
MIGRACIJA I ISELJENIŠTVO

UDK: 331.556.442(569.4=924)"1989/1998"

Izvorni znanstveni rad
Primitljeno: 15. 03. 2000.**William Berthomière***Centre de Recherche Français de Jérusalem, Jérusalem*
william.berthomiere@mshs.univ-poitiers.fr

DE NOUVEAUX ENTREPRENEURS EN ISRAËL OU LES « PÉRIPÉTIES » DE L'INTÉGRATION DES JUIFS D'EX-URSS

RÉSUMÉ

Suite à l'effondrement du bloc soviétique, plus de 800 000 Juifs d'ex-URSS ont émigré vers Israël. Cette immigration a constitué un véritable défi d'intégration qu'Israël n'a pu relever sans difficultés. L'incapacité du marché de l'emploi israélien à intégrer cette nouvelle population active a eu pour conséquences de pousser les Juifs d'ex-URSS vers des emplois non-qualifiés, ce qui a généré une forte perte de statut social pour nombre d'immigrants. Face à ces problèmes et motivés par le refus d'accepter plus longtemps un emploi non-qualifié, de plus en plus d'ex-Soviétiques ont décidé de créer leur propre entreprise. C'est cette « péripétie » de l'intégration des Juifs d'ex-URSS en Israël que nous avons cherché à mettre en lumière grâce à une série d'entretiens en profondeur réalisée auprès de ces nouveaux entrepreneurs originaires d'ex-URSS.

MOTS CLES : migration, intégration, entrepreneurs, Juifs soviétiques, ex-URSS, Israël

Suite à l'effondrement du bloc soviétique, des milliers de Juifs ont quitté l'ex-URSS pour Israël. Ce séisme migratoire a déstabilisé les structures d'accueil d'Israël et a confronté les autorités du pays à un véritable défi : procurer un emploi aux nouveaux immigrants. Le haut niveau de qualification des immigrants a compliqué leur insertion professionnelle et celle-ci a dû s'opérer au prix de sévères pertes de statut social.

Pour certains de ces nouveaux israéliens, l'incapacité de l'État à leur fournir un emploi à la hauteur de leur qualification et leur refus d'accepter plus longtemps un emploi de plongeur ou de cantonnier, ont été des facteurs décisifs qui les ont poussés vers la création d'entreprises. Tentons donc d'explorer cet avènement d'un « entrepreneuriat russe » en Israël, nouvelle voie d'intégration socioprofessionnelle pour une frange grandissante des Juifs ex-soviétiques. En préalable à cette analyse, replacer cette immigration dans son contexte socio-économique est toutefois nécessaire.

1. La surqualification des Juifs ex-soviétiques : un obstacle à leur insertion professionnelle

Malgré son expérience, la société israélienne s'est vue déborder par l'entrée de plus de 700 000 Juifs d'ex-URSS (cf. Tableau 1). A la demande des premières

heures de l'immigration, qu'a été le besoin de trouver un logement, a très vite succédé la nécessité de procurer un emploi à ces nouveaux actifs israéliens.

Tableau 1 : L'immigration d'ex-URSS en Israël, 1990–1998 (en milliers)¹

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Total
Immigrants d'ex-URSS	176,5	140,2	61,2	64,2	64,5	61,2	59,2	55,6	47	729,6

Source: *Statistical Abstract of Israel 1999*, Jerusalem: Central Bureau of Statistics

Paradoxalement, c'est de la surqualification des immigrants qu'est apparu le problème de leur insertion dans le tissu professionnel israélien. En effet, traditionnellement très éduqués,² l'entrée sur le marché de l'emploi israélien pour les quelques 30 000 enseignants, 15 000 médecins ou dentistes, 14 000 infirmiers ou professionnels du paramédical, ou encore, les 70 000 ingénieurs, s'est très tôt présentée, pour bon nombre d'entre eux, comme une tâche des plus difficiles. Deux principaux éléments expliquent ces problèmes.

En premier lieu, les secteurs professionnels de ces nouveaux immigrants étaient déjà particulièrement développés en Israël et ne permettaient qu'une très faible capacité de recrutement. Les projections réalisées par le Central Bureau of Statistics, en termes d'apport potentiel de l'immigration en comparaison de la structure professionnelle du pays, n'ont fait que confirmer ce constat. Elles ont en effet démontré que le nombre d'actifs ex-soviétiques entrés depuis 1993 équivalait à 69% de l'ensemble de la force de travail préexistante pour le seul secteur des scientifiques et des enseignants et que cette proportion s'élevait à 195% pour celui des ingénieurs (cf. Tableau 2).

Tableau 2 : Secteurs d'activités des ex-Soviétiques et ajout potentiel à la population active israélienne

	1989	Ex-soviétiques immigrés entre 1990 et 1993		Ajout potentiel à l'effectif d'actifs israéliens %
		Actifs israéliens	Total	
Tous secteurs d'activités	1 603 300	242 600	100	15
Scientifiques et enseignants dont :	124 400	85 600	35	69
Ingénieurs et architectes	28 000	54 500	22	195
Médecins et dentistes	15 500	11 700	5	76
Autres professionnels, techniciens et ouvriers spécialisés	231 300	80 800	33	35
Autres secteurs d'activités	1 247 600	76 200	31	6

Source: Paltiel A. (et al.), 1997 : 298

¹ Inclus 48 100 enfants, âgés de 0 à 8 ans, nés en Israël de mères immigrées d'ex-URSS.

² Cette caractéristique est attestée par l'instruction prolongée de ces immigrants : les ex-Soviétiques ont effectué en moyenne 12,5 années d'étude et pour 43% d'entre eux, plus de 13 années (dont 7% plus de 16 années). En comparaison, en 1985, seulement 8,5% de la population juive âgée de 14 ans et plus possédaient un niveau d'instruction post-secondaire en Israël.

En second lieu, les spécialités proposées par les nouveaux immigrants ne trouvaient aucun débouché possible en Israël, comme les ingénieurs en hydroélectricité et en pétrochimie par exemple.

La faible capacité d'Israël à procurer un emploi aux immigrants et la lenteur des ajustements linguistiques nécessaires aux immigrants a eu pour effet de voir le taux de chômage des ex-Soviétiques atteindre des niveaux considérablement élevés.

Dans les premières années de l'immigration d'ex-URSS, le chômage a touché plus d'un tiers des ex-Soviétiques en âge de travailler. En 1991, la proportion d'actifs sans emploi parmi les ex-Soviétiques était de 38,5% et de 28,6% en 1992 (MIA, 1996: 17), proportion qui s'est répercutée sur le taux général de chômage en Israël : entre le premier et le dernier semestre de 1989, avec seulement 12 000 immigrants d'ex-URSS, le taux s'est accru d'un point, atteignant ainsi 9,2%. Celui-ci n'a cessé de croître jusqu'en 1993 passant de 9,7% en 1991 à 11,3% en 1992 (cf. Tableau 3). En 1993, avec l'amoinissement du flux migratoire et la stabilisation de la situation socio-économique israélienne, ce taux est redescendu à 10%.

Tableau 3 : Le chômage en Israël, 1989–1994 (%)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Taux de chômage	9,2	9,7	11	11,3	10	7,8

Source: Lipshitz, 1998: 116.

Comme l'ont montré les travaux de Gabriel Lipshitz, la population féminine venue d'ex-URSS a eu le plus à souffrir du non-emploi. En 1992, la classe des 55–64 ans présentait un taux de chômage supérieur à 40% chez les femmes tandis que celui-ci était inférieur de moitié chez les hommes. Pour ce dernier groupe de population, le plus fort taux de chômage concernait la classe des 55–64 ans en 1992. Dans le cas des femmes de 55 à 64 ans, le fort taux de chômage était d'autant plus dramatique que cette classe rassemblait un nombre conséquent de femmes seules (le sex ratio était pour cette classe d'âges de 74 hommes pour 100 femmes)

Une fois encore, le temps a constitué le premier renfort à la lutte contre le chômage. Pour exemple, début 1994, 10% des femmes de 35–44 ans, immigrées entre octobre et décembre 1990, étaient sans emploi alors que ce taux s'élevait à 30% en 1992 (18% à la mi-1993). L'affaîssement du chômage a été perceptible dans la situation financière des foyers d'ex-soviétiques puisque leur revenu moyen est passé de 2 770 shekels par mois à 3 030 shekels³ pour ceux ayant résidé deux ans et plus en Israël (Lipshitz, 1998: 120). Cette situation cachait toutefois quelques problèmes d'intégration socioprofessionnelle.

En effet, si, en 1992, 64% des ex-Soviétiques résidant en Israël depuis six mois à un an déclaraient ne pas être satisfaits de leur emploi, ils étaient encore 44% à être mécontents de leur position professionnelle après deux ans et plus dans le pays (Naveh, 1994: 99). Le pays avait certes vu la courbe du chômage s'infléchir mais cette chute s'était faite au prix d'un développement du sous-emploi.

³ Le taux de change se situe à environ 1,6 Francs français pour 1 Shekel.

Le maintien d'un niveau élevé de mécontentement face à l'emploi chez les ex-Soviétiques s'expliquait par la perte de statut social caractéristique de leur entrée dans le monde du travail en Israël. Selon une étude menée par R. Rajjman et M. Semyonov, pour 80% des ex-Soviétiques arrivés en 1990, l'entrée sur le marché du travail s'est accompagnée d'un changement d'activités (cette proportion était de 56% chez ceux venus en 1980) et pour les deux tiers d'entre eux, elle a signifié une perte de statut social. Cette mobilité professionnelle à la baisse a plus particulièrement touché les femmes, 74% ont trouvé une activité d'un niveau inférieur à celle occupée avant la migration contre 63,7% chez les hommes (Rajjman, Semyonov, 1998: 297). Les ingénieurs et les médecins ont été les plus touchés par cette perte de statut professionnel. Une enquête sur les ingénieurs entrés entre 1989 et 1994, a montré que seulement 21% d'entre eux ont trouvé un emploi équivalent au leur et que la très grande majorité ont dû opter pour des emplois inférieurs principalement d'ouvriers qualifiés (dans des industries notamment) et non-qualifiés (balayeurs, plongeurs...) pour les hommes et en majorité des emplois de services (agent d'entretien, aide à domicile, serveuse) pour les femmes. Le secteur des services et celui des ouvriers non-qualifiés ont connu une nette augmentation de leurs effectifs en regard des proportions antérieures à l'émigration (la branche des services a été décuplée chez les femmes en 1992 tandis que celle des scientifiques connaissait une dynamique proportionnellement inverse). Les médecins ont dû affronter les mêmes difficultés. Des différentes études menées sur ces professionnels, il est ressorti que près de la moitié d'entre eux ont retrouvé un emploi dont 70 à 80% comme médecins (Flug, Kasir, 1996: 120–121; Lipshitz, 1998: 120).⁴

Plus globalement, il est apparu aux ex-Soviétiques que la recherche d'un emploi se ferait hors de leur champ de compétences et, devant le nombre de demandes, dans des secteurs peu valorisés. L'étude menée par Allan Galper (1995) sous le titre de *From Bolshoi to Be'er Sheva, Scientists to Streetsweepers* a souligné ce difficile contexte d'intégration. Que cela soit à travers la presse qui a éclairé de ses feux le sous-emploi des migrants avec des faits divers – comme celui d'un responsable ministériel sauvé de la crise cardiaque par une femme de ménage qui se trouvait être un médecin moscovite, ou avec l'interview d'un ingénieur nucléaire balayeur dans une ville de développement – ou à travers les travaux des anthropologues et autres chercheurs, la réelle dislocation culturelle qu'a constitué cette dépréciation de la condition sociale des migrants a été maintes fois montrée.⁵

Dans la seconde moitié des années quatre-vingt-dix, l'image d'une immigration tournée vers l'État, seul acteur de son intégration, s'est progressivement estom-

⁴ La majorité des médecins ex-soviétiques qui exercent en Israël sont employés dans le secteur public. Sur la question de leur intégration dans leur nouvel environnement professionnel, cf. notamment J. Bernstein, J. Shuval, 1996.

⁵ Soulignons que la rudesse de l'intégration a contribué au suicide de nouveaux immigrants. Par rapport au reste de la population israélienne, le taux de suicide au sein du groupe migrant est de 60% plus élevé chez les hommes et de 40% chez les femmes. Les difficultés d'intégration professionnelle, aggravées par la forte dépréciation du statut social entre l'ex-URSS et Israël, ajoutées à des clivages culturels importants sont, selon les experts, la source de ces terribles décisions. Données fournies par le Bureau Central des Statistiques d'Israël et publiées dans le *Jerusalem Report* du 5 mars 1998, p. 10.

pée. La presse, et notamment celle développée par les ex-Soviétiques,⁶ s'est faite l'écho d'une prise en main du devenir de ces nouveaux israéliens. C'est dans ce contexte d'autonomisation des immigrants dans la résolution de leurs difficultés d'insertion professionnelle que l'entrepreneuriat est apparu, chez de nombreux ex-Soviétiques, comme une nouvelle stratégie d'intégration en Israël.

2. L'entrepreneuriat, une reconversion possible⁷

Rien ne semblait prédisposer les immigrants d'ex-URSS à prendre une part active dans la création d'entreprises : ils quittaient une URSS où émergeait à peine la libre entreprise et entraient dans un pays resté longtemps méfiant à l'égard des activités indépendantes.⁸ Leurs prédécesseurs des années soixante-dix et quatre-vingt ne s'étaient que peu risqués dans ce secteur. Seuls 5% d'entre eux avaient créé leur propre activité soit une proportion inférieure de moitié à la population juive globale (11,6%) (Lerner, 1993: 97). Si aujourd'hui, les créations d'entreprises se font de plus en plus nombreuses, c'est que la situation économique du pays a fait de celles-ci une des dernières solutions pour refuser le sous-emploi et repousser, peut-être, le ré-émigration.⁹ Dans les années soixante-dix, les immigrants soviétiques, beaucoup moins nombreux, n'avaient pas eu à affronter d'aussi intenses difficultés d'insertion professionnelle. Leur haut niveau de qualification avait été pleinement valorisé et leur avait offert des emplois à la hauteur de leur formation. Ceux qui aspirait à créer leur propre activité avaient émigré préférentiellement en Amérique du Nord.

Aujourd'hui, c'est donc une activité entrepreneuriale avec pour motivation principale le désir de sortir du marasme économique qui définit le profil de ces

⁶ Plus d'une vingtaine de journaux de langue russe ont été créés en Israël, cf. N. Zilberg (1996).

⁷ Cette partie est basée sur des entretiens réalisés avec l'aide d'une traductrice auprès de nouveaux entrepreneurs majoritairement localisés à Jérusalem et dans sa proche banlieue.

⁸ Le développement des petites et moyennes entreprises dans le tissu économique global n'a été que tardif en Israël. Si les pays occidentaux ont été concernés par ce phénomène dès les années soixante-dix, ce n'est qu'à partir de la décennie suivante qu'Israël s'est vu intéressé par ces initiatives. Dans le contexte de l'immigration, Eran Razin explique la faiblesse des créations d'entreprises par le fait que la politique d'intégration d'Israël était ressentie comme « attractive pour les non-entrepreneurs, les personnes âgées et défavorisées tandis que les Juifs avec des capitaux et des compétences entrepreneuriales préféraient les opportunités offertes en Europe ou aux États-Unis », et par la méfiance des gouvernements socialistes successifs, persuadés que les initiatives privées ne pouvaient qu'aboutir notamment à l'évasion des capitaux (Razin, 1993: 104–105, 1994: 156). Le continent américain a d'ailleurs toujours constitué pour les populations juives l'espace de la libre entreprise. Les travaux de E. Razin et S. Gold ont montré qu'au recensement de 1980, les Israéliens avaient le plus fort taux d'entrepreneurs parmi toutes les nationalités résidant en Californie (77% chez les hommes et 37% chez les femmes) et au Canada, ils occupaient la 5^{ème} place (Gold, 1994: 120). Avec l'arrivée au gouvernement du Likoud (1977), la politique israélienne s'est faite moins retissante à l'égard de la libre entreprise.

⁹ La ré-émigration des ex-Soviétiques pour leur pays d'origine ou vers d'autres horizons (principalement les États-Unis et le Canada), est estimée à 35 000 personnes, soit environ 5% du total de l'immigration. Soulignons qu'il est difficile d'estimer les départs car rien n'oblige les ex-Soviétiques à signaler leur départ « définitif ».

nouveaux entrepreneurs. Derrière cette prise en main de leur insertion professionnelle se cache en fait une variété de motivations. Au fil de nos enquêtes, il est apparu que trois grands types de logiques ont présidé au choix de l'entrepreneuriat au sein du groupe ex-soviétique. Cette typologie des entrepreneurs que nous avons construite retranscrit à la fois les stratégies des immigrants mais aussi la charge émotionnelle sous-jacente à ces choix.

2.1. L'entreprise de la dernière chance

Les ex-Soviétiques ont très durement ressenti le manque de valorisation de leur éducation et de leurs connaissances. Pour nombre d'entre eux, leur sous-emploi est devenu intolérable. Après être passé de stage en stage, de remise à niveau en reconversion, de plus en plus d'immigrants ont vu dans la création d'entreprises une solution alternative à leurs difficultés d'insertion professionnelle. Pour une partie de ces nouveaux entrepreneurs, cette initiative a constitué l'ultime tentative d'intégration. Comme nous l'a confié Sacha, jeune moscovite de 28 ans, « après quatre années de galère en Israël, j'étais prêt à repartir en Russie ou à essayer d'émigrer au Canada au moment où j'ai rencontré Yossi qui m'a incité à tenter notre chance en ouvrant un commerce ».

Inquiété par le potentiel de ré-émigration que pouvait susciter le sous-emploi et persuadé que le soutien à l'entrepreneuriat était l'une des possibilités de freiner une éventuelle dynamique de départs, le gouvernement israélien a mis en place un réseau de Centres de promotion de petites entreprises (MATI) où les nouveaux immigrants se sont vus offerts des services de conseils à la création de commerces et des prêts avantageux (1/6 de la somme prêtée étant offert après trois années d'activité de l'entreprise, cf. encadré ci-contre).

Ainsi, poussés par le désir d'améliorer leurs conditions de vie et de regagner leur statut social perdu, de nombreux ex-Soviétiques se sont lancés dans l'entrepreneuriat. Les enquêtes menées à ce sujet ont montré que 28% des ex-Soviétiques se disaient intéressées par l'ouverture d'une entreprise, principalement chez les moins de 34 ans et plus particulièrement chez les hommes¹⁰ (Naveh, 1994: 109). Nos propres entretiens ont démontré ces résultats.

L'histoire de Sacha et Yossi, âgés tous les deux de 28 ans, en est, en effet, une parfaite illustration. Après avoir été employé notamment comme pompiste pendant trois ans alors qu'il était spécialisé dans la radio-électronique, Sacha a rencontré Yossi, originaire de Tbilissi et cuisinier de formation, et tous les deux, insatisfaits de leurs conditions de vie, ont décidé d'ouvrir ensemble un restaurant. Avec leurs économies et le soutien de leurs familles, ils se sont lancés dans cette entreprise. Leur idée n'était pas de s'engager dans une niche commerciale, en créant un restaurant russe, mais de proposer une cuisine européenne pour ouvrir leur porte à un ma-

¹⁰ Les enquêtes menées par M. Lerner ont également montré que 37% des ex-Soviétiques employés en Israël se disent intéressés par la création de leur propre activité (1998: 101).

MATI

Centres de promotion de petites entreprises

A l'initiative de l'American Joint Distribution Committee et de l'Agence, les premiers MATI ont vu progressivement le jour à partir de 1990. Convaincu par cette démarche, l'État a ensuite pris une part active dans la création de ces centres d'aide à la création d'entreprises. Aujourd'hui, le pays compte 16 MATI localisés notamment à : Acre, Ashdod, Be'er Sheva, Bet Shean, Haïfa, Jérusalem, Karmiel, Kiryat Shmona, Nazareth Illith, Netanya, Ra'anana, Rishon le Zion, Rosh Pina et Tel Aviv.

Les MATI offrent aux nouveaux immigrants des conseils sur la faisabilité de leur projet, et des Business Clubs où des cours en russe sont donnés sur des thèmes variés traitant des activités commerciales en Israël (gestion du personnel, relations avec le système bancaire israélien, le régime de taxation des entreprises etc.). Au début de son activité, le nouvel immigrant peut également bénéficier de la présence d'un expert-consultant dans son entreprise.

A partir de 1991, ces centres se sont multipliés mais, néanmoins, au fil de nos enquêtes, nous nous sommes aperçu que très peu d'immigrants interrogés ont, au final, bénéficié de l'aide des MATI. Une explication tient au fait que comme l'ont souligné les travaux de N. Gomelski, la décision de créer sa propre activité apparaît généralement après 4 à 5 années de résidence dans le pays et que ceci est en contradiction avec la politique des MATI qui définit le nouvel immigrant comme une personne installée dans le pays depuis moins de trois ans (1995: 56). A cela s'ajoute la nécessité de posséder un niveau correct d'hébreu, rarement présent chez les ex-Soviétiques installés depuis moins de trois ans (Czamanski, 1994: 4).

Ainsi, les MATI semblent répondre à une frange réduite d'ex-Soviétiques : ceux arrivés avec une préalable expérience de l'entreprise et après 1992 car la promulgation des lois sur la privatisation en Russie a permis la vente de biens notamment immobiliers, qui ont constitué un pécule de départ pour la création d'entreprises en Israël auquel ont pu s'ajouter les fonds d'aide des MATI (prêt de 75 000 francs maximum).

En 1996, les premiers résultats officiels indiquaient que les MATI avaient soutenu 3 000 projets et que l'ensemble avait généré quelques 9 000 emplois (MIA, 1996: 34).

ximum d'Israéliens. Toutefois, l'une de leurs principales stratégies commerciales a résidé dans l'utilisation des activités des nouveaux immigrants d'ex-URSS. En effet, plusieurs fois par mois, leur restaurant accueille des dîners d'affaires où de nouvelles compagnies dirigées par de nouveaux entrepreneurs comme eux, présentent à un parterre d'investisseurs israéliens leur activité. Par cette stratégie, ils ont réussi à se créer une clientèle diversifiée et à développer leur restaurant sans avoir à solliciter l'aide de l'État envers lequel ils se disent très méfiants.

Après deux années de travail, ils tirent un bilan assez positif car ils affichent une situation financière stable, malgré un inévitable endettement, et ils ont réussi à créer des emplois pour d'autres nouveaux immigrants. Comme pour de nombreux entrepreneurs ex-soviétiques, ce dernier point était un de leurs objectifs, confirmant ainsi le tournant opéré dans cette migration à savoir la réelle prise en main de leur destin par les immigrants eux-mêmes. En 1996, ils avaient 6 employés : 4 serveuses, un aide cuisinier et un plongeur, originaires de Leningrad et de Kaliningrad. Ils rêvent de développer leur affaire mais le coût de la location de leur local d'un montant de 15 000 francs par mois plus la taxe locale (*Arnona*), limitent considérablement leurs ambitions. Néanmoins, comme l'a également souligné N. Gomelski (1995) dans ses propres travaux, si, comme de nombreux autres nouveaux entrepreneurs, Sacha et Yossi n'ont pas fait appel au *Mati* pour débiter leur projet, ils envisagent aujourd'hui de solliciter un prêt pour développer leur entreprise.

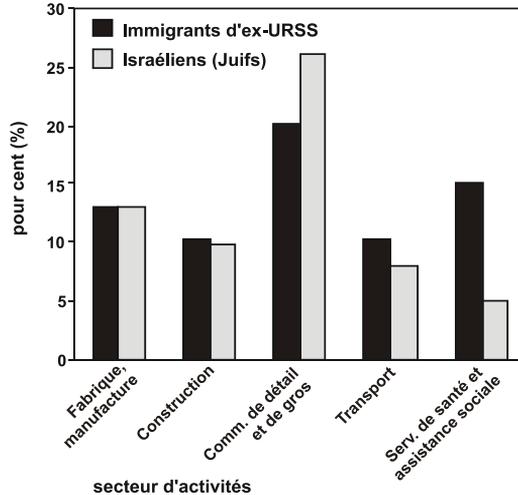
Le cas de Mikhaël est également exemplaire. Il témoigne de la capacité des ex-Soviétiques à croire en leur initiative. Arrivé de Leningrad en 1990 comme musicien, il passe deux ans avec comme seuls revenus de petits contrats dans différents orchestres. En août 1992, il décide de tout stopper car, comme il l'affirme, « sa vie était inacceptable ». Sur les conseils de son beau-père venu avec lui en Israël, il se décide à ouvrir sa propre entreprise. Pour cela, il se base sur l'idée qu'au niveau commercial, « seuls deux éléments sont indispensables : la médecine et la nourriture » (cf. figure 1). En août 1992, il opte pour le premier élément et décide de créer un service médical où il associe un service d'ambulance et une polyclinique. Il commence par ouvrir dans le sud du pays différents offices où il propose aux ex-Soviétiques notamment de souscrire à ses services en cas de problèmes. En recrutant des médecins d'ex-URSS¹¹ et des représentants pour accroître sa clientèle, il obtient rapidement un succès qui dépasse ses espérances. En 1996, il reprend une seconde affaire à Jérusalem et se trouve alors, à la tête de deux entreprises employant 88 personnes. Comme dans le cas précédent, sa réussite profite aux immigrants car la totalité de ses employés dans le sud du pays (68 personnes) sont des ex-Soviétiques.

Le succès fulgurant de cette entreprise tient au fait que Mikhaël fait partie de ces immigrants qui avaient profité de la détente sous la présidence de Gorbatchev pour s'essayer à l'entrepreneuriat. En effet, à Leningrad, il avait dirigé pendant quelques mois, un studio d'enregistrement. Cette expérience lui avait permis de venir avec quelques fonds et surtout lui avait assuré la confiance d'une banque qui lui avait consenti un prêt de 30 000 francs et celle d'une fondation privée. Parmi les plus grandes réussites commerciales chez les immigrants ex-soviétiques d'origine ashkénaze, nombreuses sont celles qui ont en commun le fait d'être dirigées par des immigrants venus avec une expérience préalable. La connaissance de l'entreprise et la motivation impulsée par le refus d'une perte de statut social a démultiplié les chances de réussite de ces nouveaux entrepreneurs. La question de l'expérience commerciale est encore plus prégnante chez les ex-Soviétiques d'origine non-ashkénaze. De longue tradition commerciale, ce groupe migrant a très rapidement intégré le réseau commercial israélien avec toutefois ses spécificités.

En effet, les communautés juives du Caucase et d'Asie Centrale ont également participé au développement de l'entrepreneuriat dans des secteurs bien délimités. Étant originaires d'espaces à dominante musulmane et de tradition marchande, héritage de leur situation antérieure sur les routes commerciales d'Orient, les Juifs géorgiens et d'Asie Centrale se sont consacrés à des activités liées au petit commerce (cordonnerie notamment) et à des activités commerciales relevant de l'économie immergée. Nos entretiens ont révélé que certains d'entre eux ont opté pour une résidence dans la région d'Hébron car ils pouvaient ainsi établir des connexions avec les réseaux palestiniens et importer plus ou moins légalement des produits venus des pays arabes environnants. Parallèlement à ces activités, les Géor-

¹¹ La plupart des médecins recrutés par Mikhaël sont âgés de plus de 45 ans car il est très difficile pour eux d'intégrer, à cet âge, les services de l'État.

Figure 1 : Principaux secteurs d'activités privilégiés par les nouveaux entrepreneurs originaires d'ex-URSS, immigrés entre 1989 et 1995, en comparaison des Israéliens (Juifs uniquement)



Source : RAZIN, 1999

Le secteur des services de santé constitue l'une des niches entrepreneuriales des immigrants d'ex-URSS. Comme le souligne les travaux d'Eran Razin, trois fois plus d'immigrants d'ex-URSS que d'Israéliens ont choisi ce secteur pour créer leur propre entreprise. Le commerce de détail et de gros reste néanmoins le premier secteur d'activités avec plus de 20% de ces nouveaux entrepreneurs.

giens contrôlent en partie le commerce de l'or et des bijoux¹² à Tel Aviv ainsi que celui des vêtements de cuir. Ces spécialisations reposent principalement sur la forte cohésion sociale du groupe et sur les réseaux transnationaux qui en découlent. Des connexions commerciales très performantes semblent établies entre Tel Aviv, Munich, Berlin et New York. L'image plus ou moins illicite de ces activités n'est pas sans alimenter la rumeur publique concernant l'entrée de la mafia russe en Israël. Une unité spéciale de la police israélienne nommée « Yahbal » (International Crime Unit) vient d'être récemment créée pour lutter contre les réseaux transnationaux de commerce et d'échange illicites.¹³

Parallèlement à ces entrepreneurs motivés par le désir de quitter le sous-statut social dans lequel ils étaient depuis quelques années, d'autres initiatives commerciales se sont faites jour en prenant notamment comme appui la part de marché que représentait en elle-même la communauté ex-soviétique.

¹² Soulignons qu'en Israël, les bijouteries sont des lieux de change importants et renommés pour leur taux attractif !

¹³ Cf. l'article « Little Russia », publié dans Ha'Aretz, version anglaise, du 12 mars 1999.

2.2. La communauté ex-soviétique ou la genèse d'une niche entrepreneuriale

Le thème que représente la constitution d'une niche entrepreneuriale chez les ex-Soviétiques comporte deux facettes. En premier lieu, face au problème de l'emploi, de nombreux immigrants ont vu dans la masse migratoire que constituait l'immigration d'ex-URSS, la possibilité d'exercer des activités commerciales répondant spécifiquement aux besoins des immigrants. En second lieu, leur connaissance de l'ex-URSS a amené ces nouveaux entrepreneurs à s'orienter vers des activités commerciales tournées vers leur ancien pays d'origine, vaste espace en pleine ouverture économique.

L'histoire de Nathan, arrivé de Dniepropetrovsk (Ukraine) nous donne un parfait exemple de ce nouveau commerce ethnique en Israël. Accueilli dans un kibboutz avec sa femme, il rencontre à l'*oulpan*, deux coreligionnaires avec qui il élabore un projet de commerce alimentaire dédié aux ex-Soviétiques. Conscients que leurs coreligionnaires ont conservé un goût pour la nourriture russe et les sachant peu respectueux de la *Kashrut*,¹⁴ ils se décidèrent à monter un réseau commercial avec les pays de l'Est afin d'importer différents produits alimentaires en Israël. Leurs premières importations étaient vendues sous le manteau avec comme moyens d'information le bouche à oreille et de petites annonces collées sur les arrêts de bus où étaient portés l'heure et le lieu de la vente. Pour mieux fidéliser la clientèle, ils demandaient aux acheteurs de laisser leur téléphone pour les avertir de la prochaine vente. Après six mois de ventes itinérantes et face au succès grandissant de leur entreprise, ils ont emprunté à la banque une somme minime avec laquelle ils ont pu louer un local. Loué pour une somme de 1 500 francs par mois, la pièce qui leur servait de dépôt-vente a été très vite remplacée par un premier magasin. Maintenant, Nathan est à la tête de 5 magasins¹⁵ (4 à Jérusalem et 1 à Be'er Sheva). Ses réseaux de fournisseurs vont des pays de l'Est aux États-Unis en passant par la Turquie et il projette d'ouvrir un magasin à Moscou. Comme les autres nouveaux entrepreneurs, il a recruté de nombreux ex-Soviétiques mais comme il le souligne, méfiant face aux gérants venus d'ex-URSS, il a préféré engager, pour suivre ses affaires, des ingénieurs, moins « filous » selon ses dires.¹⁶

Comme il l'affiche fièrement, son succès est en partie dû à l'extension de sa clientèle : « Des Israéliens viennent acheter dans mon magasin car ils ont envie de déguster des produits non diffusés dans les autres commerces. Ce sont des non-religieux qui veulent manger des saucissons et des fruits de mer. Il y aussi des travailleurs roumains¹⁷ qui viennent s'approvisionner ». Le gouvernement, et princi-

¹⁴ Les règles de la *Kashrut* interdisent notamment la consommation de porc et dans le monde aquatique, autorisent uniquement ce qui est pourvu d'écaillés et de nageoires, d'où l'interdit concernant les crustacés et les fruits de mer.

¹⁵ Nathan vient d'ouvrir récemment un magasin au cœur de Tel Aviv.

¹⁶ Nathan s'est donné comme priorité d'engager des ex-Soviétiques de plus de 45 ans, connaissant leurs difficultés pour obtenir un emploi.

¹⁷ Israël connaît actuellement une immigration de travailleurs étrangers roumains qui remplace en partie les travailleurs palestiniens traditionnellement employés dans la construction.

palement ses membres orthodoxes, n'a pas vu du plus bon œil l'ouverture de ces alimentations. Après un débat national et le soutien des députés du parti Ba Aliya,¹⁸ la querelle avec les religieux est retombée. La loi impose à ces commerces de porter la mention non kasher à l'entrée du magasin. Selon Nathan, il y aurait, toutes tailles confondues, des centaines de commerces comme le sien en Israël et l'ensemble des emplois concerneraient environ 1 000 personnes (si l'on intègre les compagnies d'approvisionnement).

Parallèlement, à ces commerces ethniques, de nombreux autres ont été créés par des nouveaux immigrants avec pour activité, l'import-export de marchandises avec les états d'ex-URSS.

En 1996, *Courrier International* a reproduit un article intitulé « Les immigrants russes vivent le « rêve israélien ». Leurs liens avec l'ex-bloc soviétique font leur fortune »¹⁹. Ce titre résume parfaitement la situation de ces nouveaux *businessmen* et il nous a suffi d'assister au premier congrès de l'Association des Nouveaux Entrepreneurs, qui s'est tenue cette même année, dans un des plus luxueux hôtels de Tel Aviv, pour en être persuadé. Des centaines d'entreprises y présentaient leur activité dont la légendaire société Urbis. Créée par trois ex-ingénieurs d'une firme informatique d'Ekaterinbourg, cette société affiche, après cinq années d'activité, un chiffre d'affaires annuel de 50 millions de francs.²⁰ Grâce à leur connaissance des réseaux existants en Russie et en Ukraine notamment, ces nouveaux hommes d'affaires distribuent dans ces deux États, une variété de produits israéliens où en l'absence de véritables concurrents, ils ont pu asseoir leur fortune. Cette niche entrepreneuriale constitue une voie certes réduite pour qui veut se lancer dans l'aventure de l'import-export mais elle n'en constitue pas moins, pour ceux qui ont su trouver le bon créneau commercial, une source de réussite professionnelle considérable.

Aujourd'hui, ces entrepreneurs qui n'hésitent pas à signaler la présence de leurs produits par des drapeaux israéliens, devenus signe de qualité pour les consommateurs d'ex-URSS, sont des acteurs, non négligeables, de la croissance du commerce extérieur israélien. Que cela soit l'importation et l'exportation de produits alimentaires ou la seule importation d'appareillages électroniques, les nouveaux entrepreneurs issus de l'immigration participent de l'ouverture à l'Est européen de l'économie israélienne.²¹ L'ensemble de ces dynamiques commerciales, impulsées en partie par les nouveaux immigrants a vu la valeur des échanges commerciaux centupler au cours des huit dernières années, notamment avec la Fédération de Russie et l'Ukraine, principaux bénéficiaires de ces échanges (cf. Tableau

¹⁸ Parti russe créé par Nathan Charansky.

¹⁹ *Courrier International*, n° 299 du 25 au 31 juillet 1996.

²⁰ Voir notamment l'article de M. Sugarman qui leur est consacré dans le *Jerusalem Report* du 16 juin 1994 (ainsi que l'article de *Courrier International* cité ci-dessus)

²¹ Soulignons que de façon indirecte, le marché économique qui s'est ouvert à l'Est depuis 1989, est une source non négligeable d'emplois en Israël. Les entrepreneurs israéliens, inexpérimentés face aux règles et pratiques commerciales en vigueur en ex-URSS, ont dû recruter des traducteurs et des consultants commerciaux dans les rangs des immigrés.

4). Au total, sur la seule année 1998 et pour l'ensemble de l'ex-URSS, la balance commerciale israélienne a affiché un bilan équilibré avec plus de 300 millions de dollars à l'import et à l'export. Ces résultats sont néanmoins modestes en comparaison du premier partenaire commercial d'Israël, l'Union Européenne.²²

Tableau 4 : Imports/Exports entre Israël et l'ex-URSS, l'Union Européenne, les États-Unis, la France et la Turquie (1993, 1997, 1998 ; millions de \$)

Pays	1993		1997		1998		Variation 1993–1998	
	Export Total	Import Total	Export Total	Import Total	Export Total	Import Total	Export Total	Import Total
Grand Total	14 825	20 482	22 503	29 026	23 283	27 470	57	34
Arménie	–	–	0	0	2	0	–	–
Azerbaïdjan	–	–	3	0	3	0	–	–
Bélorussie	–	–	8	0	7	0	–	–
Estonie	–	–	4	0	3	0	–	–
Fédération de Russie	119	56	253	159	185	226	56	306
Géorgie	–	–	15	0	3	0	–	–
Kazakhstan	36	0	10	0	12	2	-66	–
Lettonie	–	–	21	2	29	2	–	–
Lituanie	–	–	4	2	5	4	–	–
Moldavie	–	–	4	4	3	1	–	–
Ouzbékistan	–	–	18	1	10	1	–	–
Tadjikistan	–	–	0	0	1	0	–	–
Turkménistan	–	–	2	0	1	0	–	–
Ukraine	22	9	73	43	54	77	140	–
Ex-URSS	176	64	414	211	318	314	80	387
Union Européenne	4 397	10 043	6 773	14 800	7 186	13 335	63	33
États-Unis	4 622	3 653	7 213	5 445	8 260	5 386	79	48
France	576	858	613	1 100	676	1 126	17	31
Turquie	135	92	257	355	285	443	111	382

Source: Statistical Abstract of Israel 1995, Monthly Bulletin of Statistics, 01/99, Jerusalem: Central Bureau of Statistics

2.3. L'entreprise entre réalité et rêve

Comme dans chaque migration, comme pour chaque migrant qui quitte son univers familial et relationnel, voire identitaire, parmi l'éventail des motivations au départ se place le désir de se réaliser dans la migration et se profile la part du rêve. Une envie, un souhait de réussite à la fois pour mieux repousser le doute du départ,

²² Parallèlement à l'ouverture du commerce israélien à l'Est, s'opèrent d'importants échanges avec le nouvel allié stratégique d'Israël au Proche Orient, la Turquie (cf. Chapitre 1).

et pour prendre une « revanche » sur le passé. Notre rencontre avec une immigrante venue de Moscou, nous a fait ressentir la pertinence d'une telle sensation au cœur des motivations de certains ex-Soviétiques.

Dina, âgée d'une quarantaine d'années a immigré en 1991. Poussée par une inquiétude du futur, elle est venue avec son mari, ses enfants et ses parents directement à Jérusalem car des amis les y avaient précédés. Dans les premières années de son arrivée, son parcours ne s'est malheureusement pas distingué de celui de nombreuses autres immigrantes. A un emploi d'agent d'entretien, occupé pendant neuf mois, ont succédé deux années d'aide à domicile. Cette situation lui était difficilement acceptable après avoir pendant des années professé et dirigé un orphelinat à Moscou. Comme dans les précédents exemples, elle a vu dans l'aventure de l'entrepreneuriat, la seule échappatoire à sa perte de statut social. Ainsi, tout en poursuivant son activité, elle s'est inscrite à un cours privé de marketing, management et communications. Après avoir déboursé les quelques 15 000 francs de sa formation, elle a investi le reste de ses économies pour ouvrir un commerce. Dina n'a pas hésité un instant quant à l'activité qu'elle allait exercer. Dans son enfance moscovite, elle avait fréquenté les bancs d'une école d'Art où elle avait étudié la peinture et le dessin. Malgré son talent, elle n'avait pas obtenu de place pour poursuivre dans cette voie. L'opportunité créée par la migration a donc été l'occasion de réparer cette déception passée.

Après avoir trouvé un local au cœur de Jérusalem, mais un peu en retrait des grandes artères commerciales, elle a ouvert son activité qui consiste en l'exposition d'artistes venus d'ex-URSS et sur chacune des ventes, elle prélève un pourcentage. Considérée comme l'unique galerie d'Art de ce genre, Dina connaît un certain succès. Comme pour les autres entrepreneurs, sa réussite a été l'occasion d'offrir des emplois à de nouveaux immigrants. Trois emplois de vendeuse ont donc été créés. Parallèlement Dina a cherché à diversifier son activité et c'est une fois encore, en ex-URSS qu'elle a trouvé son idée. Par l'intermédiaire de deux nouveaux immigrants spécialisés dans l'import-export avec l'ex-URSS, elle a débuté un commerce de bijoux et notamment d'argent « Koubatchi ».

La présence de l'intelligentsia russe a été pour Dina, l'occasion d'une autre stratégie commerciale visant à accroître et renforcer le cercle de sa clientèle. Lors d'un bref contrat dans une librairie, elle a découvert que certains magasins comprenaient un guichet où se vendaient des places pour des concerts et autres activités culturelles. Dès l'ouverture de son magasin, elle a intégré cette pratique en se basant sur l'idée que l'importante production culturelle des ex-Soviétiques lui fournirait le moyen d'attirer de potentiels clients dans son magasin. Ainsi, elle a engagé une jeune femme venue de Russie pour tenir la billetterie des spectacles produits par les *intelligentsys*. Attirés par les concerts, pièces de théâtre et spectacles de danse qui se multiplient dans Jérusalem, des hiérosolymitains de toutes origines ont découvert son magasin. Le succès de cette billetterie est tel que sa responsable, nous a confié qu'elle préférerait conserver cet emploi que de chercher un poste d'enseignante en Israël. Ancienne professeur d'anglais et de russe, repoussée par les difficultés d'entrée dans l'enseignement israélien et déçue par la « faiblesse du niveau des élèves », elle souligne que côtoyer chaque jour des *intelligentsys* et des passionnés de culture lui assure une bien meilleure intégration que toute autre activité.

Quant Dina prend le temps de regarder le chemin parcouru, elle semble satisfaite et confiante même si, à chaque fin de mois, elle s'inquiète de savoir si elle pourra verser les 9 000 francs de location du pas de porte et l'*Arnona*, la « redoutée taxe municipale » (15 000 francs par an). Au delà des questions financières, Dina perçoit son activité comme le moyen d'accroître la révolution artistique qui s'opère en Israël.

En 1996, symboliquement, la *Knesset* a accueilli une exposition d'artistes venus d'ex-URSS ; Dina, elle, chaque jour, poursuit sa « philosophie du business construite sur le désir de faire jaillir l'Art d'ex-URSS en Israël ». Comme elle le souligne, dans les années à venir, l'Art d'Israël sera empreint des influences russes. La plus prestigieuse Académie des Arts du pays, la célèbre Bezalel, comprend aujourd'hui 70% de nouveaux immigrants.

Dans cette migration, Dina a réalisé son rêve en renouant avec l'Art et, peut être, contre toute attente, intègre une notion qui n'avait vraisemblablement pas cours en ex-URSS, mais qui se fait très présente en occident, celle de marché. Dina projette en effet d'ouvrir un second magasin...

* * *

Depuis ces dernières années, ces initiatives entrepreneuriales ne cessent de se multiplier avec d'autant plus d'ardeur que comme nous l'avons souligné, les nouveaux immigrants arrivent avec un pécule plus important qu'au début des années 90, du fait de la promulgation de lois sur la propriété en ex-URSS depuis 1993. A ce jour, ils seraient plus de 7 000 ex-Soviétiques à avoir franchi le pas et à faire profiter leur succès à de nombreux ex-Soviétiques par le fort recrutement qu'ils opèrent à l'intérieur de leur groupe²³. Pour la seule année 1998, les ex-Soviétiques ont créé 900 nouvelles entreprises.²⁴

Ces trajectoires professionnelles témoignent d'une réussite sociale que de plus en plus d'ex-Soviétiques partagent et, même si cela ne signifie pas pour autant, que leur intégration est réussie, cela y participe nécessairement.

RÉFÉRENCES

BERNSTEIN J., J. SHUVAL (1996). « The dynamics of professional commitment: immigrant physicians from the FSU in Israel », *Social Science & Medicine*, vol. 42, no. 7.

CZAMANSKI, Daniel et al. (1994). *The promotion of immigrant entrepreneurship: an evaluation case study in the Haifa area*. Haifa: The Technion, Faculty of Architecture and Town planning.

²³ *Jerusalem Report*, 25 décembre 1997. Sur cette question, cf. notamment l'étude de N. Gomelski et al. (1995).

²⁴ On soulignera que le choix d'insertion professionnelle que constitue la création d'entreprise a été plus prononcé chez les ex-Soviétiques immigrés depuis 1990 aux États-Unis. Sur ce thème, on pourra notamment consulter l'étude de Marilyn Halter sur la ville de Boston où elle souligne la très forte participation des femmes à l'entrepreneuriat (50% des créations) (1995: 51–53). Plus globalement, voir les travaux de S. Gold et Fran Markowitz.

- FLUG K., N. KASIR (1996). « Short-run Absorption of the ex-USSR Immigrants in Israel's Labor Market », in: N. Carmon (ed.). *Immigration and Integration in post-industrial societies: Theoretical analysis and policy-related research*. London: Macmillan Press, pp. 107–126.
- GALPER, Allan S. (1995). *From Bolshoi to Be'er Sheva, Scientist to streetsweepers : Cultural dislocation among Soviet immigrants in Israel*. Lanham: University Press of America.
- GOLD, Steven J. (1994). « Soviet Jews in the United States », in: *American Jewish Yearbook 1994*. New York: AJYB, pp. 3–57.
- GOMELSKI, N. et al. (1995). *Entrepreneurial theory and practice: Immigrant opportunities*. Haifa: The Technion, The S. Neaman Institute and Center for Urban and Regional Studies.
- HALTER, Marilyn (1995). « Ethnicity and the entrepreneur: Self-employment among Former Soviet Jewish Refugees », in: M. Alter (ed.). *New migrants in the marketplace: Boston's ethnic entrepreneurs*. Boston: University of Massachusetts Press/AMHERST.
- LERNER, M., Y. HENDELES (1993). *New entrepreneurs and entrepreneurial aspirations among immigrants from the FSU in Israel*. Tel-Aviv: The Israel Institute of Business Research, Faculty of Management, Tel-Aviv University (Working Paper no. 25/93).
- LIPSHITZ, Gabriel (1998). *Country on the move: Migration to and within Israel, 1948–1995*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers (The GeoJournal Library, vol. 42).
- MARKOWITZ, Fran (1993). *A community in spite of itself: Soviet Jewish émigrés in New York*. Washington: Smithsonian Institution Press.
- MINISTRY OF IMMIGRANT ABSORPTION (1996). *Immigrant Absorption: Situation, Challenges and Goals*. Jerusalem: Ministry of Immigrant Absorption, Planning and research division.
- NAVEH, Guedaliah et al. (1994). *The employment and economic situation of immigrants from the former Soviet Union: selected findings from a national employment survey*. Jerusalem: Brookdale Institute.
- PALTIEL, A. et al. (1997) « Immigrants from the former USSR in Israel since the 1990s: Demographic Characteristics and Socio-Economic Absorption », in: N. Lewin-Epstein et al. (ed.). *Russian Jews on Three Continents: Migration and Resettlement*. London: Frank Cass.
- RAIJMAN, R., M. SEMYONOV (1998). « Best of times, Worst of times, and Occupational Mobility: The Case of Soviet Immigrants in Israel », *International Migration*, Genève, vol. 36, no. 3, pp. 291–312.
- RAZIN, Eran (1993). “Immigrant entrepreneurs in Israel, Canada and California”, in: I. Light and P. Bhachu (eds). *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital, and Ethnic Networks*. New Brunswick, NJ: Transaction, pp. 97-124.
- RAZIN, Eran (1994). « Social Networks, Local Opportunities and Entrepreneurship among Immigrants: The Israeli Experience in an International Perspective », in: R. Isralowitz et al. (eds). *Immigration and Absorption: Issues in a Multicultural*. Be'er Sheva: The Hubert H. Humphrey Institute for Social Ecology, Ben-Gurion University of the Negev.
- RAZIN, Eran (1999). « Immigrant Entrepreneurs from the Former USSR in Israel: Not the Traditional Enclave Economy », Draft prepared for a meeting of the thematic Network « Working on the Fringes », sponsored by the European Commission under TSER Programme
- ZILBERG, N., E. LESHEM (1996) « Russian-Language Press and Immigrant Community in Israel », *REMI*, Poitiers, vol. 12, n° 3, pp. 173–189.

William Berthomière

NOVI PODUZETNICI U IZRAELU: »AVANTURE« INTEGRACIJE SOVJETSKIH ŽIDOVA

SAŽETAK

Nakon raspada sovjetskog bloka više od 800.000 Židova iz bivšega Sovjetskog Saveza emigriralo je u Izrael, jedinu pravu imigracijsku zemlju. Ta nova migracija predstavljala je pravi izazov integracije za Izrael: kako osigurati posao tom masovnom valu radne populacije? Izraelska vlada suočila se s dvama glavnim problemima. Prvo, imigrante iz bivšega Sovjetskog Saveza činili su visokokvalificirani kadrovi, čak i kvalificiraniji nego što je izraelska struktura tržišta rada mogla prihvatiti. Izraelsko tržište rada bilo je okrenuto kvalificiranim radnicima (primjerice za sektor građevinarstva) dok je ovaj migracijski val donio mnogo inženjera, profesora, doktora i visokih znanstvenika. Drugi problem sastojao se u tome što je te visokokvalificirane radnike bilo teže integrirati jer je, osim strukturnih zapreka, postojalo istinsko nepodudaranje između kvalifikacija koje su imali ti imigranti i onih koje su trebali izraelski poslodavci. Taj problem u zapošljavanju doveo je do toga da su Židovi iz bivšega Sovjetskog Saveza prihvaćali nekvalificirane poslove, što je mnogima od njih prouzročilo osjetan gubitak društvenog statusa. Suočavajući se s tim problemima i pokrenuti odbijanjem da i dalje prihvaćaju nekvalificirana radna mjesta, sve veći broj bivših Sovjeta upuštao se u osnivanje vlastite tvrtke. To je ta »avantura« integracije Židova iz bivšega Sovjetskog Saveza u Izraelu koju pokušavamo objasniti. Opažanja i analize iznesene u ovom radu rezultat su tridesetak razgovora s novim izraelskim poduzetnicima iz bivšega Sovjetskog Saveza. Ovim istraživanjima pokušali smo prikazati različite motive koji podcrtavaju te inicijative. U anketiranih poduzetnika ističu se tri tipa motivacije koji odražavaju različite percepcije društvenoga i profesionalnog uključivanja Židova iz bivšeg SSSR-a: tvrtka kao »zadnja šansa« za integraciju, sovjetska zajednica kao poduzetnička niša i poduzetnička aktivnost kao način osobnog postignuća. Naposljetku, ti motivi što počivaju na interakciji između izraelske politike integracije i strategija i kretanja imigranata, doveli su nezanemarljiv broj novih poduzetnika na put zanimljivoga preustrojstva, tj. prema istinskome društvenom uspjehu. Tim putem socijalnoprofesionalne integracije krenulo je više od 7.000 imigranata iz bivšega Sovjetskog Saveza.

KLJUČNE RIJEČI: migracija, integracija, poduzetnici, sovjetski Židovi, bivši Sovjetski Savez, Izrael

William Berthomière

NEW ENTREPRENEURS IN ISRAEL: "ADVENTURES" OF THE INTEGRATION OF THE SOVIET JEWS

SUMMARY

Following the collapse of the Soviet block, more than 800,000 FSU Jews emigrated to Israel, the only true host country. This new migration constituted a real challenge of integration for Israel: how to provide employment for this massive wave of working population? The Israeli government faced two major obstacles. First, the FSU immigrants were composed, to a great extent, of very qualified people, even highly qualified than the structure of the Israeli labour market was unable to incorporate. The Israeli labour market was oriented to qualified workers (e.g. for the building sector) whereas the migratory wave brought many engineers, teachers, doctors and high-level scientists. In a second point of view, these highly qualified migrants were all the more difficult to integrate that in addition to the structural obstacles existed a true inadequacy between the qualifications held by the immigrants and those needed by the Israeli employers. These difficulties of employment led the FSU Jews to accept non-qualified jobs, which generated a strong loss of social status for most of them. Fa-

ced with these problems and moved by the refusal to accept a non-qualified employment any longer, a growing number of ex-Soviets decided to create their own company. It is this “adventure” of the integration of the FSU Jews in Israel that we sought to clarify. The observations and analysis suggested in this article are the result of about thirty talks realized with several new Israeli entrepreneurs from the FSU. With these investigations we tried to outline the various motivations underlying these initiatives. Three great types of motivations, reflecting the different perceptions of the professional integration in the migrant group, were underlined: the company as a “last chance” of integration, the Soviet community as an entrepreneurial niche and the entrepreneurial activity as a way to personal achievement. With these three ways of analyses, this article tried to sketch a process of professional adaptation that interests more than 7 000 FSU immigrants today.

KEY WORDS: migration, integration, entrepreneurs, Soviet Jews, Former Soviet Union, Israel

Уильям Бертомиер

НОВЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ В ИЗРАИЛЕ: «АВАНТЮРНЫЙ ПУТЬ» ИНТЕГРАЦИИ СОВЕТСКИХ ЕВРЕЕВ

РЕЗЮМЕ

После распада советского блока более 800 тысяч евреев из бывшего Советского Союза эмигрировали в Израиль, единственное настоящее государство иммигрантов. Новая волна иммиграции стала для Израиля настоящим испытанием: ведь этот массовый прилив рабочей силы надо было обеспечить работой. Правительство Израиля столкнулось двумя основными проблемами. Во-первых, иммигранты из бывшего Советского Союза представляли из себя высококвалифицированную рабочую силу, даже более квалифицированную, чем мог воспринять израильский рынок труда. Этот рынок был преимущественно ориентирован на квалифицированных рабочих (например, в строительной индустрии), а с потоком иммиграции прибывали все новые и новые инженеры, профессора, врачи, первоклассные ученые. Вторая проблема состояла в том, что процесс интеграции высококвалифицированных служащих проходил гораздо труднее, поскольку кроме структурных особенностей рынка, существовало и реальное несовпадение между квалификацией, которой обладали иммигранты, и той, которая требовалась работодателям. Это противоречие привело к тому, что евреи из бывшего Советского Союза сначала соглашались на неквалифицированную работу, что, в свою очередь, вызвало ощутимую потерю ими своего социального статуса. Впоследствии, столкнувшись с этими проблемами и отказываясь от неквалифицированного труда, все большее число бывших «советских» стали создавать собственное дело. Этот «авантюрный путь» интеграции евреев из бывшего СССР требует объяснения. Приведенные в статье данные и их анализ, основываются на материалах тридцати интервью с новыми израильскими предпринимателями из бывшего СССР. Исследование представляет из себя попытку показать различия в мотивировке этих инициатив. Можно выделить три основных типа мотивации, которые отражают отношение к созданию собственных предприятий в процессе общественной и профессиональной интеграции евреев из бывшего СССР: свое дело как «последний шанс» на успешную интеграцию; советская общность в качестве предпринимательской ниши; предпринимательская активность как способ самореализации. В конце концов, эти мотивы, основанные как на израильской политике интеграции, так и на стратегии и мобильности иммигрантов, привели к явлению, которое нельзя не заметить: к достижению реального успеха большим числом новых предпринимателей. По этому пути социально-профессиональной интеграции пошли уже больше 7000 иммигрантов из бывшего Советского Союза.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: миграция, интеграция, предприниматели, советские евреи, бывший Советский Союз, Израиль