Hayek, F.A. (1948). *Individualism and Economic Order*. Chicago: The University of Chicago Press.
82. Heritage Foundation, <https://www.heritage.org/about-heritage/mission>
83. Hodgson, G. (1998). The approach of institutional economics. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 166-192.
84. Hodgson, G. (2002). The evolution of institutions: An agenda for future research. *Constitutional Political Economy*, 13, 111-127.
85. Hondeghem, A., & Vandenabeele, W. (2005). Valeurs et motivations dans le service public Perspective comparative. *Revue française d'administration publique*, 115, 463 -479.
86. Huber, J.D., & Shipan, C.R (2002). *Deliberate Discretion? The institutional Foundation of Bureaucratic Autonomy*. New York: Cambridge University Press.
87. Hultén, S. (2005). Historical school and institutionalism. *Journal of economic studies*, 32 (2), 169 -178.
88. Independent Evaluation Group, World Bank. (2013). *World Bank Group Support for Innovation and Entrepreneurship : An Independent Evaluation*. Washington, DC: World Bank.
89. International Business Publications (Ed.) (2019). *Middle East and Arabic Countries Company Law Handbook Volume 1 Strategic Information and Laws in Selected Countries* (6e Ed.). USA: Ibp
90. Journal El Watan. El Watan : Repères économique. Récupéré le 5.08.2019 de <https://www.elwatan.com/reperes-eco/dispositifs-de-creation-dentreprise-role-economique-et-social-04-02-2019>
91. Kauffmann, E. (2014). Les trois types purs de la domination légitime, de Max Weber : les paradoxes de la domination et de la liberté. *Revue de Sociologie*, 5 (3), 307-317.
92. Keefer P., & Stasavage, D. (2000). Bureaucratic delegation and political institutions: When Are Independent Central Bank Irrelevant? *Policy Research Paper*, 2356, 1-44.
93. Kettl, D. (1993). Public Administration: The State of the Field. Dans A. Finifter (Ed.), *Political Science: The State of the Discipline* (pp: 407-430). Washington, DC: American Political Science Association
94. Kirzner I. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach, *Journal of Economic Literature*, 35 (1), 60-85.

95. Klapper, L., Amit, R., Guillén, F.M. & Quesada, J.M. (2007). Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries. *Policy Research Working Paper, World Bank, 4313*, 1-38.
96. Klein, P. & Cook, M. (2006). T.W.Schultz and the Human-Capital Approach to Entrepreneurship. *Review of Agricultural Economics*, 28(3), 344–350
97. Knight, H.F. (1921). *Risk, uncertainty and profit*, Boston & New York: The Riverside Press Cambridge.
98. Kocka J. (1981). Capitalism and bureaucracy in German Industrialization before 1914. *The Economic History Review*, 34(3), 453-468.
99. Kocka J. (2010), & Otto Hintze, Max Weber et le problème de la bureaucratie, *Trivium*, 7, 2-28.
100. Koenig, G. (1998) *.Les théories de la firme (2^e éd.)*. Paris : Economica
101. Labaronne, D. (1997). Les lenteurs de la privatisation en Roumanie. Une analyse du comportement des acteurs publics. *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 28 (1), 101-128.
102. Lachachi W. (2014). Le processus entrepreneurial en Algérie une adaptation du modèle de Gartner. *Les cahiers du CREAD, 107-108*, 29-50.
103. Lafay, J.D. (1993). Les apports de la théorie des choix publics à l'analyse des problèmes de développement. *Revue d'économie du développement*, (3), 103-123.
104. Lagarde, V. (2006). Interrogation du mythe de L'entrepreneur à travers la trajectoire Inégale d'un créateur persistant. *Management & sciences sociales, 1*, 69-97.
105. Lai J. (2015). Patrimonial bureaucracy and Chinese law : Max Weber's legacy and its limits. *Modern China journal, 41*, 40-58.
106. Lam, BC. & Liu, A.M.M. (2005). Bureaucracy and Red Tape in Public and Private Construction Project Organizations. *Surveying and Built Environment, 16 (2)*, 33-42.
107. Lamiri, A. (2019, 4 février). Dispositifs de création d'entreprise : rôle économique et social
108. Landström, H. (2005). *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research, international studies in entrepreneurship*. Sweden : Springer US publisher.
109. Lapuente, V. & Provost, C. (2010, June). *Political institutions and administrative red tape*. Paper presented at The Third Biennial conference Regulation and Governance, Dublin, Ireland.
110. Lounsbury, M. & Car berry JE. (2005). From king to court Jester? : Weber's fall from grace in organizational theory. *Journal of organization studies, 26 (4)*, 502-525.
111. Macey, J. (1998). Winstar, Bureaucracy and Public choice, *Faculty Scholarship Series, 3871*, 173-200.
112. Mahmood, Z., Basharat, M. & Bashir Z. (2012), *Review of classical Management theories, International Journal of Social Sciences and Education* , 2 (1), 512-522.

- 113.** Marshall, A. (1906). *Principes d'Economie Politique* (F. Sauvaire-Jourdan & F. Savinien-Bouyssi, Trad.). Paris : Macintosh. (Œuvre originale publiée en 1890).
- 114.** Martin, C. & Pajon, C. (2011). Max weber, le charisme routinisé et l'armée de l'air. L'éducation charismatique au sein d'une école d'officiers. *L'année sociologique*, 61 (2), 383-405.
- 115.** Masashi, K. (1993). Alfred Marshall : Labor and organization : Two factors of production. *Durham theses*. Economic department, Durham University, 1-214.
- 116.** Matheson, C. (1987). Weber and the classification of forms of legitimacy . *The British journal of sociology*, 38, (2), 199-215.
- 117.** Mayntz, R. (2010). L'idéaltype wébérien de la bureaucratie et la sociologie des organisations. *Revue de Trivium*, 7, 1-11.
- 118.** Meier, K. & Bohte, J. (2001). Structure and Discretion: Missing Links in Representative Bureaucracy. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 11 (4), 455-470.
- 119.** Meier, K. & Krause, J.A. (Eds). (2003), *Politics, Policy and Organisations: Frontiers in the Scientific Study of Bureaucracy*. Michigan: University of Michigan Press.
- 120.** Merad Boudia, H. (2015). L'impact du changement institutionnel dans un cadre de transition sur le comportement des entreprises algériennes. *Revue d'étude sur les institutions et le développement, Laboratoire de Recherche sur l'économie informelle (Lareiid), les institutions et le développement*, 2, 1-27.
- 121.** Merton, R. (1940). Bureaucratic Structure and Personality. *Social Forces*, 18 (4), 560-568.
- 122.** Merzouk, F., & Abedou A. (2015). Une alternative Les entreprises familiales comme de développements en Algérie, *les cahiers de MECAS*, 11 (2), 21-34.
- 123.** Messenghem, K. & Torrès, O. (2015). *Les grands auteurs en entrepreneuriat et PME*. Paris : Management et Société.
- 124.** Minard, G. (2014), Une expérience originale dans l'histoire économique et son actualité : vie et œuvre de Jean-Baptiste Say. *Société Internationale Jean-Baptiste-Say*, 1-22.
- 125.** Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information statistique de la PME, n° 23, 25, 27, 29, 31,33
- 126.** Mink G. (2008), Charisme et arthmie du discours le cas d'Adam Michnik, *Le Courrier des Pays de l'Est*, n°1067, pp140-145.
- 127.** Mises, L.V. (1944). *Bureaucracy*. United State America, Yale University Press.
- 128.** Mises, L.V. (1949). *Human Action*. New Haven: Yale University Press.
- 129.** Moe, Terry. 1989. "The Politics of Bureaucratic Structure," in Can the Government Govern? Eds. John Chubb & Paul Peterson.

- 130.** Morris, M.H., Davis, D.L, & Allen, JW. (1994). Fostering corporate entrepreneurship: cross-cultural comparisons of the importance of individualism versus collectivism. *Journal of International Business Studies*, 25 (1), 65-89.
- 131.** Murphy, A. (1986). *Richard Cantillon :Entrepreneur and Economist*. New York: Clarendon Press oxford.
- 132.** Murrell, P. (1993). What is Shock Therapy? What Did it Do in Poland and Russia? *Post Soviet Affairs*, 9 (2), 111-140.
- 133.** N'Guessan, T. (1991). Un modèle de comportement bureaucratique de la Banque centrale: Le cas de la BCEAO. *Revue économique*, 42(5), 901-916.
- 134.** Nicholas T. (2003). Why Schumpeter was right: Innovation, Market power, and Creative Destruction. *The journal of Economic History*, 63 (4), 1023-1058.
- 135.** Niskanen W. (1971), *Bureaucracy and representative Government*, A Division of transaction publishers, USA.
- 136.** Niskanen, W. (2008). *Reflections of a Political Economist*. Washington D.C: Cato Institute.
- 137.** North D. & Weingast B (1989), Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England. *The journal of economic history*, 49 (4), 803-832.
- 138.** North, D. (1990). *Institutions, Institutional change and Economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- 139.** North D. (1992).Transaction costs, institutions and economic performance. *International center for economic growth publication*, 30, 1-32.
- 140.** North, D. (1993), The new institutional economics and development. *Economic History, University Library of Munich*, 1-8.
- 141.** North D. (1997). *The contribution of the new institutional economics to an understanding of the transition problem*. Helsinki: United Nations University / World Institute for Development Economics (UNU/WIDER).
- 142.** North, D. (1998). Institutional change : A framework of analysis. Dans D.Braybrooke (Ed.), *Social Rules: Origins; Character; Logic; change* (189-201). New York : Taylor &Francis Group.
- 143.** North, D. (2003).The role of institutions in economic development. *United Nations Economic commission for Europe. Discussion paper series*, 2003.2, 1-10.
- 144.** North, D. (2005). The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem. Dans A. Shorrocks (Ed.), *Wider Perspectives on Global Development* (1-15), Helsinki : Palgrave Macmillan.

- 145.** OCDE. (2002). Etudes économiques de l'OCDE 2001-2002: Fédération de Russie, *Publications de l'OCDE, 2002* (5), Paris, France.
- 146.** OECD. (2011) a. *Administrative Simplification in Viet Nam: supporting the competitiveness of the Vietnamese economy*, Cutting Red Tape, OECD Publishing.
- 147.** OECD (2011) b. *OECD Economic Surveys: Slovenia 2011*, OECD Publishing.
- 148.** Oudjedi, Y., Colot O. & Selka M. (2017, juin). *L'audit et la gouvernance dans les entreprises familiales en Algérie : une prévention ou une formalité ?*. Communication présentée au Congrès transatlantique de Comptabilité, Audit, Contrôle et Gestion des coûts, Lyon, France.
- 149.** Oxford Business Group. (2014). *The report Algeria*, <https://oxfordbusinessgroup.com/algeria-2014>
- 150.** Page, EC. (2003), Farewell to the weberian state ? Classical theory and Modern Bureaucracy , *Journal for comparative Government and European Policy*. 1(4), 485-504.
- 151.** Pandey, S.K., Coursey, D.H. & Moynilan, D.P. (2007) .Organizational effectiveness and bureaucratic Red Tape: A multimethod study. *Public Performance and Management Review*, 30(3), 398-425.
- 152.** Perelman, M. (1995). Schumpeter, David Wells, and Creative Destruction. *The Journal of Economic Perspectives*, 9 (3), 189- 197.
- 153.** Perspective Monde, école de politique appliquée, université de Sherbrooke, Quebec , Canada, <http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMListeStatSpecifique?codetheme=1>
- 154.** Philippon, A. (2015). Le charisme comme ressource émotionnelle du mouvement social? Dispositif de sensibilisation dans une néo- confrérie Pakistanaise. *critiques internationales*, 66, 105-124.
- 155.** Pinchot III, G. (1986). Intrapreneuring revisited. *European Management Journal*, 4 (2), 89-94.
- 156.** Pogátsa Z. (2012).Transition in East Central Europe, Slovenia: The Only Successful Case of Economic Transition, *Hungarian Economic Review*, III (4).
- 157.** Posner,R.A. (1974). Theories of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 5 (2). 335-358.
- 158.** Richardson S. (2011), *The political economy of Bureaucracy*. Abingdon: Routledge
- 159.** Ropret, M., Aristovnik A., & Ravšelj, D. (2018). The Perception of Administrative Barriers and Their Implications for SMEs' Performance: Evidence from Slovenia. *Zagreb International Review of Economics & Business*, 21, Special Conference Issue, 55-68.
- 160.** Rosenfeld, R. (1984). An Expansion and Application of Kaufman's Model of Red Tape: The Case of Community Development Block Grants. *The Western Political Quarterly*, 37 (4), 603-620.
- 161.** Sato, T (2009). Convergence and Divergence in Transformation: Comparison of Experiences of

CEECs and China. Dans S. Ichimura , T. Sato & W.James (Eds.), *Transition from Socialist to Market Economies: Comparison of European and Asian Experience* (9-36), Great Britain: Palgrave Macmillan

162. Say, J.B. (1803). *Traité d'économie politique*. Paris: Economica.

163. Say. J.B. (1840). *Cour complet d'économie politique pratique* (2^e éd.). Paris : Guillaumin. (Œuvre originale publiée en 1828)

164. Schultz T. (1975). The Value of the Ability to Deal with Disequilibria. *Journal of Economic Literature*, 13 (3), 827-846.

165. Schumpeter, J. (1911). *Théorie de l'évolution économique : recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*. Québec : Macintosh

166. Schumpeter,J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy* . UK: Routledge.

167. Schumpeter, J. (1954). *The History of Economic Analysis* .Britain: Allen & Unwin.

168. Scott, W.R. (1981). *Organizations: Rational, Natural, and Open Systems*.New Jersey: Prentice -Hall.

169. Si Lekhal K.(2012). Le financement des PME en Algérie : difficultés et perspectives, *recherches économiques et managériales*, 12, 44-59.

170. Si Lekhal K. (2013). La difficulté de financer les PME dans un contexte de forte asymétrie : cas des PME algériennes. *Algerian Business Performance Review*, 2 (3), 19-32.

171 .Si Lekhal, K., Korichi, Y., & . Gaboussa, A. (2013). Les PME en Algérie : état des lieux, contraintes et perspectives. *Algerian Business Performance Review*, 2 (4), 29-49.

172. Simon, H. (1947). *Administrative Behavior*. New York: The Free Press.

173. Simon, H. (1957). *Models of Man: Social and Rational; Mathematical Essays on Rational Human Behavior in Society Setting*. New York: Wiley.

174. Simpeh, K .N. (2011). Entrepreneurship theories and Empirical research: A Summary Review of the Literature. *European Journal of Business and Management*, 3(6), 1-8.

175. Sintomer Y., Gauthier J. (2014). Les types purs de la domination légitime : forces et limites d'une trilogie. *Sociologie*, 5 (3), 319-333.

176. Smith, A. (1774). *Théorie des sentiments moraux* (A. Blavet, Trad.). Paris : Valade. (Œuvre originale publiée en 1759).

177. Smith,A. (1843). *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (G.Garnier, Trad.). Paris : Guillaumin. (Œuvre originale publiée en 1776).

178. Smith, L., Rees, P., & Murray, N. (2016). Turning entrepreneurs into intrapreneurs: Thomas Cook, a case-study. *Tourism Management*, 56, 191-204

- 179.** Spencer M. (1970), Weber on legitimate norms and authority, *The British Journal of Sociology*, 21(2), 123-134.
- 180.** Sombart,W. (1923). *Les Juifs et la vie économique* (S.Jankélévitch, Trad.).Paris : Payot. (Œuvre originale publiée en 1911).
- 181.** Stevenson, L. (2013). *Développement du secteur privé et des entreprises : favoriser la croissance au Moyen Orient et en Afrique du Nord*. Paris : ESKA.
- 182.** Svava,J. The Myth of the Dichotomy: Complementarity of Politics and Administration in the Past and Future of Public Administration. *Public Administration Review*, 61 (2), 176-183.
- 183.** Swedberg, R. (1998). Max Weber's vision of economic sociology, *Journal of socio economics*, 27(4), 535-555.
- 184.** Swedish Agency for Growth Policy Analysis. (2010). The Economic Effect of The regulatory Burden. *Growth Analysis report*, 14, 1-72.
- 185.** Swedberg, R. (2008). Rebuilding Schumpeter's theory of entrepreneurship. Dans Y.Shionoya & T.Nishizawa (Eds.), *Marshall and Schumpeter on evolution: Economic sociology of capitalist development* (188-203). Great Britain : Edward Elgar publishing.
- 186.** Tabet,W. (2006). *L'influence des valeurs et de l'environnement sur l'orientation stratégique de l'entrepreneur privé algérien* [Thèse de doctorat]. Tlemcen : Université de Tlemcen, Faculté des sciences économiques, des sciences commerciales et de gestion.
- 187.** Tadelis, S. & Williamson, O. (2013). Transaction Cost Economics. Dans R. Gibbons & J. Roberts (Eds.), *Handbook of Organizational Economics* (159- 189). USA: Princeton University Press.
- 188.** Tahmasebi, R. & Musavi,M.(2011). Politics-Administration Dichotomy: A century Debate. *Administrație și management public*, 17, 130-143.
- 189.** Tanzi, V. (1998). Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures.*IMF Working Paper*, 98/63, 1-39.
- 190.** Thanh V.T. & Nguyen C.V. (2016). Regulatory Coherence: The Case of Viet Nam. Dans D. Gill., & P. Intal, Jr. (Eds.), *The Development of Regulatory Management Systems in East Asia: Country Studies* (359-391). Jakarta:
- 191.** The Economic Research Institute for ASEAN and East Asia.
- 192.** Tolbert, P. & Hall, R. (2008). *Organizations: Structures, Processes and Outcomes* (10^e éd.). New York: Routledge.
- 193.** Tounes, A. & Fayolle, A. (2006).L'entrepreneur : l'odyssée d'un concept. *La Revue des Sciences de Gestion*, 220-221, 17-30.

- 194.** Turgot, A.R.J. (1788). *Réflexion sur la formation et la distribution des richesses*. Madison : University of Wisconsin Press. (Œuvre originale publiée en 1776).
- 195.** Verstraete, T. (1997). Les dimensions cognitive, praxéologique et structurale de l'organisation entrepreneuriale. *Centre Lillois d'Analyse et de Recherche sur l'Évolution des Entreprises*, 1-36
- 196.** Verstraete, T. (2001). Entrepreneuriat: Modélisation du phénomène. *Revue de l'entrepreneuriat*, 1 (1). 5-23.
- 197.** Verstraete, T. (2002). Essai sur la singularité de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche. Paris : Association pour la diffusion des recherches sur l'entrepreneuriat et la Gestion (ADREG).
- 198.** Wandschneider, P.R. (1979). Reviewed Work: Red tape: its Origin, Uses and Abuses. *Journal of Economic Issues*, 13(1), 250-253.
- 199.** Wang, N. (2003). Measuring transaction costs: an incomplete survey. *The Ronald Coase Institute working paper*, 2, 1-14.
- 200.** Waterman R., Rouse A. & Wright, R. (1998), The Venues of Influence: A new Theory of Political Control of Bureaucracy. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 8(1), 13-38.
- 201.** Weber, M. (1964). *L'éthique protestante et l'Esprit du capitalisme*. Paris : Librairie Plon. (Œuvre originale publiée en 1905).
- 202.** Weber M. (1978). *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. USA: University of California Press. (Œuvre originale publiée en 1921).
- 203.** Weber M. (2013), la transformation du charisme et le charisme de fonction, *Revue française des sciences politiques*, 63(3), pp 463-486.
- 204.** Weber M. (2014), Les trois types purs de la domination légitime (traduction d'Elizabeth Kauffmann), *Revue de sociologie*, 5(3), 291-302.
- 205.** Wieser, F. (1926). *The Law of Power*. Lincoln: University of Nebraska.
- 206.** Williamson, O. (1989). Transaction cost economics. Dans R. Schmalensee & R. Wilig (Eds.), *Handbook of industrial organization*, pp. 135-182). California: Elsevier Science publishers .
- 207.** Wood, D. & Waterman, R. (1991). The Dynamics of Political control of the Bureaucracy. *The American Political Science Review*, 85(3), 801-828.
- 208.** World Bank. (2006). Analysis of administrative and regulatory costs of doing business in Gradiska Municipality (English). Washington, DC: World Bank.
- 209.** World Bank. (2013a). *Bulgaria - Administrative barriers to businesses at the municipal level : technical note (English)*. Washington DC: World Bank.

210. World Bank. (2013b). IFC jobs study: assessing private sector contributions to job creation and poverty reduction (English). Washington, DC: World Bank Group.
211. World Economic Forum (WEF). *The Africa Competitiveness report (2017)*, Geneva: WEF, http://www3.weforum.org/docs/WEF_ACR_2017.pdf.
212. World Economic Forum (WEF). *The global Competitiveness report (2018)*. Geneva: WEF, <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
213. World Economic Forum (WEF). *The global Competitiveness report (2019)*. Geneva: WEF, http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
214. Zukowski R. (2004). Historical path dependence, institutional persistence, and transition to market economy: The case of Poland. *International Journal of Social Economics*, 31 (10), 955-973.
215. المهندس بن حسان السبيعي (2013). دليل تصميم الاستبيانات: مباحث في أنواع الأسئلة و المقاييس. الاصدار الرابع.

Annexes

L'impact de la bureaucratie sur l'activité entrepreneuriale : cas des entreprises de la région de Sidi Bel Abbès et d'Oran.

Aux Entreprises

Salutations...

Ce questionnaire a été établi dans le cadre d'une recherche scientifique pour l'obtention du diplôme de doctorat.

Nous comptons sur votre aimable contribution et vous confirmons que vos réponses seront utilisées uniquement pour la recherche scientifique.

La bureaucratie est considérée ici comme une pathologie qui freine l'activité entrepreneuriale. Elle est assimilée au concept anglais « Red Tape » qui est, d'un coté, défini par les obstacles imposés par les lois, la réglementation les procédures et les retards susceptibles de contraindre les entrepreneurs à se soumettre à la réglementation formelle et qui entravent donc leur activité entrepreneuriale. D'un autre coté, elle peut être créée par les agents de l'Etat qui, se sentant dévalorisés, créent plus d'obstacles à la réglementation formelle par leur pouvoir discrétionnaire

Section 1 : Informations générales sur l'entreprise

Section 1 : Informations générales sur l'entreprise

1- Nom de l'entreprise (facultatif) :

2- En quelle année votre entreprise a été fondée :

3- Quelle est l'activité principale de l'entreprise ?

- Industrielle Commerciale Artisanale services
 Bâtiments et travaux publics Autre : (préciser) :

4- Sous quelle forme juridique est enregistrée votre entreprise ?

- EURL SARL SPA SNC

5- Quel est le type de votre entreprise (selon la taille) :

- Très petite Entreprise (TPE) Petite entreprise (PE) Moyenne Entreprise (ME)
 Grande Entreprise (GE)

6- Quel est le nombre d'employés de votre l'entreprise ?

- 0 1-9 10- 49 50-499 plus de 500

7- Quelles sont les différentes fonctions présentes dans votre entreprise ? :

- Recherche et Développement Ressources Humaines Production Marketing
 Commerciale Logistique Administrative Comptabilité Autre :.....

Section 2 : Bureaucratie formelle : Les obstacles administratifs créés par la réglementation formelle

Facteurs susceptibles d'entraver le bon fonctionnement de votre entreprise. Veuillez évaluer le degré de leur complexité dans chaque processus cité:

1- Création de l'entreprise

La création d'une entreprise exige toute une démarche administrative : procédures, documentations, délais, autres entraves. Pouvez vous donner votre opinion concernant les indicateurs suivants, en cochant la case correspondante.

	Totalement d'accord	D'accord	Moyennement d'accord	En désaccord	Totalement en désaccord
1- le nombre de documents requis est justifié					
2- le nombre de procédures nécessaires pour démarrer une entreprise de manière formelle est correct					
3- le délai (en nombre de jours) nécessaire à la création de l'entreprise est normal					

2- Le permis de construction :

	Totalement d'accord	D'accord	Moyennement d'accord	En désaccord	Totalement en désaccord
1- le nombre de procédures nécessaires pour la construction d'un entrepôt, usine,... est correct					
2- le nombre total des jours nécessaires pour la construction (à savoir l'obtention des licences, les notifications et réalisation des contrôles requis..) est normal					

3- L'acquisition d'un terrain d'assiette

Veuillez évaluer le degré de difficulté relatif à l'obtention d'un terrain de construction:

	Totalement d'accord	D'accord	Moyennement d'accord	En désaccord	Totalement en désaccord
1- L'obtention d'un terrain de construction (le temps requis, les procédures, les documents exigés) n'est pas très difficile					

4- La réforme d'une loi ou procédure

Y'a-t-il eu une réforme (en pratique ou dans les lois et réglementations) liée au processus de création d'une entreprise au cours de ces dernières années :

Oui	Non

Si oui,

	Totalement d'accord	D'accord	Moyennement d'accord	En désaccord	Totalement en désaccord
1- Cette réforme est supposée simplifier les procédures					

5- Raccordement à l'électricité

	Totalement d'accord	D'accord	Moyennement d'accord	En désaccord	Totalement en désaccord
1- le nombre de procédures nécessaires pour l'obtention d'un raccordement permanent au réseau électrique est justifié.					
2- Le délai nécessaire pour l'obtention d'un raccordement permanent au réseau électrique est normal					
3- lors de panne ou de coupure d'électricité, l'intervention de la SONELGAZ est rapide					

6- L'enregistrement de la propriété

	Totalement d'accord	D'accord	Moyennement d'accord	En désaccord	Totalement en désaccord
1- le nombre de procédures exigées par la loi pour l'enregistrement des biens de l'entreprise est correct					
2- Le délai nécessaire pour cet enregistrement est normal					

7- l'accès au crédit : (Cette question concerne seulement les entreprises qui ont déjà eu recours à un crédit bancaire)

	Totalement d'accord	D'accord	Moyennement d'accord	En désaccord	Totalement en désaccord
1- l'information sur le crédit (documents à fournir, conditions d'accès, possibilité de refus,...) est accessible					
2- Le nombre de documents exigés pour l'obtention d'un emprunt bancaire est justifié					
3- le délai pour le traitement du dossier et l'accord du prêt est normal					

8-Impôts et taxes :

	Totalement d'accord	D'accord	Moyennement d'accord	En désaccord	Totalement en désaccord
1- Le temps nécessaire (en nombre d'heures par an), pour préparer, payer et déclarer les différents impôts et taxes est normal					
2- Le nombre d'impôts et de taxes à payer par an est correct					

9-Exécution des contrats

Si votre entreprise a été victime d'un litige avec l'une de ses parties prenantes (fournisseurs, clients, organismes publiques...), Veuillez donner votre avis sur les propos suivants :

	Totalement d'accord	D'accord	Moyennement d'accord	En désaccord	Totalement en désaccord
1- Le délai pour le règlement du litige est correct.					
2- La procédure nécessaire pour le règlement de ce litige est simple					

Section 3 : Qualité de l'administration publique

Voici quelques questions sur l'efficacité et la performance des administrations publiques algériennes, veuillez donner votre opinion

	Totalement d'accord	D'accord	Moyennement d'accord	En désaccord	Totalement en désaccord
1. L'administration algérienne offre des services de qualité (accueil, écoute, communication ...)					
2. Les fonctionnaires sont sérieux et motivés par leur travail					
3. Ils sont compétents et maîtrisent leur travail.					
4. L'administration est rapide dans l'exécution des services					
5- Les clients sont traités de la même manière					
6-Vous ressentez du favoritisme.de la part des agents administratifs.					
7- Le système d'information dans les administrations est caractérisé par la transparence					

8. Les lois et procédures exigées sont stables					
9. Le dossier administratif demandé est conforme à la réglementation (nombre de pièces exigées)					

8- Faites-vous des recours quand la procédure est retardée ?

oui

non

Si oui, à qui vous adressez vous ?

Administration concernée

Tribunaux

autres autorités (wilaya, ministères,...)

Section 4: Bureaucratie informelle :

Les questions que contient cette section abordent le comportement des bureaucrates dans les différentes administrations qui sont en interaction avec votre entreprise.

1- Les interactions avec les administrations publiques

À votre avis, à quel niveau se situe le blocage administratif ?

	Totalement d'accord	D'accord	Moyennement d'accord	En désaccord	Totalement en désaccord
1- L'échelon inférieur (guichets, agents, ...) est le plus bureaucratisé					
2- La bureaucratie est présente surtout au niveau des chefs de bureaux et de service					
3- Le niveau de direction est le plus bureaucratisé					

2 - le comportement des agents de l'Etat

Voici quelques exemples sur le comportement des agents de l'Etat, veuillez donner votre avis

	Totalement d'accord	D'accord	Moyennement d'accord	En désaccord	Totalement en désaccord
1-Les papiers exigés par les agents ne sont pas prévus par la réglementation					
2-les administrations sont caractérisées par l'absentéisme.					
3- mauvais accueils par les employés					
4- Ils ne fournissent pas une information complète et transparente sur les dossiers à fournir, les procédures....					
5- Ils vous dirigent vers d'autres guichets ou bureaux pour remplir votre tâche administrative.					
6- Ils ne possèdent pas une autonomie dans la prise de décision et vous demandent souvent de voir avec leur supérieur hiérarchique					

7- Ils ne sont pas dynamiques et freinent la réalisation de votre activité entrepreneuriale					
8- Ils sont si décourageants qu'ils vous dissuadent parfois de réaliser votre projet.					

3- Le recours au secteur informel

Utilisez-vous des recours informels pour solutionner vos problèmes et échapper ainsi à la complexité de la réglementation ?

oui

Non

Si oui, voici quelques pratiques informelles courantes,

	Jamais	Occasionnellement	Fréquemment	Très fréquemment	toujours
1- La non déclaration d'une partie ou de la totalité des employés					
2- avoir recours à un financement informel (famille, amis, ...)					
3- réaliser des opérations d'achat et de vente sans facture					
4- Récompenser les agents de l'administration pour faciliter les procédures bureaucratiques (payer des pots de vin, offrir des cadeaux, rendre des services en échange)					

S'il y'en a d'autres veuillez les citer :

.....

.....

.....

.....

Notes et suggestions .Veuillez préciser:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Merci pour votre collaboration