

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA
Faculté Des Sciences Economiques, Des Sciences De Gestion Et Des
Sciences Commerciales
Département Des Sciences De Gestion

Mémoire

En vue de l'obtention du diplôme de magister en Sciences de Gestion
Option: Management économique des territoires et entrepreneuriat

Sous le thème :

Dynamique productive des PME : Logique d'agglomération ou
de spécialisation.
Cas de la Zone d'Activité de TAHARACHT.

Présenté par : M^{elle} Nabila ZOUAOU.

Sous la direction du : Professeur. Hamid KHERBACHI.

Soutenu publiquement le 28 Janvier 2010 devant le jury composé du :

- Pr. Ferfera Mohamed Yassine (CREAD).Président.**
- Pr. Bia Chabane (U.T.O). Examineur.**
- Pr. Ainouche Mohand cherif (Université de Bejaia). Examineur.**
- Dr. Arabi Khelloudja (Université de Bejaia). Examinatrice.**
- Pr. Kherbachi Hamid (Université de Bejaia). Rapporteur.**

Janvier 2010

Remerciements

*Je remercie Dieu le tout puissant qui m'a procuré : courage, volonté et patience
pour mener à terme ce modeste travail.*

*Mes profonds remerciements s'adressent, en premier lieu, au Professeur Hamid
Zherbachi pour avoir accepté de m'encadrer et aussi pour sa disponibilité, ses
conseils et ses recommandations.*

*Je remercie également les membres de jury qui ont accepté de juger mon travail et
de l'améliorer avec leurs critiques.*

*Mes remerciements les plus sincères s'adressent à tout le personnel de l'université
Abderrahmane MIRA de Bejaia en particulier le corps enseignant du
département des sciences de gestion sans oublier tout le personnel de la bibliothèque
d'Aboudaou pour leur sympathie et leur disponibilité.*

*Je tiens également à remercier : le personnel de la direction des Pme et de
l'artisanat, de la direction des mines et de l'industrie, de la direction de la
planification et de l'aménagement du territoire de la wilaya de Bejaia, du service
urbanisme de la commune d'Akbou, de l'agence foncière d'Akbou ainsi que toutes
les entreprises de la ZAP Taharacht ayant accepté de participer à notre
enquête.*

A toutes ces personnes, sincèrement : Merci !

Nabila Zouaou

SOMMAIRE

Introduction générale.....	1
<u>Chapitre 1</u> : De l'espace a la construction territoriale.....	9
<i>Introduction du chapitre 1.....</i>	<i>9</i>
1. Les modèles fondateurs de l'analyse spatiale.....	10
2. Un nouveau champ d'analyse : l'économie géographique	13
3. Les développements récents de l'étude des agglomérations spatiale.....	18
4. La construction territoriale : territoire et ressources spécifiques.....	31
<i>Conclusion du chapitre 1.....</i>	<i>34</i>
<u>Chapitre 2</u>: Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximités.....	35
<i>Introduction du chapitre 2.....</i>	<i>35</i>
1. Emergence des formes d'agglomération industrielle.....	36
2. Organisation des formes locales d'agglomération.....	39
3. Les avantages liés à l'agglomération des activités.....	47
4. Dynamique et modalités du développement régional : Une analyse en termes de proximités :.....	53
<i>Conclusion du chapitre 2.....</i>	<i>59</i>

<u>Chapitre 3</u> : Développement spatial et sectoriel des PME en Algérie et à Bejaia.....	61
<i>Introduction du chapitre 3:</i>	61
1. Inscription spatiale et répartition sectorielle des PME en Algérie.....	63
2. Inscription spatiale et répartition sectorielle des PME à Bejaia	75
3. Attractivité du territoire et développement local : quel rôle pour les PME....	84
<i>Conclusion du chapitre 3</i>	87
<u>Chapitre 4</u>: processus d’agglomération ou de spécialisation à Taharacht ?.....	89
<i>Introduction du chapitre 4</i>	89
1. Présentation de la commune d’Akbou et de sa zone d’activité de Taharacht.....	90
2. Présentation de la démarche : le questionnaire et l’échantillon.....	94
3. Dynamique de développement de à Taharacht : Proximités et externalités ?.....	100
<i>Conclusion du chapitre 4</i>	121
Conclusion générale.....	123
Bibliographie.....	127
Annexe	135
Liste des tableaux et figures.....	155
Table des matières.....	157

Introduction générale

La mondialisation de l'activité économique et des entreprises, favorisée par des facteurs tant économiques, technologiques que politiques, constitue une des tendances les plus importantes de l'économie mondiale. L'évolution du commerce international en volume et en valeur ainsi que la croissance rapide des flux d'investissements directs étrangers sont l'illustration la plus révélatrice de cette réalité. Cette globalisation économique et financière pourrait paraître limiter l'importance et les caractères spécifiques des régions, autrement dits restreindre la territorialisation de l'activité économique ou limiter la relation des entreprises avec leur espace local. Nous pouvons nous attendre alors à un effacement de l'environnement local devant l'environnement global. Cependant, l'observation du réel nous donne exactement l'inverse : les entreprises sont de plus en plus amenées à se localiser à proximité les unes des autres.

En effet, malgré une mondialisation croissante, nous assistons à un redéploiement spatial des activités économiques et à un regroupement de ces dernières au sein de structures spécifiques afin de bénéficier d'externalités de diverses natures liées à cette logique de localisation. Désormais, la mondialisation apparaît compatible avec la territorialisation des activités économiques.

De ce fait, le travail que nous proposons de faire est inspiré des observations des mutations économiques et spatiales en cours et de la redistribution géographique des activités productives tant dans les pays développés que dans les pays en voie de développement. En outre, le développement économique d'une région est fonction de l'existence de *clusters* dynamiques et innovants développés autour d'une activité industrielle ou un produit. Les clusters ou grappes industrielles sont un outil de politique publique. Ils sont définis par M. PORTER comme étant des industries connectées entre elles à travers des relations verticales et horizontales.¹

A l'indépendance, l'Algérie s'est engagée dans un vaste mouvement de développement. La stratégie algérienne de développement économique s'est matérialisée dans la stratégie des industries industrialisantes, dont l'objectif a été de

¹ Voir la section 3 du chapitre 1 pour approfondir le concept de cluster ainsi que la section 2 du chapitre 2 pour une typologie.

construire une base industrielle solide capable d'entraîner la création de nouvelles industries et ainsi de garantir un emploi pour chacun. Les industries qui industrialisent sont les industries sidérurgiques, métallurgiques, mécaniques et électroniques (ISMME). Ce sont des industries de base qui se caractérisent par la grande taille des entreprises et l'importance des financements nécessaires. De ce fait, l'Etat est le seul capable d'assurer ce rôle d'où la propriété étatique des moyens de production et le monopole de l'Etat dans toutes les branches de l'économie nationale. Le secteur privé a été marginalisé et les petites et moyennes entreprises qui le composaient ont occupé un rôle de second rang comme « appoint » de la grande entreprise étatique. Les relations interindustrielles existaient mais n'étaient pas spontanées. Elles relèvent, elles aussi, de la volonté des pouvoirs publics, et ceci n'est pas sans effet négatif sur le fonctionnement de l'économie nationale.

Désormais, les modèles économiques centralisés, à l'instar de celui installé en Algérie après l'indépendance, ont montré leurs limites. Ils ont, en effet, échoué à assurer un développement équilibré du territoire d'où la nécessité d'impliquer les acteurs locaux dans la démarche de redynamisation du tissu industriel infranational. L'objectif est alors de pouvoir déclencher une dynamique de développement local. Ceci marque tout l'intérêt d'étudier les nouvelles dynamiques productives et de mettre en exergue la structure du tissu économique qui nous intéresse à savoir celui de la commune d'Akbou et particulièrement celui de la zone d'activité de TAHARACHT. Cela se fera à travers l'examen des modes d'organisation productive des PME.

Dans le cadre du passage d'une économie dirigée à une économie de marché, une nouvelle phase de réformes et de restructurations dans tous les domaines a été amorcée en Algérie. Elle a donné naissance à une nouvelle dynamique d'émergence de territoires prometteurs de développement grâce à l'agglomération d'activités industrielles dans des endroits précis du territoire susceptibles de mettre les entreprises en réseau et de créer des relations et des interdépendances fortes entre elles. Ce phénomène pourrait confirmer une tendance mondiale de concentrations géographiques des activités économiques. Contrairement à la période avant les réformes où la grande entreprise publique est le moteur essentiel de l'économie

algérienne, la petite et moyenne entreprise est devenue un levier incontournable du développement économique algérien. Cette importance croissante accordée à la PME se manifeste par la création d'un ministère des PME et la promulgation de plusieurs textes en leurs faveurs.

Problématique :

Dans le contexte actuel, marqué par un environnement de plus en plus concurrentiel dans la perspective de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC et son intégration effective à la zone de libre échange euro –méditerranéenne, les entreprises algériennes doivent trouver les moyens de leur survie qui passeraient inévitablement par l'innovation, l'apprentissage et des liens inter industriels plus significatifs. Conscients des avantages de la petite taille et tirant les leçons de l'échec du développement économique basé sur la grande entreprise et l'industrie lourde, les pouvoirs publics algériens se sont engagés dans une démarche d'encouragement de l'initiative privée et de promotion de la petite et moyenne entreprise comme outil de développement économique et social. Au niveau mondial, les agglomérations et les réseaux sont source d'avantages certains pour les petites entreprises car ils leur permettent de combiner les atouts de la petite taille et les bénéfices tirés de la grande échelle. Les zones aménagées (zones industrielles et d'activités), en Algérie, pourront-elles être considérées comme des agglomérations productives constituées par des réseaux d'entreprises interdépendantes et contribuant au développement de leur milieu d'implantation ?

Les zones d'activités sont une forme des agglomérations industrielles qui émergent sous l'initiative publique. En Algérie, les zones d'activités ne cessent de prendre de l'ampleur au moment même où les zones industrielles font l'objet d'une réhabilitation. Ces zones d'activités sont de plus en plus occupées par des petites et moyennes entreprises. C'est justement le cas dans la zone d'activité de TAHARACHT, d'où l'intérêt d'étudier la dynamique productive des PME de cette zone et de déterminer la structure du tissu économique local pour spécifier la nature

du processus du développement local ou territorial (dans notre cas : agglomération ou spécialisation ?)

En fait, nous essayerons de comprendre cette dynamique productive sur le territoire (administratif) en question et de savoir si cette concentration est le résultat d'une simple localisation géographique des entreprises l'une à côté de l'autre sans liens significatifs entre elles ou si elle correspond à un processus de spécialisation qui traduit des complémentarités fortes entre les activités. Il s'agit alors d'essayer d'apporter un élément de réponse à la question suivante :

1. les localisations industrielles des petites et moyennes entreprises dans la zone d'activité de Taharacht correspondent-elles à un processus de développement de type agglomération ou de type spécialisation ?

De cette question principale émergent d'autres questions secondaires. Les réponses qui seront apportées à ces questions contribueront à répondre au problème posé :

- a. le développement spatial de l'entreprise à TAHARACHT donne-t-il de l'importance au local dans le fonctionnement de l'entreprise. Autrement dit, la proximité géographique est-elle significative dans la zone et les entreprises bénéficient-elles d'avantages spécifiques en s'implantant à TAHARACHT et non ailleurs ?
- b. les liaisons de l'entreprise avec les autres acteurs de son environnement (clients, fournisseurs, universités, organismes publics,...) se font-elles dans le cadre de relations marchandes et formalisées ou en dehors du marché dans des réseaux, de coopération implicites ou explicites synonyme d'une solidarité et d'entraide entre les acteurs d'un même milieu d'appartenance ?

Le problème posé nous amène à placer les relations inter- industrielles (amont, aval) et les liens des PME avec l'université et le monde de la recherche en général au centre de la réflexion sur l'organisation spatiale des activités productives en plus d'accorder un intérêt particulier aux types de proximités présentes sur le

territoire étudié (ZAC de Taharacht). En fait, la proximité est un élément fédérateur de notre analyse. Elle se décline sous trois formes qui caractérisent d'une manière singulière les processus de développement local ou territorial. La proximité géographique fonde le processus d'agglomération tandis que la conjugaison de la proximité géographique et organisationnelle est à la base du processus de spécialisation². Dans le cas étudié, pouvons-nous parler de la constitution d'un réseau d'entreprises ?

Pour mener à bien cette étude, une enquête de terrain s'impose à nous en plus de l'exploitation de plusieurs sources de données. En Algérie, les Zones Industrielles et les Zones d'Activités sont aménagées par l'Etat pour répondre à la demande croissante du foncier à usage industriel. Pour notre part, nous avons fait le choix de la structure Zone d'Activité car elle est un outil rationnel d'aménagement de l'espace à usage industriel avec une capacité de réponse aux besoins des entreprises en termes d'assiette foncière et de viabilisation des terrains (lots).

Notre problématique tourne autour de la dynamique de l'organisation spatiale des petites et moyenne entreprises de la zone d'activité TAHARACHT, pour déterminer la structure du tissu local et les processus de développement territorial qui sous tendent cette dynamique.

Pour répondre à la problématique ci-dessus, deux hypothèses centrales vont guider notre recherche et nous tenterons de les vérifier tout au long de notre travail :

1. Hypothèse 1 : la spécialisation des entreprises est la forme dominante des logiques de concentrations des firmes. Elle traduit un mouvement de recentrage des entreprises sur leur activité principale et la sous-traitance des activités auxiliaires ;
2. Hypothèse 2 : les entreprises localisées à TAHARACHT sont hétérogènes et recourent au marché pour effectuer l'essentiel de leurs opérations productives. Elles s'inscrivent dans un processus de développement de type agglomération.

² La troisième forme de proximité (institutionnelle) sera définie dans la section 4 du chapitre 2.

Dans notre revue de la littérature, nous n'allons pas nous limiter à une pensée économique particulière et nous présenterons les principales thèses concernant l'agglomération et la concentration spatiale des activités et leur manifestation en termes d'organisation (districts, cluster, milieu innovateur,...). Néanmoins, la suite de notre travail sera basée sur une des approches récentes d'étude de l'agglomération spatiale qui est l'économie de proximités³.

Notre travail est organisé en quatre chapitres. Le premier sera l'occasion de faire une revue de la littérature concernant l'analyse de l'agglomération spatiale. Ce tour d'horizon reviendra sur les fondements de l'analyse spatiale pour comprendre la prise en compte de l'espace par les économistes néoclassiques et par Perroux dans sa théorie de la polarisation. Cette première section débouchera sur l'apparition ou la réapparition d'un nouveau champ d'analyse : l'économie géographique, représentée par le courant des districts industriels essentiellement. Les phénomènes d'agglomérations contemporains ont connu plusieurs tentatives d'explication de leur dynamique sans rupture réelle avec les approches précédentes mais avec des approfondissements notables. Nous distinguons deux types d'approches, celle par les réseaux (milieux innovateurs,...) et celle qualifiée d'économique (nouvelle économie géographique de KRUGMAN et l'analyse de PORTER). La dernière section fera l'objet d'une synthèse mettant en exergue le passage de l'espace au territoire à travers le processus de construction territoriale basée sur l'utilisation des ressources spécifiques.

Le deuxième chapitre fera l'objet d'un retour et/ou approfondissement de quelques concepts définis dans la littérature. Dans le premier point, nous nous questionnons sur l'émergence des agglomérations industrielles en examinant les facteurs contribuant à la concentration des industries dans l'espace et nous soulignerons les différentes dimensions que peuvent avoir ces regroupements d'entreprises. Le deuxième point sera consacré à la classification des agglomérations productives présentes dans la littérature afin de produire des typologies qui tentent de rendre compte de tous les cas réels d'organisation des formes locales

³PECQUEUR.B et ZIMMERMANN J.B (Dir.), Economie de proximités, Lavoisier, Paris, 2004.

d'agglomérations. Les avantages liés à l'agglomération des activités en termes d'économies externes d'agglomération et externalités spatiales seront traités dans le troisième point de ce chapitre. Enfin, le dernier point sera l'occasion de présenter le socle de notre étude, d'où nous avons puisé notre questionnement de départ ainsi que nos hypothèses de recherches. L'analyse en termes de proximités permet de dégager des trajectoires ou des processus de développement qui caractérisent de manière singulière les tissus industriels. La pluralité de la notion de proximité ainsi que leurs conjugaisons selon des degrés variables engendrent des agglomérations industrielles qui peuvent représenter un processus d'agglomération, de spécialisation ou de spécification. Nous avons focalisé notre étude sur les deux premiers processus de développement car, selon nous, le processus de spécification ne peut être sujet d'une hypothèse de recherche pertinente au stade actuel de la recherche sur le phénomène en Algérie.

Après avoir fait un tour d'horizons théorique aussi exhaustif que possible sur les phénomènes d'agglomérations industrielles et vu le choix d'étudier la zone d'activité de TAHARACHT (territoire administratif qui accueille des activités économiques), un choix motivé par sa dynamique et sa notoriété au niveau de Bejaia, le troisième chapitre est dédié à l'analyse du développement spatial et sectoriel des PME en Algérie et à Bejaia. L'environnement des affaires en Algérie ne se différencie pas d'une wilaya à une autre. Au contraire, c'est l'environnement institutionnel défini au niveau national qui influence les comportements des acteurs au niveau infra national. Ainsi, l'analyse de l'inscription spatiale et de la répartition sectorielle des PME en Algérie se justifie, et la transposition de cette analyse à la wilaya de Bejaia nous permettra d'avoir une vue d'ensemble sur les zones aménagés dans notre wilaya et viendra renforcer notre choix de terrain d'étude (zone d'activité de TAHARACHT). Quant à la répartition sectorielle des PME à Bejaia, elle permettra de dégager les secteurs d'activités convoités par le privé. Cette analyse spatiale et sectorielle débouchera sur un questionnement sur les spécificités éventuelles des PME de la wilaya de Bejaia. La dernière section se veut une interrogation sur le rôle des réseaux de PME dans l'attractivité des territoires et le développement local.

Enfin, notre travail se termine par le chapitre traitant les hypothèses d'agglomération ou de spécialisation à TAHARACHT. Nous présenterons, en premier lieu, la démarche méthodologique (technique d'enquête, questionnaire et échantillonnage) suivie pour mener notre enquête sur les dynamiques productives des PME. Par la suite, les résultats obtenus après dépouillement et traitements des questionnaires seront analysés à la lumière de nos hypothèses de recherches. Au terme de ce travail, le problème posé trouvera une réponse. Néanmoins, des limites sont à soulever et des pistes de recherches seront dégagées pour approfondir et dépasser les lacunes de ce présent travail.

Chapitre 1 : De l'espace à la construction des territoires

La littérature sur l'agglomération spatiale est très vaste et recouvre des champs disciplinaires variés (économie, géographie, sociologie) avec des conceptions variées de l'espace d'une approche à une autre. En effet, le dénominateur commun de cette littérature est la tentative de prise en compte de cette variable (espace) dans l'étude de l'inscription spatiale des activités. Ainsi, l'espace a été de tous temps un facteur privilégié par les économistes dans l'explication de l'émergence des agglomérations.

Cette intégration de l'espace à la théorie économique remonte aux travaux des fondateurs de la science économique régionale (Thünen, Weber, Christaller, Lösch,...). Puis, durant les années 50, François Perroux s'intéressa à donner un sens à la variable espace à travers l'analyse de la polarisation qui alimentera par la suite d'autres courants étudiant les phénomènes d'agglomération industrielle (districts industriels, spécialisation flexible, nouvelle économie géographique, les clusters,...).

D'une façon plus précise, il s'agit de questionner la littérature pour comprendre comment s'opère le passage d'un espace support et abstrait à un espace construit (le territoire) qui englobe les relations entre les acteurs dans un univers économique local.

Section 1 : Les modèles fondateurs de l'analyse spatiale :

Les théories présentées ci-dessous sont anciennes et reflètent une vision simplifiée de la réalité mais elles représentent l'origine de l'étude de l'organisation spatiale de la production et, constituent encore une référence dans l'étude de l'émergence de regroupements d'entreprises au sein d'un même lieu. Il s'agit ici des théories de la localisation (agricole et industrielle) et de la théorie des places centrales, du duopole spatial de Hotelling ainsi que de la théorie de la polarisation de Perroux, qui est relativement récente.

1-1-Théories de la localisation :

L'intégration de l'espace à la théorie économique est très majoritairement le fait de l'école allemande. En effet, les théories de la localisation sont nées en Allemagne avec les écrits fondateurs de von Thünen, parus au début du 19^{ème} siècle avec son ouvrage intitulé *l'Etat isolé et son rapport à l'économie agricole et nationale*.

Thünen s'est intéressé à la localisation agricole du fait de son expérience comme gestionnaire de sa propriété terrienne. Il est parti d'une représentation simplifiée de l'espace caractérisée par une plaine uniforme avec une ville au centre, lieu d'écoulement des surplus agricoles. Thünen a montré comment se répartissent les activités agricoles autour de la ville selon le type de produit, leur prix sur le marché de la ville et les coûts de transport. Le résultat de son analyse est une répartition par cercles de l'activité agricole autour de la ville qui obéit à une logique de maximisation de la rente foncière (résidu du produit de la vente duquel on déduit les coûts). Ainsi, « Thünen vise à mieux comprendre la répartition des activités agricoles en déduisant d'un cas concret les mécanismes de localisation : Les coûts, les prix du marché et la rente seront les éléments-clés de son étude »¹.

Une théorie de la localisation industrielle a émergé avec la parution en 1909 de : *De la localisation des industries*, écrit par Alfred Weber. Comme Thünen, il considère un espace uniforme avec un lieu unique d'écoulement du produit fini (une ville- marché). Son travail va chercher à repérer les facteurs économiques qui orientent la localisation. L'hypothèse fondamentale du modèle de Weber est la minimisation des coûts. Il étudia la

¹ Jacques NUSSBAUMER, *le rôle des débats méthodologiques dans la constitution de l'économie spatiale : la contribution de l'Ecole Historique Allemande à une approche institutionnaliste du développement local*, Séminaire du Matisse, 11 Février 2005, p.7.

localisation des industries en dégagant trois facteurs explicatifs de cette dernière : le point minimum des frais de transport entre matière première et produits finis, l'attraction exercée par les centres de main d'œuvre, l'avantage du point de vue des salaires, et le jeu des forces *agglomératives* (économies d'agglomérations) et *désagglomératives* (hausse de la rente foncière). Ainsi, les matières premières et la main d'œuvre sont les facteurs les plus importants de la localisation et de l'attraction des industries.

Dans ces deux approches, l'espace est défini comme distance physique qui engendre un coût. Ainsi, les activités industrielles sont inscrites dans l'espace en fonction des coûts de transports. Ce qui ramène la localisation à un problème de minimisation des coûts dans un cadre éminemment statique.

1-2-Théorie des places centrales :

A partir de l'étude des villes de l'Allemagne du Sud, Walter Christaller élabore, en 1933, la théorie des places centrales. Elle consiste en une organisation de l'espace selon un critère hiérarchique des centres urbains. Les places centrales sont organisées selon un cadre hexagonal et cela en considérant que chaque agglomération (ville) est un fournisseur de biens et services tertiaires à son hinterland. Le type de produit va déterminer l'importance du centre et l'étendue de la zone de desserte car, pour rentabiliser un certain type de produit comme les produits de luxe, une certaine taille de la population est nécessaire. Le résultat est, une hiérarchie des villes fondées sur leurs activités tertiaires. Cette théorie explique la taille, le nombre et surtout la distribution des villes. Elle revêt, elle aussi, un caractère statique en se focalisant sur l'étude de l'espace géographique et de l'équilibre spatial à un point particulier du temps car à chaque optimum de l'échelle de production correspond une demande répartie dans l'espace homogène.

Cette théorie des places centrales est intégrée plus tard dans les théories économiques par August Lösch. En effet, en 1940, Lösch étend l'approche géographique de Christaller au paysage économique et « intègre cette théorie à un modèle de l'équilibre spatial général qui comprend les théories de la localisation agricole (Von Thünen) et industrielle (Weber), la formation des villes et la théorie des aires de marchés. »²

² I. BILON –HOEFKENS, G. LEFEBVRE, *L'innovation dans les régions françaises : première analyse des performances générales et des biotechnologies en particulier*, XLème Colloque de l'Association de Science Régionale de Langue Française, Bruxelles1, 2 et 3 Septembre 2004, p. 3

1-3-Le duopole spatial de Hotelling :

Le modèle de Hotelling, rédigé en 1929 dans son célèbre article *Stability and Competition*, fait encore l'objet de controverses et inscrit l'étude des processus de localisation au cœur des décisions stratégiques des producteurs. Il montre comment l'interaction stratégique entre deux producteurs d'un même bien désirant couvrir une aire de marché la plus large possible les conduit à se regrouper en un même lieu. Les travaux de Hotelling, constituent encore une référence, dès qu'il s'agit de montrer que les coûts de transport sont une source de différenciation des produits et que leur baisse favorise l'agglomération des entreprises. Ce modèle linéaire de concurrence monopolistique localisée sera étendu aux surfaces par le suédois Tord Palander (1935) qui calculera des aires de marché optimales. En résumé, les approches précédentes partagent un facteur commun, qui est la considération de l'espace comme élément neutre de l'analyse et qui n'intervient qu'en tant que support des activités.

1-4-La théorie de la polarisation :

Un autre courant économique a essayé d'intégrer l'espace dans l'analyse durant les années 50, à travers la contribution notamment de François Perroux. Ce dernier a élaboré en 1955, la théorie des pôles de croissances ou théorie de la polarisation avec la parution dans la revue *Economie Appliquée* de son article : « Note sur la notion de pôle de croissance ». Il fût le premier à théoriser le fait que la croissance économique a une dimension spatiale.

Le fondement de ces pôles de croissance est une distinction entre trois types d'espace économique : l'espace comme ensemble homogène, l'espace comme contenu d'un plan et l'espace comme champs de forces. Cette dernière conception de l'espace met en évidence le rôle moteur du « pôle » représenté par une firme ou une industrie dans la diffusion de la croissance par le biais des effets d'entraînements et des effets induits. Ce fait est illustré par la phrase devenue célèbre de Perroux : « la croissance n'apparaît pas partout à la fois ; elle se manifeste en des points ou pôles de croissance, avec des intensités variables ; elle se répond par divers canaux et avec des effets terminaux variables »³. La firme motrice ou l'industrie motrice est caractérisée par sa grande taille, sa puissance

³Perroux cité in F. SEKIA, *De la théorie de la polarisation aux technopoles. Actualité de François Perroux et critique de la théorie de la localisation*, Economie Appliquée, tome LII, 1999, p.34.

considérable d'accès aux marchés et sa capacité ou non de produire des innovations. Les pôles reposent sur des industries motrices qui ont des taux de croissance supérieurs à la moyenne de la branche et de la nation. Sekia (1999, p.36), dans son analyse de la démarche de Perroux, parle du déséquilibre sectoriel de la croissance traduit par l'existence d'un espace dominant et un espace dominé, et d'un déséquilibre spatial dans la mesure où la croissance est concentrée dans les lieux d'implantation des pôles de croissance.

Avec la théorie des pôles de croissance de Perroux, il y a passage d'un espace homogène de la théorie de la localisation à un espace polarisé. Ce dernier est pensé en termes de relations fonctionnelles en privilégiant une vision technique des relations d'interdépendances et de domination.

La théorie de la polarisation a connu un succès important du fait de la possibilité de son application dans le cadre d'une action publique. Ceci est reconnu par Perroux lui-même en affirmant que : « La notion de pôle de développement n'a de valeur qu'au moment où elle devient un instrument d'analyse rigoureuse et l'outil d'une politique »⁴. Mais, cette théorie de la polarisation est souvent mal interprétée, car on a fait une stratégie de développement reposant sur l'industrie lourde et le fait d'installer des entreprises de grande taille n'est pas garant de la diffusion de la croissance. En effet, la croissance peut aussi ne pas se propager dans certaines directions où se manifestent des effets de stoppage et on peut avoir alors des phénomènes de « cathédrales dans le désert ».

Section 2 : Un nouveau champ d'analyse : l'économie géographique.

Au cours des années 70, un nouveau champ d'analyse de l'agglomération spatiale des activités est apparu en l'occurrence l'économie géographique. Il est constitué par la théorie centre / périphérie de AMIN mais essentiellement du courant des districts industriels qui se décline en les districts industriels marshalliens, les districts industriels italiens et leur variante technologique ainsi que la théorie de la spécialisation flexible de PIORE et SABEL.

2-1-la théorie centre /périphérie :

Dans le même cadre d'étude des phénomènes de domination et sous l'influence des idées marxistes, s'est développée une théorie centre - périphérie qui étudie des rapports de domination entre deux espaces. En effet, Samir Amin formalisa cette théorie dans Le

⁴*Ibid.* p.51.

Développement Inégal paru en 1973. Cette distinction centre /périphérie s'opère quand un espace monopolise les activités, les revenus,...Cet espace est qualifié alors de centre, qui entretient des relations avec un autre espace de l'échelle d'analyse retenue, qualifié de périphérie. Ces relations se manifestent sous forme de flux de différentes natures (personnes, biens et services, et capitaux).

Ce rapport duel entre le centre et la périphérie caractérise une époque marquée par le triomphe de la production de masse (le fordisme) comme mode d'accumulation des richesses. L'efficacité du régime d'accumulation nécessite la structuration de l'espace en zones centrales et périphériques. La raison en est que, les espaces sont inégalement dotés d'une force de travail à faible coût, et par conséquent la production est organisée sur la base d'une segmentation des activités en direction des régions périphériques. Mais ce modèle ne tarda pas à entrer en crise. Ce qui faisait la force des grandes entreprises (production de masse, économie d'échelle) se transforme en une faiblesse, car les grandes entreprises doivent être capables de s'adapter rapidement. De ce fait, c'est toute l'approche du centre et de la périphérie dans l'organisation de l'espace économique qui est remise en cause.

2-2-Le courant des districts industriels :

A la fin des années 70 et au début des années 80, un vaste courant de recherche s'est emparé de l'étude des structures d'agglomérations de petites entreprises, en puisant leurs ressources dans les travaux de celui qui est reconnu comme le fondateur de l'économie industrielle : Alfred Marshall.(LECOQ B.,1993).

Les travaux d'Alfred Marshall sur les entreprises de petite taille du secteur de la coutellerie à Sheffield en Angleterre ont marqué la naissance de l'école des Districts Industriels. En effet, il se base sur l'observation de la coexistence de deux formes d'organisation de la production. D'une part, l'organisation de type fordiste caractérisée par les grandes entreprises intégrées et d'autre part, une organisation de la production sous formes de petites unités spécialisées sur un segment du processus productif. Ce dernier type d'organisation industrielle a retenu l'attention de Marshall qui le qualifia de District Industriel.

Le District Industriel peut être défini comme un regroupement des entreprises et un marché de travail spécialisé localisés dans une aire géographique. A côté du concept clé

du District Industriel, Marshall a identifié un autre concept d'une importance comparable : les économies externes, qui désignent des économies issues de l'organisation industrielle à l'échelle des entreprises prises comme un ensemble et, jouissant des avantages de leur localisation au sein d'un même site.

Ainsi, le District industriel marshallien est une organisation industrielle, spatialement concentrée et économiquement efficace. Elle permet aux entreprises de tirer trois bénéfices de cette concentration : un marché de travail spécialisé, une disponibilité des biens intermédiaires, une disponibilité des informations et la facilité de leurs circulations. Alfred Marshall parle alors de l'existence d'une « atmosphère industrielle » qui favorise l'innovation et l'apprentissage : « les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets, ils sont pour ainsi dire dans l'air ». Ceci instaure un climat de confiance entre les entreprises du district et une coopération caractérisée par la réciprocité. L'atmosphère industrielle est alors un processus collectif de mise en commun des avantages et un apprentissage continu les unes des autres.

Ces travaux pionniers de Marshall ont eu comme prolongements contemporains ceux de Becattini sur la Troisième Italie durant la seconde moitié des années soixante- dix et le début des années quatre- vingt. Becattini est le premier à mobiliser le concept de district industriel marshallien comme explication du dynamisme exceptionnel de la région du centre et de l'est de l'Italie contrairement à la crise frappant le reste de l'économie italienne. Cette contradiction s'explique selon lui par l'organisation industrielle du tissu économique local qui repose sur un système de PME spécialisées et par une culture et un attachement aux traditions locales. Les relations entre ces entreprises sont denses, et se font selon une logique de concurrence et de coopération selon les stades de la production. D'où découle la définition synthétique du District Industriel formulée par Becattini : « *Le district industriel est une entité socio- territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné* »⁵.

Cette définition met en lumière deux éléments du district industriel :

⁵ BECATTINI G., Le district marshallien : une notion socio-économique in BENKO et LIPIETZ, les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique, PUF, 1992, p.36.

1. Une communauté locale qui représente un ensemble d'individus partageant des valeurs communes définies non par l'appartenance à un même ensemble d'entreprises mais par un système de valeurs entretenus par des relations de solidarité ;
2. Une population d'entreprises qui compose le district, acteurs de cette solidarité et articulée dans la production d'un même produit en se spécialisant chacune dans un segment pour augmenter les bénéfices à travers la division du travail. Ce produit est la notoriété partagée des entreprises et du district.

L'approche de Becattini est un enrichissement notable du district industriel marshallien en soulignant l'importance de la collectivité locale et les rapports socio-économiques dans la performance et l'efficacité globales d'une organisation industrielle de type district industriel à la marshallienne. De ce fait, on peut dire qu'il y a passage d'une approche purement économique à une approche socio-économique.

Les districts industriels à l'italienne ont connu un succès à l'intérieur de l'Italie et ont conquis une place importante dans les recherches sur la concentration des entreprises. Mais loin d'être un modèle unique comme le prétend les économistes italiens et à leur tête Becattini, le district industriel italien est un « paradigme » qu'on ne peut pas traiter comme généralisable à tous les cas réussis d'agglomération d'entreprises car la réalité est plus complexe et plus variée en Italie et ailleurs dans le monde. Une preuve de la non unicité du district industriel réside dans la multiplicité des approches disciplinaires et des concepts proches et parfois concurrents (système productif localisé, district technologique, milieu innovateur, cluster, ...).

Une autre variante des districts industriels marshallien est celle du district technologique, qui est un prolongement de celui de district industriel avec une particularité liée à la recherche de l'accélération du développement technologique en multipliant les opportunités d'innovations. Ce qui implique une croissance des relations entre les firmes et une formation d'agglomérations pour faciliter les contacts et les échanges dans les domaines de l'innovation. Antonelli conditionne l'apparition d'un district technologique à la présence simultanée sur un territoire d'un district industriel avec un potentiel élevé de création technologique et d'entreprises innovantes susceptibles d'avoir des effets d'entraînement. Dans ce cas, les économies externes concernent l'accroissement du

changement technique en s'appuyant sur la proximité d'unités innovantes. Mais la définition du district technologique est moins rigoureuse que celle du district industriel. De plus, la dimension territoriale ne permet pas de répondre aux contraintes technologiques et il n'y a pas suffisamment d'études empiriques sur cette catégorie.⁶

Après les changements apparus suite à la crise du fordisme, PIORE et SABEL détectent un nouveau modèle d'organisation de la production. Ils élaborent alors une « théorie de la spécialisation flexible » qualifiée par ces deux auteurs de modèle de substitution au fordisme ou ce qui est convenu d'appeler le post- fordisme. Désormais, il y a passage d'une production de masse et standardisée vers une production souple ou flexible. De même qu'il y a organisation de la production en des petites unités au lieu des grands établissements de la période précédente. Ce nouveau régime d'accumulation est la traduction d'un mouvement de réorganisation des firmes sous formes de « districts » en se référant au cas italien. D'où découle une architecture en réseau avec une tendance à la concentration dans des zones géographiquement proches, car la proximité favorise la flexibilité et l'adaptabilité. On est alors en présence d'un phénomène d'agglomération et de spécialisation de la production. Cette première vision est celle des économistes de l'Ecole de la Régulation, qui voient en la spécialisation flexible un modèle industriel postfordiste.

D'autres économistes ont étudié les changements techno- productif survenus dans le système de production capitaliste en s'appuyant sur les travaux des institutionnalistes américains à travers leur analyse des coûts de transaction (Coase, Williamson). Ces économistes appartiennent à l'*Ecole Californienne de Géographie*, et analysent l'organisation industrielle en termes d'arbitrage entre les coûts de transaction interne à la firme et les coûts de transactions entre les firmes. Parmi ces auteurs, on trouve STORPER et SCOTT qui avancent que la réorganisation des firmes se fait selon cet arbitrage coût de transactions interne à la firme/inter firmes et donne naissance à un mode d'organisation spécifique qui est celui des « territorial production clusters » favorisé par la proximité et permettant plus de souplesse dans l'adaptabilité du système productif. La performance des entreprises passe par l'externalisation des différentes activités et l'organisation en des réseaux de petites entreprises, dans le but de maximiser les bénéfices de la spécialisation. Cette école a la particularité par rapport à l'Ecole de la Régulation de considérer qu'il

⁶ C.COURLET, B. PECQUEUR et B. SOULAGE, Industrie et dynamiques de territoires, Revue d'Economie Industrielle, n°64, 2^e trimestre 1993.

existe de nombreuses voies de développement économique. Elle prend en compte « la pluralité des mondes réels de production ».⁷

Néanmoins, ces deux approches (Ecole de la Régulation et Ecole Californienne de Géographie) partagent un dénominateur commun qui est celui de la considération de l'importance du facteur spatial (la proximité) pour assurer la flexibilité des rapports entre les entreprises et de ce fait, de leur adaptabilité aux mouvements de globalisation des économies. Autrement dit, la spécialisation flexible est un modèle industriel de l'organisation de la production sous formes de petites entreprises spécialisées et agglomérées sur le même site tout en liant des relations entre elles qui ne dépendent ni du marché ni de la hiérarchie.

Mais cette approche de la spécialisation flexible a été l'objet de nombreuses critiques. Les plus importantes sont celles qui voient en cette théorie une tentative d'adaptation du tissu économique local aux contraintes de l'environnement globalisé plutôt qu'un modèle de substitution au fordisme. Elle se base sur l'observation empirique de la réussite de l'expérience italienne des districts, considérés comme une exception et non comme modèle généralisable à l'échelle mondiale. La spécialisation flexible est également critiquée sur la répartition des activités dans l'espace car elle ne diffère pas du modèle fordiste. Elle se fait sur la base de l'affectation optimale de ressources.

Section 3 : les développements récents de l'étude des agglomérations spatiales.

Nous allons voir dans cette section deux approches récentes de l'étude des agglomérations spatiales. Il s'agit des approches par les réseaux (Milieux innovateurs, la géographie de l'innovation et l'école nordique de l'innovation et de l'apprentissage) et des approches économiques (La nouvelle économie géographique et les clusters).

3-1-Les approches par les réseaux :

Une de ces approches est celle des Milieux Innovateurs développée par l'équipe de recherche du GREMI (Groupement de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs- Association Philippe Aydalot) créé en 1984 par Philippe Aydalot. L'origine des recherches sur les milieux innovateurs remonte au recensement de 1982 en France, où

⁷A. MATTEACCIOLI, *Philippe Aydalot : Pionnier de l'économie territoriale*, l'harmattan 2004, p. 193.

le constat d'un « retournement spatial » est établi et a alimenté de nouveaux questionnements sur les dynamiques de développement des territoires.

Pour expliquer les nouvelles dynamiques spatiales, AYDALOT avança l'idée selon laquelle le milieu ou le territoire est un facteur d'innovation à côté de l'innovation dans le processus productif des entreprises. Désormais, l'innovation n'est pas un processus linéaire mais, « l'innovation est la création d'un milieu, pour répondre à un défi ou à un besoin local par l'utilisation de l'expérience locale »⁸. L'hypothèse centrale est que « l'entreprise innovante ne préexiste pas aux milieux locaux, elle est sécrétée par eux... »⁹. De ce fait, il y a une liaison étroite entre l'analyse industrielle et l'analyse spatiale de l'innovation pour expliquer le rôle joué par les petites et moyennes entreprises innovantes à côté des grandes entreprises qui jusqu'alors focalisaient l'attention des chercheurs sur leur capacité à modéliser les territoires et à générer des innovations.

L'analyse en terme de milieux innovateurs met en relief le rôle primordial du milieu, vu comme un « mix » de PME, de segments de grandes entreprises, et d'acteurs plus « institutionnels », plus ou moins liés entre eux via des réseaux et une culture locale, étant entendu que la politique des collectivités territoriales peut être un élément moteur du milieu »¹⁰. AYDALOT (1986) en donne la définition suivante : « les milieux sont les prismes à travers lesquels passeront les incitations innovatrices et chaque type de milieu est considéré comme un modèle de pénétration de la technologie »¹¹.

L'approche par les milieux innovateurs reflète la jonction de la dynamique industrielle et de la dynamique régionale (CREVOISIER, 1994), elle s'articule autour de trois axes d'investigation :

- 1. Le paradigme technologique** : la thèse de milieux innovateurs met en exergue la relation entre l'entreprise et son milieu dans la production de l'innovation tout en n'écartant pas totalement les dynamiques propres aux entreprises.

⁸Andrée MATTEACCIOLI, *Philippe Aydalot, pionnier de l'économie territoriale*, l'Harmattan 2004. p.228.

⁹ Aydalot cité in M. T. MATISSE, *les apports du GREMI à l'analyse territoriale de l'innovation ou 20 ans de recherches sur les milieux innovateurs*, Cahiers de la MSE, 2005, P .10

¹⁰ M. T. MATISSE, *les apports du GREMI à l'analyse territoriale de l'innovation ou 20 ans de recherches sur les milieux innovateurs*, Cahiers de la MSE, 2005, P .4

¹¹*Ibid.* p .12

2. **Le paradigme organisationnel** : ce second axe rejoint le premier dans l'importance accordée à la relation entre entreprise et milieu pour comprendre les facteurs favorables ou défavorables à la production de l'innovation.
3. **Le paradigme territorial** : qui concerne les caractéristiques du territoire en termes de ressources (savoir-faire, compétence, capital) et la présence d'acteurs (entreprises, institutions) requis dans le processus d'innovation.

Par conséquent, un Milieu Innovateur partage trois caractéristiques fondamentales :

1. Le milieu ou l'espace géographique comme cadre initial localisé composé de ressources à la fois matérielles et immatérielles;
2. La logique d'organisation en réseaux, qui recouvre des formes diverses d'organisation présentes dans le milieu selon une logique d'externalisation et d'intégration organique;
3. La dynamique d'apprentissage des acteurs du milieu à travers leurs aptitudes d'adaptations aux changements qui surviennent dans leur environnement en fonction des savoirs- faire acquis et des compétences présentes sur le milieu d'implantation.

Le milieu innovateur est défini alors, comme « un ensemble d'acteurs (entreprises, institutions, ...) territorialisé, c'est-à-dire localisé et plus ou moins ancré dans un territoire, ensemble dans lequel les interactions se développent de manière multilatérale et sont génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par la convergence des apprentissages vers des formes de plus en plus performantes de gestion en commun des ressources »¹²

Dans l'analyse en terme de milieux innovateurs, le milieu stimule l'innovation des entreprises et les rend ainsi innovantes et non l'inverse. Les questions qui restent non explicitées dans l'approche par les milieux innovateurs sont la nature des innovations en question et la mise en commun d'éléments variés pose la question de leur unicité (C. COURLET, B. SOULAGE et B. PECQUEUR, 1993). De plus, malgré les validations empiriques de cette démarche à travers les études de cas, il n'existe pas, dans la réalité, un milieu innovateur tel que défini théoriquement.

¹² N. MASSARD, A. TORRE et O. CREVOISIER, *proximité géographique et innovation* in : B. PECQUEUR et J. B. ZIMMERMANN, *Economie de proximités*, LAVOISIER, Paris, 2004, p .151 .

L'innovation est devenue un élément central de la recherche et a retenue l'attention de la plupart des chercheurs contemporains, qui ont tenté de déterminer les facteurs de sa localisation. Ainsi, le courant de la géographie de l'innovation¹³, en se basant sur le constat que les activités d'innovation sont plus concentrées dans l'espace que les activités de production, a essayé d'apporter des fondements empiriques à cet état de fait en recourant aux externalités de connaissances. Ces recherches se focalisent sur l'étude du rôle joué par la proximité géographique dans le processus de création et de transmission des connaissances, en dépassant les multiples travaux descriptifs qui reposent sur l'hypothèse non vérifiée d'effets géographiques positifs, de type districts industriels,....

Par conséquent, ils tentent de mesurer la dimension spatiale des externalités de connaissances : « la géographie de l'innovation se donne pour objectif de fournir une mesure directe de la dimension géographique des spillovers. Comment déterminer l'étendue géographique de leur diffusion ? Le but étant ici d'éclaircir les mécanismes sous-jacents à la concentration des activités d'innovations »¹⁴. Quatre types d'approches sont distingués en la matière¹⁵ :

1. La recherche de « marqueur » des externalités par l'utilisation de la citation de brevets ;
2. L'étude des externalités locales par leur effet, donc par la concentration de l'innovation ;
3. La proximité géographique comme input de la production d'innovation ;
4. La modélisation des externalités et les interactions locales.

Un des résultats les plus importants de la Géographie de l'Innovation est de montrer que la diffusion des connaissances technologiques est complexe, d'où la nécessité d'une politique publique spécifique. Désormais, l'utilisation des méthodes économétriques dans la littérature de la géographie de l'innovation permet de fournir des résultats généralisables et comparables. La géographie de l'innovation permet alors de mieux approfondir l'étude des externalités en précisant leurs sources, leurs voies et les modes de

¹³ Terme repris de l'ouvrage de Feldman paru en 1994 *Geography of innovation* et qui constitue l'une des principales références dans le domaine.

¹⁴ C .A. BERNARD, N. MASSARD, *Econométrie des externalités technologiques locales et géographie de l'innovation : une analyse critique*, Economie Appliquée, n°4, 1999, p .37.

¹⁵ N. MASSARD, A. TORRE, *proximité géographique et innovation* in : B. PECQUEUR et J. B ZIMMERMANN, *Economie de proximités*, LAVOISIER, Paris, 2004, p. 163- 169.

transmission des connaissances. Néanmoins, elles souffrent d'une insuffisance majeure en se basant sur un processus interactif non spécifié et la proximité géographique est mesurée différemment d'une approche à une autre.

Une troisième approche est celle de l'Ecole Nordique de l'Innovation et de l'Apprentissage. Les travaux de cette école rendent compte de l'importance de la dimension territoriale dans l'étude de l'innovation et la création technologique. Elle est au carrefour de deux disciplines : l'économie spatiale et l'économie du changement technique. Elle se fonde sur deux observations :

1. Les politiques d'innovation sont implantées sur différents échelons géographiques ;
2. La production et le transfert des technologies et des connaissances doivent être analysé selon différents niveaux d'analyse pertinents ou territoires (national, régional, sectoriel....

A la fin des années 80 et au début des années 90, les facteurs caractérisant les pays ont pris une importance cruciale dans les processus de création technologique au détriment des facteurs propres aux firmes et aux industries. En effet, plusieurs auteurs ont mis en lumière les fondements de la conceptualisation du Système National d'Innovation, en se référant au pays comme base décisive de la spécialisation économique et de la création de connaissance dans la production et dans l'innovation (H. BATHELT, 2003). Désormais, le niveau national est le point de départ dans l'analyse des processus d'innovation.¹⁶

En effet, cette approche par le Système National d'Innovation se focalise sur les caractéristiques institutionnelles des systèmes d'innovation au niveau national et engendre une accumulation de types et de niveaux spécifiques de compétences dans un pays (SIERRA, 1997). Elle a également contribué à la compréhension de l'innovation comme processus, qui ne se réduit pas aux actions rationnelles des firmes¹⁷. Cependant, cette approche s'inscrit dans une démarche macroéconomique alors qu'une analyse méso économique serait plus pertinente pour rendre compte de la diversité des situations industrielles dans un même pays.¹⁸

¹⁶ A. MALMBERG , *Industrial geography : location and learning*, Progress in Human Geography 21,4 (1997),p.575

¹⁷ T. G. BUNNEL and N. M. COE, *Spaces and Scales of innovation*, Progress in Human Geography 25, 4 (2001), p.575.

¹⁸ P. OINAS and E. J MALECKI, *The Evolution of Technologies In Time and Space: From National and Regional to Spatial Innovation Systems*, International Regional Science Review 25:1, 2002, p.105

Dés lors, se développe une autre approche qui prend comme échelle d'analyse la région, devenue l'échelle pertinente et appropriée pour l'étude des systèmes d'innovations à travers le concept de Système Régional d'Innovation qui trouve son origine dans les travaux sur les districts industriels, les clusters et les milieux innovateurs. Un SRI ne se développe que si la régulation au niveau national établit les prés conditions nécessaires à son apparition. En fait, La notion de SRI repose sur un processus d'apprentissage qui a lieu entre les membres du système à travers des interactions favorisées par la proximité et les contacts de face à face. Les économistes parlent alors de Learning by interacting dans le cadre d'une économie dite apprenante (LUNDVALL, 2005), ou les connaissances codifiées et surtout tacites jouent un rôle crucial dans le processus d'apprentissage.

Les régions d'un pays partagent des caractéristiques communes avec l'Etat- nation en même temps qu'elles développent des caractéristiques spécifiques qui font leur particularité, mais l'importance croissante des régions ne doit pas nier le rôle primordial du système national d'innovation comme élément facilitateur des systèmes d'innovations aux niveaux inférieurs. Ainsi, l'approche par le SRI souffre d'une insuffisance majeure qui consiste en l'idéalisation de la région au dessus de la nation.¹⁹

A un niveau inférieur, nous retrouvons le local et la proposition du concept de Système Local d'Innovation, pour mettre en exergue l'importance accordée à la proximité spatiale par rapport à la proximité industrielle et au territoire local par rapport au territoire national dans les processus de création technologique. Pour une définition sommaire du Système Local d'Innovation, Méziane FERGUENE (1999) propose trois aspects : un ensemble d'éléments partageant la même localisation et interagissant dans le processus d'innovation, la création de ressources nouvelles est le résultat de l'interaction de l'entreprise avec son environnement et la territorialisation de l'innovation.²⁰

Dans le sillage de l'Ecole de l'innovation et de l'apprentissage et dans un contexte de globalisation de l'économie, "Knowledge is the fundamental resource in our contemporary economy and learning is the most important process". (LUNDVALL et

¹⁹ H. BATHELT, *Geographies of production: Growth regimes in spatial perspective I-innovation, institutions and social systems*, Progress in Human Geography 27, 6(2003), p.770.

²⁰ M. FERGUENE, *Dynamiques Territoriales et les Milieux Innovateurs*, Les Cahiers du CREAD, n°50/1999, p.129.

JOHNSON, 1994, p.24)²¹. L'apprentissage n'est pas statique mais dynamique, il s'agit d'un processus qui comprend plusieurs formes: *Know- what, Know -why, Know -who, Know – how*²². Désormais, la connaissance et l'apprentissage sont devenus des éléments centraux de la compétitivité dans une économie apprenante (Learning economy). Ainsi, les régions sont appelées à jouer un rôle central dans ce nouveau contexte. Elles deviennent, elles aussi, apprenantes (HUDSON R., 1999). Un autre facteur de localisation est ajouté à la liste déjà préexistante, celui des actifs de connaissances et des capacités d'apprentissage d'une région ou d'une nation (MALMBERG, 1997).

En effet, les Learning Regions sont un nouveau paradigme qui a suscité l'engouement des chercheurs autour de ce concept nouveau mais porteur. ASHEIM (1995) a étudié les Districts Industriels comme des Learning Regions en s'interrogeant sur les processus à mettre en œuvre dans le cadre de l'économie de la connaissance pour qu'un district industriel améliore sa structure économique et garde ainsi sa compétitivité. Autrement dit, il a étudié les conditions qui permettent la transformation d'un district industriel en Learning Region pour éviter les Lock-in.

Pour dépasser la définition des Learning Région de Florida (1995), jugée trop descriptive par D. MAILLAT et L. KEBIR (1999) car ne rendant pas compte du caractère dynamique des « Learning régions », véhiculé par les notions de connaissances et d'apprentissage faisant référence à la temporalité, ils tentent alors de mettre l'accent sur les deux caractéristiques dynamiques de cette notion qui sont l'adaptation et l'évolution, en se basant sur trois combinaisons de processus qui reflètent, selon ces auteurs, la dynamique d'une région apprenante :

1. Un processus de mise en œuvre territoriale de l'innovation,
2. un processus de territorialisation des entreprises,
3. des processus complexes d'apprentissage (Learning interactif, institutionnel, organisationnel et le Learning- by- Learning).

²¹ Cité in D. MAILLAT et L. KEBIR, Learning regions et système territoriaux de production, Revue d'Economie Régionale et Urbaine n°3 1999, p.430.

²² Cité in: A. MALMBERG, *Industrial geography: location and learning*, Progress in Human Geography 21, 4 (1997), p.574.

Ainsi, la « learning Region » est, « *un territoire caractérisé par des processus territoriaux d'innovation, de territorialisation des entreprises et d'apprentissage. C'est une région dynamique et évolutive.* »²³

Néanmoins, ces notions (système national d'innovation, système régional d'innovation, région apprenante) sont proches et elles ont pour point commun l'apprentissage par interaction entre une multitude d'acteurs qui composent ces systèmes. L'innovation et l'apprentissage sont les maîtres mots de cette analyse et ces systèmes sont alors qualifiés de territoires d'innovations.

3-2-Les approches économiques :

Nous retrouvons ici les travaux de la nouvelle économie géographique de Krugman et les écrits de Porter sur les clusters et la compétitivité des territoires. Ces travaux ont la particularité de ne prendre en compte que des facteurs essentiellement économiques dans l'analyse de la concentration spatiale des activités.

Un autre courant s'est emparé de l'étude de l'espace à travers sa dynamique économique en dépassant le cadre statique des théories classiques de la localisation. Ce courant est celui de la Nouvelle Economie Géographique, fondée par Paul KRUGMAN, en couplant l'économie régionale avec une théorie du commerce, ayant comme objectif principal de répondre à une question cruciale de la localisation industrielle : « *Pourquoi et comment l'industrie se concentre en quelques régions, laissant les autres relativement sous développées.* »²⁴, pour pouvoir comprendre pourquoi une région devient plus compétitive qu'une autre.

Dans son article de 1991, « Increasing Return and Economic Georgraphy », il présente un modèle simple utilisant la modélisation DIXIT et STIEGLITZ (1977) qui consiste en une formalisation de la concurrence monopolistique à la Chamberlain et l'introduction des préférences pour la diversité. KRUGMAN montre que la réduction des coûts de transports entre deux régions, pourvues d'un secteur produisant en concurrence monopolistique des biens manufacturés différenciés horizontalement et d'un secteur

²³ D. MAILLAT et L. KEBIR, *Learning régions et système territoriaux de production*, Revue d'Economie Régionale et Urbaine n°3 1999, p.440

²⁴ C. LONGHI, M. QUERE, *Système de production et d'innovation, et dynamiques des territoires*, Revue Economique, Année 1993, Volume 44, Numéro 4, p. 714.

agricole à rendements constants, entraîne l'émergence d'une structure centre- périphérie. De ce fait, l'agglomération des activités de production résulte d'un arbitrage entre coût à l'échange et économies d'échelle. La polarisation des activités manufacturières dans une région ne peut s'expliquer sans la présence de rendements croissants.

En effet, KRUGMAN dans son ouvrage « Geography and Trade » de 1991 « *cherche à expliquer la concentration de la population et des activités dans quelques régions* »²⁵ et souligne le rôle crucial des rendements croissants²⁶. Ainsi, il réactualise la théorie « centre -périphérie », caractéristique de la plupart des pays industriels mais en se basant sur des facteurs endogènes, sans avantage spécifique d'une localisation sur les autres. Cette structure est le résultat, selon Krugman, de l'interaction des rendements croissants, des coûts de transports et de la demande.

En se basant sur les économies externes de Marshall, trois raisons explicatives de la concentration des industries (facteurs d'agglomérations) sont reprises par KRUGMAN :

1. Un marché de travail large (Labor Market Pooling).
2. Diversité des biens et services spécialisés (Intermediate Inputs).
3. Les connaissances et les flux d'informations (Technological Spillovers).

Autrement dit, « il [Krugman] reconstruisait, sur la base d'une théorie économique néo- classique amendée par les effets externes de Marshall, la théorie structuraliste des rapports centre- périphérie, ce que les théoriciens des districts industriels avaient oublié de faire »²⁷. La NEG est centrée sur l'analyse des déterminants de la localisation géographique des activités industrielles qui sont la résultante de lutte permanente entre deux types de forces (KRUGMAN, 1999) :

1. Centripètes : Les forces centripètes poussent à la concentration des activités dans l'espace. Elles sont « les effets de taille des marchés, un large marché du travail, les effets externes purs et les entreprises développant de nouveaux avantages compétitifs qui leur permettent de réaliser de nouveaux investissements en savoir et savoir-faire. »²⁸.

²⁵ Ivan SAMSON, *L'économie contemporaine en 10 leçons*, SIREY, 2004, p.215.

²⁶ P. KRUGMAN, *Geography and Trade*, the MIT Press, 1991, p.10.

²⁷ G. Benko & A. LIPIETZ, *Géographie socio économique ou économie géographique* in : *La richesse des régions. Pour une géographie socio économique*, PUF, Paris 2000, p.3.

²⁸ Ivan SAMSON, *op.cit.*, p.215.

2. Centrifuges : les forces centrifuges conduisent à la dispersion des industries. Elles sont « les facteurs immobiliers, le coût du foncier, le transfert des technologies et des savoir-faire organisationnels et les déséconomies d'échelles. »²⁹.

L'enjeu est de connaître pour des valeurs de coûts de transports donnés, lesquels de ces deux ensembles de force dominant.

L'agglomération des firmes dans un espace (région) au détriment d'autres espaces se fait selon la présence d'effets d'entraînements aval (forwards linkages) et amont (backwards linkages) à la Hirshman (1958), issus de la parfaite mobilité des facteurs de production. La modélisation de KRUGMAN se fonde alors sur les externalités pécuniaires et non sur les externalités technologiques, sources d'un processus cumulatif et s'auto-renforçant en pérennisant un espace ou région comme centre une fois établi, c'est la causalité circulaire de MYRDAL (1955): "Firms want to locate where markets potential is high, that is near large markets. But markets will tend to be large where lots of firms locate"³⁰.

En dépit de sa popularité et de son succès, la nouvelle économie géographique a été l'objet de critiques vulnérables de la part de nombreux auteurs. Pour sa part, M. DIMOU³¹ évoque trois ambiguïtés des premiers modèles de la nouvelle économie géographique, qui concernent trois domaines :

1. La définition de l'espace : qui est de nature homogène, défini comme distance mesurée par les coûts de transport. La formation des agglomérations se fait d'abord par le hasard, puis par le jeu des forces centrifuges et centripètes qui engendrent une configuration spatiale de type centre- périphérie.
2. Les mécanismes de la croissance : les rendements croissants sont déterminés par la taille du marché local mais la croissance dépend des coûts de transport, de la taille de la population industrielle et de la préférence pour la diversité. Une éventuelle limite de la croissance peut être atteinte par une concentration spatiale une fois toutes les ressources productives sont épuisées.

²⁹ Ibid.p.215.

³⁰ P. KRUGMAN, Development, Geography and Economic Theory, The MIT Press, 1995, p.46.

³¹ M. DIMOU, Vers la construction d'un cadre d'analyse de la croissance endogène localisée. Une revue de la littérature sur les nouveaux modèles de représentation des phénomènes d'agglomération et de leur évolution, Revue d'Economie Régionale et Urbaine n° 5 (2003), p.761-764.

3. La nature du processus de concentration spatiale : la concentration spatiale est un processus de choix de localisation des agents basé sur leurs anticipations et donc sur les informations économiques qu'ils possèdent. De ce fait, il peut y avoir une tentative de ces agents de monopoliser l'information comme il peut y avoir une limite à cette agglomération si on prend en considération des informations autres que celles véhiculés par les prix.

A cela s'ajoute la critique adressée par les géographes qui ne voient pas de nouveauté dans la nouvelle économie géographique, qui n'est qu'une version mathématique de l'ancienne science régionale et de la théorie de la localisation. Parmi ces géographes, MARTIN (2003) va jusqu'à distinguer deux branches au sein de la Nouvelle Economie Géographique : une version mathématique (NEG-1) et une version institutionnelle et culturelle (NEG-2)³².

L'engouement pour l'étude des agglomérations industrielles au niveau local ainsi que la spécialisation n'a cessé de s'amplifier. C'est le tour des chercheurs du domaine de l'analyse stratégique à s'intéresser à ce sujet, PORTER fût le plus important et le succès de son modèle en diamant l'a poussé à l'étendre à l'analyse des localisations et des régions. Le point de départ de son analyse est l'étude des avantages concurrentiels (existants ou potentiels) des entreprises et leur compétitivité internationale, qui repose sur les *chaînes de valeurs* à travers l'identification de deux types d'avantages, par les coûts et par la différenciation. Ainsi, les entreprises ont le choix entre trois types de stratégies génériques. Il élabore son modèle en diamant en s'appuyant sur quatre facteurs à la base de la compétitivité des firmes :

1. Stratégie, structure et rivalité des firmes qui déterminent la concurrence avec les firmes locales ;
2. Conditions des facteurs entrants comme les ressources naturelles, le capital, les infrastructures, la main- d'œuvre locale,...
3. Conditions de la demande : demande locale spécialisée,...
4. Industries attachées et supportant le secteur : fournisseurs, présence locale d'industries compétitives...

³² R. Martin, *Putting the Economy in its place: On Economics and Geography*, Paper presented at the Cambridge Journal of Economics Conference, 17- 19 September 2003.

Le Diamant de PORTER décrit les déterminants de l'amélioration de la capacité d'innovation, de développement et de compétitivité des firmes à travers l'interaction de ces quatre facteurs. Porter argumente que l'intensité de l'interaction est améliorée dans le cas d'une concentration géographique des firmes. Le cluster est alors la traduction ou la concrétisation de son modèle en diamant dans l'espace. Selon Ivan SAMSON (2004), la raison de création des clusters est de pouvoir offrir une chaîne de valeur suffisamment longue pour servir le marché de manière compétitive.

En réalité, PORTER n'a fait qu'élargir son modèle de base conçu à l'origine pour étudier la compétitivité des firmes, des industries et des nations à l'étude des localisations³³. Le concept de cluster s'ajoute ainsi à une multitude d'autres (District Industriel, milieu innovateur, nouveaux espaces industriels, Learning régions,...) qui tentent tous de rendre compte des phénomènes d'agglomération spatiale, de spécialisation et de développement régional à travers l'identification des processus économiques, sociaux et institutionnels susceptibles d'être à l'origine de ces phénomènes. Mais le cluster reste de loin le plus populaire et le plus utilisé. Porter en donne la définition suivante:

“Geographic concentration of interconnected companies, specialized suppliers, service providers, firms in related industries and associate institutions (for example, universities, standards agencies, and trade association) in particular fields that compete but also cooperate.” (PORTER, 1998, p.197)³⁴.

De cette définition, on peut ressortir deux caractéristiques essentielles des clusters tel les a défini PORTER :

1. Existence de liens entre les firmes du cluster tant de nature verticale qu'horizontale ;
2. La proximité géographique des firmes en interactions ;

L'analyse en termes de clusters a trois avantages essentiels : intégration des relations amont- aval, intégration des dimensions territoriales de proximité et intégration des acteurs institutionnels. De plus, en matière de politique publique, le cluster est devenu un instrument mobilisable entre les mains des décideurs, une sorte de « tool box », dans

³³ R. MARTIN, op.cit. p. 13.

³⁴ Cité in R.MARTIN and P. SUNLEY, *Deconstructing cluster: a chaotic concept or a policy panacea*, Journal of Economic Geography 3 (2003), p.10.

leurs préoccupations accordées à la compétitivité grâce à l'amélioration de la productivité et de l'innovation.

Cette définition est tellement vague et indéterminée. Elle a permis l'élasticité du concept, la diversité des cas identifiés et la multitude des interprétations. Effectivement, le cluster a été l'objet d'une mobilisation massive de la part des chercheurs selon des angles d'analyses différentes et les multiples définitions données au concept, recensées par MARTIN et SUNLEY (2003) en sont la preuve. Mais le problème majeur de cette définition reste l'absence de frontières claires, en terme géographique et industriel. En effet, il n'y a pas de référence à une spécialisation économique et les clusters sont présents à toutes les échelles spatiales (pays, Etats, régions, villes, ...).

A côté des problèmes d'ambiguïté et de confusion de la définition de clusters, plusieurs critiques ont été adressés à l'approche de PORTER. Nous citons entre autres:

1. Critique du concept de compétitivité : c'est une notion complexe et si elle a un sens au niveau de la firme, son extension à l'échelle des régions et des nations n'est pas évidente car la concurrence entre firmes diffère de la concurrence entre régions et nations.
2. Critique des stratégies génériques : elle consiste dans le caractère superficiel de ces stratégies, leur manque de spécificité, leur difficulté de mesure et leur dépendance les unes des autres à côté de leurs non applicabilités universelles³⁵.

En somme, les clusters varient selon le type, l'origine, la structure, l'organisation, la dynamique et la trajectoire de développement. Ce qui amène MARTIN et SUNLEY (2003) à parler du cluster comme un « concept chaotique ». En dépit de toutes les carences relevées, l'analyse en termes de clusters n'est pas totalement remise en cause, mais il y a une réelle nécessité de l'utiliser correctement surtout dans le domaine des politiques publiques. Le concept de cluster reste un standard bien établi dans le champ et occupe une position que lui envient tous les autres instruments mobilisés pour l'analyse des structures d'agglomérations et de spécialisation au niveau local.

³⁵R. MARTIN and P. SUNLEY, *Deconstructing cluster: a chaotic concept or a policy panacea*, Journal of Economic Geography 3 (2003), p.15.

Section 4 : La construction territoriale. Territoire et Ressources spécifiques :

La notion d'espace est introduite dans l'analyse économique tardivement et d'une manière abstraite. En fait, les fondateurs de la science économique régionale ont commencé à produire une géométrie de l'espace économique (cercles, hexagones,...) avant de fournir des analyses qui dépassent la conception de l'espace comme distance engendrant des coûts, pour une conception de l'espace comme lieu porteur d'externalités et enfin d'introduire une nouvelle approche de l'espace, celle d'espace -vécu. Ainsi, les économistes distinguent trois approches (dimension) de l'espace et chaque dimension correspond à une ou plusieurs théories :

1. **L'espace – distance** : il correspond à une distance qui sépare deux points et il est associé à la circulation des personnes, des capitaux et des informations. La distance engendre un coût et peut être mesurée par la longueur, la durée,...En effet, on associe l'espace- distance à des coûts de transport ou plus généralement à des coûts de transactions liés à l'espace.
2. **L'espace– lieu** : il correspond à l'espace où les variables économique sont hébergées car « l'espace économique est composé de points ou ponctiforme, les firmes et les nations y sont représentées par des lieux qui deviendront des lieux de concentration et d'accumulation »³⁶.
3. **L'espace – vécu** : il correspond à l'espace où les acteurs économiques (privés et publiques) se rencontrent avec leurs représentations propres de l'espace économique. Il reflète l'histoire de chaque acteur qui s'exprime dans la culture, les mentalités et les compétences.

De ces trois grandes conceptions de l'espace, c'est l'espace – distance, synonyme d'espace- coût qui dominera dans les tentatives d'intégration de l'espace dans l'analyse économique. Mais la conception de l'espace comme espace- vécu fera l'objet d'un enrichissement et d'un approfondissement, qui permettra l'émergence d'un nouveau concept, celui de *territoire*. Il devient au fil des ans une composante de l'organisation industrielle (PERRIN, 1990).

³⁶ Ivan SAMSON, op.cit., p.199.

En effet, le principal apport de la science régionale est la découverte du *territoire* dans les années 1980, contribuant ainsi à révolutionner la science économique. Largement en rupture avec les approches précédentes, le territoire est à la fois un espace– lieu et un espace –vécu dans le temps. Il est donc plus qu'une portion d'espace passif et neutre. Il représente les interactions entre les acteurs locaux partageant une culture commune.

A travers l'évolution récente des phénomènes d'agglomération, le territoire se positionne comme le prolongement de l'espace : espace homogène des théoriciens de la localisation puis espace polarisé de PERROUX et enfin espace- territoires des économistes industriels et régionaux. De nos jours, la notion de territoire est largement utilisée, et peut être définie d'une manière large comme «une portion de surface terrestre appropriée par un groupe social pour assurer sa reproduction et la satisfaction de ses besoins vitaux. »³⁷. De cette définition, il ressort que le territoire est composé de trois niveaux : un niveau territorial qui définit l'entité territoriale telle qu'elle est délimitée par ses frontières sur l'espace terrestre, un niveau physique du territoire (actions de l'homme sur l'espace) et un niveau relationnel.

Dans le processus de construction territoriale, les interactions entre firmes et territoires sont déterminantes. Les firmes, en participant à la création de ressources, approfondissent leur attachement à l'espace et s'enracinent dans leur environnement, ce qui renforce leur ancrage territorial³⁸. Le territoire devient ainsi un cadre pertinent d'analyse des rapports entre les acteurs et leur environnement, et est alors considéré comme un construit socio- économique.

D'un point de vue théorique, il est généralement admis que le territoire partage quatre fondements conceptuels qui sont les externalités, les économies d'agglomération, la proximité et les ressources ou le patrimoine³⁹.

³⁷G. COLETTIS & F.RYCHEN, *Entreprises et territoires : proximités et développement local* in : B. PECQUEUR et J. B ZIMMERMANN, *Economie de proximités*, LAVOISIER, Paris, 2004, p. 217.

³⁸ PERRAT J. et ZIMMERMANN J .B . Stratégie des firmes et dynamiques territoriales, in DUPUY et BURMEISTER (DIR.), *Entreprises et territoires. Les nouveaux enjeux de la proximité*, La Documentation Française, 2003, p.15-32.

³⁹ Les trois premiers fondements seront traités dans le deuxième chapitre.

Les relations des entreprises au territoire ne se bornent pas à l'utilisation des facteurs de productions disponibles (main d'œuvre, infrastructure,...). Autrement dit, elles ne se réduisent pas à un mécanisme d'allocation de ressources standardisées.

Effectivement, la dimension territoriale des activités de production exige la compréhension de la dynamique de création et d'utilisation des ressources par les acteurs car c'est elle qui procure les avantages concurrentiels aux territoires. Les ressources, lorsqu'elles ne sont pas utilisées sont présentes dans le territoire sous forme latente et peuvent être révélées à travers la dynamique productive. Pour cela, une concurrence entre territoires est engagée dans le but d'attirer le plus d'entreprises pour bénéficier des avantages de l'agglomération des activités.

Une définition des facteurs de concurrence spatiale ou de compétitivité des territoires se base sur la distinction de quatre facteurs en fonction de deux critères (caractère latent ou actif, caractère spécifique ou générique) qui sont les ressources génériques, les actifs génériques, les actifs spécifiques et les ressources spécifiques.

D'une part, par actifs on entend des facteurs 'en activité', alors que pour les ressources il s'agira de facteurs à exploiter, à organiser ou encore à révéler. D'autre part, un facteur générique désigne un facteur utilisé d'une manière indifférenciée, c'est-à-dire sa valeur actuelle ou potentielle n'est pas dépendante de son usage dans un processus de production particulier, alors qu'un facteur spécifique correspond à un facteur défini par son attachement à un processus de production donné, c'est-à-dire qui ne peut être utilisé ailleurs sans supporter des coûts non récupérable.

Ainsi, les facteurs subissent deux types de transformations à savoir la spécification et l'activation. Le passage des facteurs (ressources ou actifs) génériques aux facteurs spécifiques traduit le passage de l'espace au territoire Ainsi, « l'espace sert de support aux actifs, le territoire sert à abriter les ressources »⁴⁰. La spécification des ressources génériques et par la suite leur activation par le biais de stratégies de développement territorial traduit la construction d'avantages compétitifs des territoires.

⁴⁰K. COLETTIS- WAHL & J. PERRAT, *Proximités et dynamiques spatiales* in : B. PECQUEUR et J. B. ZIMMERMANN, *Economie de proximités*, LAVOISIER, Paris, 2004, p. 119.

Conclusion du chapitre 1 :

L'analyse des phénomènes d'agglomération spatiale a été au centre de réflexion de plusieurs courants de pensée. Après les modèles fondateurs de l'analyse spatiale qui considéraient l'espace comme homogène et support de l'activité économique, est venue l'approche « perouxienne » de la polarisation où l'espace jouait un rôle actif dans l'organisation des activités économiques à travers les relations entre les acteurs.

Avec la réactualisation des travaux de MARSHALL, suite à la crise du fordisme et se basant sur des études empiriques, l'agglomération n'est plus expliquée par le marché comme le faisait la théorie économique classique, mais est désormais un phénomène multidimensionnel intégrant des composantes sociologiques.

Par la suite, plusieurs concepts ont fait leur irruption dans le débat théorique sur l'agglomération des activités productives. Les districts industriels italiens, les systèmes productifs localisés, les milieux innovateurs, et les clusters, représentent tous un regroupement d'activités (une ou plusieurs industries) liées sur un espace délimité. Les frontières de ces agglomérations peuvent être politiques, culturelles ou sociales. Ces concepts se basent sur l'existence d'effets externes (économies externes ou externalités) produits par l'agglomération spatiale des activités productives et qui contribuent au renforcement du tissu économique local.

Le renouveau de la géographie économique marque l'apogée de l'engouement à l'étude des concentrations industrielles, mais il ne s'arrêtera pas là. D'autres approches, purement économiques, se saisissent du phénomène et deviennent des références inestimables en la matière : la Nouvelle Economie Géographique de KRUGMAN et l'approche par les clusters de PORTER.

Le passage de l'espace au territoire à travers le processus de construction territoriale est une révolution de la science régionale en reconsidérant la nature de l'activité économique et de l'acteur. Il représente les interactions entre les acteurs locaux partageant une culture commune. Les rapports des entreprises aux territoires ont passé d'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation (VELTZ, 1993). Ainsi, le territoire prend la forme des ressources de différents types (spécifiques ou virtuelles) qui s'expriment (actifs) ou non (latentes) au travers de l'échange marchand ou non (relation immatérielle, relation de réciprocité, diffusion de connaissances et d'innovations).

Chapitre 2 : Les agglomérations des activités productives : Emergence, organisation, et analyse en termes de proximités

Après avoir vu les différentes approches théoriques relatives aux concentrations spatiales des activités productives, nous allons opter dans ce présent chapitre à détailler les connaissances acquises en ce qui concerne les phénomènes d'agglomérations dans leur diversité. Une diversité qui trouve une illustration parfaite dans la multitude des approches théoriques et des typologies présentes dans la littérature. En fait, chaque nomenclature établie privilégie une explication particulière de ces concentrations et donne une organisation spécifique à un territoire donné. Néanmoins, l'unanimité est acquise dans les champs, tant théorique que pratique, autour des avantages de ces formes de regroupements spatiaux des activités qui vont des économies externes à la marshallienne et, leur déclinaison récente sous formes d'externalités de diverses natures, à l'explication selon la notion plurielle de proximité. Malgré cela, des confusions et des ambiguïtés persistent en matière d'économies d'agglomérations et de la possibilité d'apparition de déséconomies qui limitent l'ampleur du phénomène étudié.

Dans ce cadre, le regroupement spatial des activités industrielles sur un territoire - source de bénéfices pour les entreprises et pour le tissu économique local-, peut émerger suivant trois types de facteurs : les facteurs classiques de localisation, le hasard ou l'accident historique et la création d'entreprises. Le résultat peut être caractérisé par différentes dimensions qui peuvent être l'objet d'une analogie avec les dimensions de la proximité tant spatiale qu'a-spatiale. Cette dernière est le moyen de liaison du local avec le global pour éviter le lock-in ou le verrouillage, tandis que les proximités géographiques, organisationnelles et institutionnelles fondent des processus de développement des territoires qui conjuguent de manière singulière ces trois dimensions de la proximité et déterminent des trajectoires de développements de ces territoires à travers le temps. L'implication des acteurs à travers leur coordination est la base de la pérennité des processus de construction territoriale et de leur évolution.

Section 1 : Emergence des formes d'agglomération industrielle.

L'émergence et l'évolution des agglomérations spatiales des activités productives a été généralement expliquée par une approche circulaire. L'agglomération spatiale est expliquée par des économies d'agglomération, elles-mêmes expliquées par l'agglomération spatiale (KRUGMAN 1995, p.52). Ce qui pose un problème fondamental de définition de l'agglomération industrielle, de connaissance des facteurs favorisant son émergence ainsi qu'une interrogation sur ses différentes dimensions.

1-1- Les dimensions de l'agglomération industrielle :

Une distinction courante est faite entre une dimension économique de l'agglomération industrielle et une dimension géographique. La première correspond aux différentes relations économiques que lient les entreprises entre elles : relation de coopération, chaîne de valeur... Quant à la seconde dimension, elle se réfère aux relations spatiales entre les firmes c'est-à-dire à la proximité spatiale.

Une autre différenciation, plus intéressante à notre sujet, est faite entre quatre dimensions de l'agglomération spatiale des firmes qui sont :

1. Une dimension horizontale: Cette dimension correspond aux firmes qui se trouvent au même niveau dans la chaîne de valeur. Autrement dit, elle se réfère aux entreprises qui produisent le même type de produits et qui sont donc en concurrence⁵³. Ainsi, la concurrence acharnée entre les entreprises de l'agglomération industrielle les incite à innover et à différencier leur produit afin d'améliorer leur performance, ce qui contribue à la spécialisation du cluster. En effet, en se localisant les unes à proximité des autres, les firmes bénéficient d'avantages tel que : la connaissance des conditions de production des concurrents (coût et qualité des facteurs de production)...Ceci constitue une base de comparaison entre les concurrents sans avoir obligatoirement de relations entre eux.
2. Une dimension verticale: Cette dimension de l'agglomération industrielle correspond à une co-localisation de firmes reliées entre elles le long d'une chaîne de valeur. En d'autres termes, cette dimension verticale se caractérise par des

⁵³ BATHELT.H et al., *Cluster and Knowledge: Local buzz, Global pipelines and The process of Knowledge creation*, Progress in Human Geography 28, 1(2004), p.36.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

relations de clients –fournisseurs et de producteurs –utilisateur⁵⁴. Ainsi, la présence d'une industrie spécialisée dans un endroit incite les fournisseurs à se localiser à proximité pour servir ce vaste marché et bénéficier des économies d'échelles et de réduction des coûts de transactions, cela permet de tisser un dense réseau de relations entre les firmes de l'agglomération industrielle.

3. Une dimension institutionnelle: Cette troisième dimension est caractérisée par la formation d'institutions de diverses natures à l'intérieur de l'agglomération industrielle tels que des règles, des normes, des conventions, des coutumes et habitudes, qu'elles soient formelles ou informelles, explicites ou implicites.
4. Une dimension externe : Cette dimension met en lumière la nécessité de rester en contact avec l'environnement externe (le global ou l'international) afin de rechercher des stimulants pour l'innovation et la différenciation productive et de ne pas se focaliser sur le local quoique nécessaire pour puiser dans les ressources culturelles et professionnelles.⁵⁵. Vu l'importance cruciale de cette dimension, un nouveau concept, dit la Glocalisation, est mis en avant pour inscrire les stratégies des firmes dans un environnement qui postule l'importance du local et du global au même titre (ZIMMERMANN, 2001,2005).

En outre, pour rendre compte de l'évolution des agglomérations industrielles, il faut bien ajouter aux quatre dimensions précédentes, une nouvelle dimension pas de moindre importance, qui rend compte de leur caractère dynamique et évolutif à travers le temps. On parle alors de la *dimension dynamique* de l'agglomération industrielle.

1-2- Les facteurs d'émergence des agglomérations industrielles :

L'émergence des agglomérations industrielles peut être expliquée par trois principaux facteurs à savoir les facteurs classiques de localisation, l'histoire (dépendance du passé) et la fondation de nouvelles firmes. Ces facteurs ne reflètent pas seulement les conditions initiales d'émergence d'une concentration spatiale d'une industrie mais également les déterminants de son développement futur.

⁵⁴BATHELT.H et al, op.cit., p.36-37.

⁵⁵ GAROFOLI .G, *Economic Development, Organization of production and Territory*, Revue d'Economie Industrielle- n°64, 2^e trimestre1993, p .23.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

Les facteurs classiques de localisation sont les avantages dits de « première nature » qui correspondent aux caractéristiques exogènes des différents sites de localisation (pays, région,...) tels que le type de climat, les sources de matières premières, la proximité des voies de communication exerçant une influence positive ou négative sur les entreprises locales.⁵⁶ Désormais, La dotation factorielle d'une région permet d'attirer des entreprises sensibles à ces facteurs et d'expliquer certains choix de localisation en particulier pour les entreprises les utilisant intensément. Cela signifie qu'il y a bien d'autres entreprises qui ne sont pas sensibles à ces types d'avantages ou le sont avec un degré moindre. C'est le cas, par exemple, des entreprises opérant dans les secteurs de la nouvelle économie.

En effet, ces caractéristiques de « première nature » jouent un rôle important dans l'explication des choix de localisation et par conséquent constituent un des déterminants de la concentration spatiale des activités, mais elles sont dans l'incapacité de rendre compte du développement de certaines localisations que rien ne disposait à l'être (qui n'ont pas d'avantages initiaux significatifs). BALDWIN (2005) se réfère également aux économies d'agglomération attribuées aux interactions des agents économiques comme des avantages de « seconde nature » plus complexe que les précédents.

Un autre facteur explicatif de l'agglomération industrielle est l'introduction d'une certaine sorte de « chance » ou de « hasard » dans la localisation initiale d'entreprises similaires dans une région. On parle aussi d'un « accident historique » comme élément déclencheur d'un processus de regroupement des firmes pour former une agglomération.⁵⁷ Selon KRUGMAN, l'accident historique n'est pas important en lui-même mais son intérêt réside dans la connaissance du processus cumulatif engendré et qui donne à cet accident une portée large et de longue durée. De multiples exemples peuvent illustrer cet état de fait. Parmi les plus célèbres, la Silicon valley qui est créée suite à l'initiative de Fred Terman de l'université de Stanford.

En outre, dans la « théorie de l'industrialisation géographique » de STORPER et WALKER (1989), « la chance » dans la localisation des entreprises est étudiée en posant l'hypothèse de l'ouverture d'une « fenêtre d'opportunité de localisation ». Cela permet aux entreprises de la nouvelle industrie de choisir librement leur localisation. Après une

⁵⁶ BALDWIN Richard E., *Industry location: the causes*, Swedish Economic Policy Review 12 (2005), p.14.

⁵⁷ P. KRUGMAN, *Geography and Trade*, the MIT Press, 1991, p.61.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

période de temps nécessaire à son installation, la fenêtre se referme et les entreprises commencent à développer leurs propres facteurs de localisation. Ce qui reflète l'unicité des cas réels de regroupement des industries selon les circonstances historiques tel que souligné par KARLSSON (2007) :

“Many industrial clusters are unique and the result of specific historical circumstances. Cluster models give little guidance for the development of such clusters, since they are the result of specific circumstances, which are more or less impossible to imitate.”⁵⁸

La création d'entreprises est un troisième facteur qui joue un rôle crucial dans l'émergence des structures d'agglomération. Les entrepreneurs, par leurs décisions de création de nouvelles entreprises généralement de taille réduite, impulsent une dynamique locale de formation d'agglomération industrielle qui se renforce à travers le temps. La création d'entreprise est un phénomène de portée locale car les entrepreneurs sont attachés à leur milieu en raison des relations déjà établies qu'elles soient sociales ou économiques d'où ils puisent leurs ressources. Le comportement des créateurs d'entreprises est alors caractérisé par l'inertie et l'immobilisme.⁵⁹

Effectivement, les entrepreneurs se basent sur la connaissance de leur environnement et les connexions au niveau local pour établir leur business sur une niche selon leurs intérêts et expériences personnelles, et il est rare qu'ils changent de localisation. Ainsi, l'agglomération d'activités productives est stimulée par la présence de plus en plus croissante d'entrepreneurs et d'institutions de soutien, qui génère des économies d'agglomération du fait de leur présence sur une aire géographique restreinte et déclenche l'effet boule de neige de l'agglomération.

Section 2 : Organisation des formes locales d'agglomération industrielle.

Cette section a pour vocation d'analyser la diversité des formes locales d'organisation productive en essayant de présenter des tentatives de catégorisation des structures d'agglomération. En effet, de nombreux auteurs ont fait des efforts de classification et de typologie pour mettre un peu de lumière dans la diversité

⁵⁸ KARLSSON C., Clusters, Functional Regions and Cluster Policies, CESIS , Paper No 84,2007, p.3

⁵⁹FELDMAN M P. and FRANCIS J L.Homegrown solution: Fostering cluster formation, Economic Development Quarterly, Vol. 18 No. 2, 2004, p.132.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

impressionnante des concepts désignant les phénomènes de concentration spatiale des activités productives, et nous allons présenter ici quatre typologies très générales qui peuvent loger tous les cas de la littérature.

2-1- La typologie de MARKUSEN :

La typologie d'Ann MARKUSEN est une tentative de synthèse de la diversité des structures d'agglomération d'entreprises. Elle consiste en une présentation de quatre formes spatialisées des districts industriels selon deux critères :

1. les relations entretenues entre fournisseurs et clients (degré de coopération et de hiérarchie entre les firmes);
2. l'arbitrage entre interactions locales et à distance;

Le résultat est une nomenclature peu restrictive et qui englobe plusieurs cas de figures, énumérées ci dessous :

- A. Le District Industriel Marshallien : Le district industriel Marshallien se caractérise par une division du travail accrue entre les petites firmes très spécialisées et liées entre elles par des relations de complémentarité, de coopération et de concurrence. La proximité entre les fournisseurs et les clients favorise la mise en réseau de ces derniers et les relations extra- locales sont quasi- inexistantes. La Troisième Italie est un exemple typique de ce cas de figure.
- B. Les Districts « Moyeu - et - Rayon » ou « Hub –and- Spoke District » : Les districts « moyeu- et- rayon », traduits aussi par « district rayonnant », regroupent une ou plusieurs grandes entreprises spécialisées qui représentent le moyeu ou le centre de la roue, entourée par les fournisseurs représentant les rayons. Dans ce type de district, les relations interindustrielles sont en fonction de la firme dominante (le donneur d'ordre) plutôt que la constitution d'un réseau de petites firmes comme dans le cas précédent . Ce sont donc des relations de type hiérarchique. Les relations à distance sont garanties à travers les relations de coopération que lient les grandes entreprises entre elles.
- C. Les Plateformes Satellites : Ce troisième type de district est constitué de succursales de grandes entreprises multinationales ou de filiales d'entreprises nationales qui se concentrent généralement à l'écart des grandes agglomérations et il n'existe que peu de relations et de synergies entre les entreprises du district.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

Deux raisons principales peuvent expliquer la formation de cette configuration spatiale, un faible coût de la main d'œuvre et, la proximité de centres de recherches et d'universités permettent un regroupement autour des fonctions de R&D. Les relations entre les firmes se résument en des relations de concurrence. Elles partagent uniquement les mêmes structures d'accueil.

- D. Districts à ancrage public ou Districts d'Etat : Ils regroupent des activités étatiques telle que les bases militaires, les laboratoires d'armements, les universités... Cette configuration est dépendante des institutions publiques et entretient peu de relation avec son environnement immédiat.

De cette typologie, il ressort que des forces multiples animent ces districts. Les plus importantes, selon l'auteur, sont les relations internes mais surtout les relations extra-locales qui sont un peu négligées par les chercheurs. A côté, nous trouvons d'autres forces, pas de moindre importance, telles que les stratégies des grandes entreprises et les priorités gouvernementales.

Un cinquième type qualifié de « cœur technologique » est identifié dans la littérature comme complément de cette typologie. En effet, dans les secteurs de haute technologie, les échanges ne se font pas uniquement sur une base locale entre les entreprises et les laboratoires de recherche mais les dépassent pour atteindre un univers plus lointain selon les besoins surtout en ce qui concerne le marché de travail. Cela confère aux échanges peu d'identité locale.

2-2- Typologie de MAILLAT :

Dans le sillage des travaux du GREMI sur les milieux innovateurs et toujours dans une perspective évolutionniste, viennent les contributions de Dennis MAILLAT dans un esprit de synthèse ou apportant de nouveaux éléments. Dans ce cadre, s'inscrit la proposition de la notion de *systèmes territoriaux de production* ainsi qu'une typologie des milieux.

Premièrement, l'auteur a offert une typologie des milieux selon deux caractéristiques ou critères qui sont, une logique d'interaction et une logique d'apprentissage. En combinant ces deux critères, l'auteur a distingué quatre types de milieux :

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

1. Pas de milieu et peu d'interaction : Dans ce cas de figure, il y aurait une faible interaction ainsi qu'une faible capacité d'apprentissage des milieux et donc, les processus d'innovation deviennent rares. Ce type de milieu correspond aux territoires où sont implantées des entreprises de grandes tailles représentées par leurs succursales ou unités de production.
2. Innovation sans milieu : Dans ce deuxième cas, les milieux se caractérisent par un faible niveau d'interaction et un degré élevé d'apprentissage qui engendre des innovations importantes. Les technopoles sont un exemple typique de ces territoires où l'innovation est très importante mais peu supportée par les milieux.
3. Milieu potentiellement innovateur : Il se caractérise par une forte interaction tandis que l'apprentissage est faible. Ce type de milieu correspond aux districts industriels Marshalliens qui renferment un potentiel élevé d'innovation du fait des interactions importantes entre les petites entreprises du district et cela malgré leur faible niveau d'apprentissage.
4. Milieu innovateur : Enfin, ce cas représente à la fois une interaction et un apprentissage très élevés qui donnent lieu à un milieu où l'innovation est très importante. Ce sont les milieux innovateurs.

En qualifiant chaque territoire observé selon le degré d'interaction et le niveau d'apprentissage, ceci pourrait servir comme outil pour faire progresser les territoires dans la trajectoire des milieux innovateurs, en impulsant les interactions et les apprentissages entre les firmes implantées sur un territoire précis.

Deuxièmement, c'est le système territorial de production qui est avancé pour qualifier de territorial les systèmes de production qui : « ... *constituent des espaces de relations entre la technologie, les marchés, le capital productif, les savoirs faire, la culture technique et les représentations* (CREVOISIER et MAILLAT, 1989) »⁶⁰. La dimension territoriale des systèmes de production est fonction de la nature, de l'intensité et de l'organisation des relations d'échanges.

⁶⁰ D. MAILLAT et L. KEBIR, *Learning regions et systèmes territoriaux de production*, Revue d'Economie Régionale et Urbaine n°3 1999, p.440.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

Deux logiques principales sont à la base de la distinction des diverses formes d'organisation possibles des systèmes de production :

1. La logique fonctionnelle selon laquelle les entreprises sont organisées de manière hiérarchique verticale et, les différentes fonctions sont dispersées. Le territoire n'a pas de rôle à jouer dans ce type d'organisation, et est un support passif.
2. La logique territoriale où le territoire joue un rôle important pour les entreprises qui s'organisent en réseau de manière horizontale et nouent des relations d'échanges entre elles, qu'elles soient de nature coopérative ou concurrentielle.

Ainsi, MAILLAT parvient à une typologie des systèmes territoriaux de production qui consiste en quatre cas identifiés selon le critère de la présence de relation d'échange et celui d'organisation horizontale de la production :

1. Organisation horizontale et absence de relations d'échange dans la région : Dans ce premier cas, les entreprises localisées dans la région sont organisées de manière horizontale sans présence de relations inter- firmes. La logique de leur localisation est basée sur les facteurs classiques de localisation.
2. Organisation verticale et absence de relations d'échange dans la région : Ce cas correspond à la localisation d'une grande entreprise entièrement intégrée dans une région. Autrement dit, elle internalise toutes les fonctions allant de la production à la distribution. Par conséquent, ce type d'entreprise vit en autarcie dans sa région d'implantation et elle n'a aucune forme d'échange avec les autres entreprises.
3. Organisation verticale et présence de relations d'échange dans la région : Contrairement au cas précédent, il y a certes présence d'une grande entreprise mais elle n'est pas entièrement intégrée. Ainsi, elle entretient des relations d'échanges avec d'autres firmes de la région (clients, fournisseurs et sous- traitants) ainsi qu'avec les organismes de recherches publics ou privés.
4. Organisation horizontale et présence de relations d'échange dans la région : Le système territorial de production représenté par ce dernier cas est composé de plusieurs petites firmes indépendantes les unes des autres et opérant dans une même filière ou partie de filière de production. Elles entretiennent des relations permanentes de coopération et de concurrence qui garantissent la cohérence du système ainsi que sa souplesse.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

Notons que les quatre situations précédentes sont présentes dans la réalité de manière chevauchée. De plus, le passage d'un cas à un autre est possible non pas d'une manière automatique mais par l'impulsion des acteurs publics. Cette typologie est donc dynamique.

2-3-Typologie des SPL français de la DATAR :

À la lumière des districts industriels italiens de BECATTINI, d'autres auteurs se sont consacrés à l'étude des mêmes phénomènes de concentration des activités dans leur pays. Ainsi, en France est apparue la notion de système productif local (SPL) pour caractériser la réalité française qui connaît une dynamique positive de recomposition globale des territoires. La notion de SPL s'inspire également de l'économie industrielle et de l'économie régionale sur l'innovation.

Le SPL peut être défini comme « un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives au sens large du terme (entreprises industrielles, de services, centres de recherche et de formation, interface, etc.) qui entretiennent entre elles des rapports d'intensité plus ou moins forte »⁶¹. Il se caractérise donc par la concentration d'établissements spécialisés en un lieu précis qui forment un bassin de main d'œuvre locale, par une conjugaison des relations de coopération et de concurrence qui relèvent du marché et de la réciprocité. En outre, les entreprises sont interdépendantes et forment un réseau qui bénéficie du soutien des institutions publiques et garantit la flexibilité des acteurs du SPL et des gains d'économies d'agglomération.

La typologie des SPL présentée par la DATAR est une classification en quatre grandes familles qui sont :

1. Les SPL de type « district industriel italien » : ont les caractéristiques des districts industriels italiens, à savoir, un nombre important de PME en relation étroites entre elles et qui se basent dans leur activité sur l'exploitation d'un savoir faire local, une culture et une histoire commune. Cette catégorie de SPL est implantée dans certaines grandes métropoles et dans les zones industrialisées.
2. Les SPL technologique de type district technologique ou milieu innovateur : Les entreprises sont hautement spécialisées dans des activités innovantes, liant des

⁶¹ Claude COURLET, Les Systèmes Productifs Locaux : De la Définition au Modèle, in Réseaux d'Entreprises et Territoires. Regards sur les Systèmes Productifs Locaux, la documentation française.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

relations très denses entre elles, basées sur le partage d'une même culture technique. Ces SPL se trouvent dans les zones urbaines, milieux propices au développement des innovations et où se concentrent la plupart des activités de recherche et de formation.

3. Les SPL émergents ou grappes de Pme en émergence : Les entreprises de ce type de SPL sont incitées à se concentrer à proximité les unes des autres pour pouvoir bénéficier des échanges d'expériences nécessaires au développement de tous. Le thème central de cette coopération inter firmes, qui n'est pas spontanée mais impulsé par l'extérieur, est d'abord les ressources humaines avant de s'engager sur des thèmes plus cruciaux pour l'épanouissement du SPL (stratégie, R&D).
4. Les systèmes de Pme organisés autour de grandes entreprises : ils correspondent au cas de PME structurées autour d'un ou plusieurs donneurs d'ordres. L'apparition de ce type de SPL est favorisée par les politiques d'externalisation des activités menées par les grandes entreprises dans le but d'atteindre plus de flexibilité et pouvoir répondre à une demande finale variable et différenciée. L'industrie automobile française est un exemple d'organisation de la production selon cette catégorie de SPL où de multiples fournisseurs gravitent autour des grands constructeurs automobiles.

En somme, Ce concept de SPL est désormais devenu en France la base d'une véritable politique territoriale de soutien aux activités économiques. C'est un ensemble d'entreprises évoluant dans une ou plusieurs branches et situées dans un même territoire (région ou zone locale).

2-4-Typologie des clusters :

Vu la prolifération des approches étudiant les clusters industriels, il est devenu nécessaire de les catégoriser. En effet, ces approches ont fait l'objet d'une classification en trois grandes perspectives analytiques : les clusters comme agglomération pure, comme complexes industriels, et enfin comme réseaux sociaux.⁶²

⁶² GORDON, I. R, and P. MC CANN (2000), Industrial clusters: Complexes, Agglomeration and/ or Social Networks? Urban Studies, 37(3), 513-533.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

Le modèle de l'agglomération pure correspond à une simple localisation d'une *masse critique* de firmes les unes à proximité des autres, ayant des besoins communs. La proximité géographique permet aux entreprises de tirer avantage de cette localisation du fait de la formation d'une échelle suffisante pour générer des économies externes et la facilité et la rapidité dans l'échange d'informations.⁶³ De ce fait, ce modèle est basé sur l'analyse de MARSHALL en termes de district industriel et d'économies externes de localisation. Les clusters de ce type ne connaissent pas des formes de coopération entre les acteurs autres que celles dans leur intérêt. Ainsi, les relations inter-firmes sont des relations de court terme et de nature opportuniste et instable.⁶⁴

Le modèle des complexes industriels correspond au modèle étudié par les classiques (WEBER) et se réfère aux relations verticales d'achats / ventes entre les firmes. Contrairement au type précédent, le modèle des complexes industriels se caractérise par des relations stables et de long terme entre les firmes du cluster. Ces relations amont et aval sont concentrées géographiquement. Elles sont basées sur les flux des biens et services nécessaires à la production d'un produit qui se font selon la logique de marché. Ainsi, la proximité des firmes dans ce modèle permet de réduire leur coût de transactions. Selon ce modèle, les firmes faisant partie du cluster sont uniquement celles qui sont dans une chaîne de valeur particulière et l'entrée n'est pas libre. En outre, elles n'opèrent que dans leur propre intérêt et non dans l'intérêt du développement économique local.⁶⁵

Le modèle des réseaux sociaux a pour point commun avec le modèle des complexes industriels l'existence des interdépendances ou relations inter firmes mais qui sont d'une autre nature. En effet, ici les relations sont de nature horizontale et ne dépendent pas d'une logique marchande. La coopération entre firmes est fréquente sur des sujets variés tels que la résolution de problèmes communs, l'acquisition de nouvelles connaissances et autres.⁶⁶ Ces relations de coopération sont favorisées par la confiance réciproque entre les firmes du cluster due à l'absence d'opportunisme et le partage d'une histoire commune. La

⁶³ MORGAN, J. Q., *the role of Regional Industry Clusters in Urban Economic Development: An Analysis of Process and Performance*, 2004, p.82.

⁶⁴ GORDON, I. R., and P. MC CANN (2000), *op.cit.*, p.517.

⁶⁵ MORGAN J.Q., *op. cit.*, p.88-89.

⁶⁶ MORGAN J.Q., *op. cit.*, p.81.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

proximité spatiale contribue à renforcer ces relations de confiance dans ce modèle de réseau social mais elle n'est pas suffisante pour avoir accès au réseau.⁶⁷

Dans la réalité, chaque cluster identifié comme tel est dominé par un de ces trois types présentés ci-dessus, mais cela n'exclut pas la présence des caractéristiques des trois modèles dans un même cluster. Autrement dit, ces trois types de cluster ne sont pas mutuellement exclusifs.

Section 3 : Les avantages liés à l'agglomération des activités.

Dans cette section, nous traitons les avantages de l'agglomération industrielle en abordant les économies d'agglomérations et les externalités spatiales. Ces dernières sont subdivisées en quatre catégories en l'occurrence les externalités pécuniaires, technologiques, informationnelles et de réseaux.

3-1-Les économies externes d'agglomération :

Les avantages que retirent les firmes de leur localisation au sein d'une agglomération des activités économiques sont appelés économies d'agglomération. Elles ont été l'objet d'étude de nombreux auteurs qui remonte aux travaux de Marshall, Ohlin et Hoover et continuent encore actuellement d'alimenter le débat autour de leur définition, identification et classification. D'une manière générale, « Les économies d'agglomérations sont des économies (baisse de coûts –au sens large- pour les entreprises) liées au fait qu'un grand nombre d'acteurs économiques sont agglomérés dans un espace restreint ». ⁶⁸ Parmi les diverses explications possibles des économies externes d'agglomération à travers la littérature, celles fournies par Alfred MARSHALL sont les plus citées. Son explication se base sur trois sources d'économies externes à savoir le marché de travail, les inputs / outputs spécialisés et les externalités technologiques localisées.

Contrairement à MARSHALL, OHLIN (1933, cité in PARR 2002) s'est intéressé à la manière dont une firme est affectée par la co-localisation avec d'autres firmes et il a identifié trois catégories d'économies d'agglomérations décrites par la suite par HOOVER (1937, pages 90-91, cité in PARR 2002). Ces trois catégories regroupent les économies

⁶⁷ GORDON I R. & MC CANN, Clusters, Innovation and Regional Development: An Analysis of Current Theories and Evidence, in, C. KARLSSON et al., *Industrial Clusters and Inter firm Networks*, Hardback Elgar, 2005, p.46.

⁶⁸ SHEARMUR. R et M. POLESE, Revue de la littérature. Economies d'agglomérations et liens inter-entreprises dans un cadre métropolitain : le cas du Québec, INRS- Urbanisation, Culture et Société, Septembre 2003, p.6.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

d'échelles (qui sont des économies internes associées aux conditions de production d'une firme prise individuellement), les économies de localisation et les économies d'urbanisation. Nonobstant, Les économies d'agglomération sont généralement subdivisées en économies de localisation et en économies d'urbanisation. Les économies de localisation sont reliées aux bénéfices que retirent les firmes d'une même industrie du fait de leur co-localisation. Elles sont aussi appelées : les externalités MAR (MARSHALL-ARROW- ROMER).⁶⁹ Les économies d'urbanisation sont reliées aux avantages retirés par toutes les firmes de la taille ainsi que de la diversité d'une ville ou région. Elles sont attribuées à JACOB et dites Externalités à la JACOB. Autrement dit, la présence sur un territoire donné d'une myriade d'activités différentes qu'elles soient complémentaires ou non permet des gains pour toutes les entreprises sans exception de type économie d'urbanisation.⁷⁰

Parmi les approches les plus récentes étudiant les économies d'agglomération, PARR (2002) offre une bonne description de ces dernières et présente une classification qui dépasse et inclue celle de OHLIN en considérant aussi bien les économies d'agglomération basées sur des économies internes que celles basées sur des économies externes, et cela selon trois perspectives qui sont l'échelle, l'envergure (scope) et la complexité

Selon PARR, "agglomeration economies are () cost savings to the firm which result from the concentration of production at a given location either on the part of the individual firm or by firm in general"⁷¹. Il distingue alors six types d'économies d'agglomération:

Tableau 2.1 : Classification des économies d'agglomération selon PARR (2002)

Dimensions	Spatially constrained internal economies	Spatially constrained external economies
Scale	Economies of horizontal integration	Localisation economies
Scope	Economies of lateral integration	Urbanisation économies
Complexity	Economies of vertical integration	Activity- complex economies

Source: PARR (2002), page 718.

⁶⁹ MORGAN, J. Q, The role of Regional Industry Clusters in Urban Economic Development: An Analysis of Process and Performance, 2004, p.54.

⁷⁰ Ibid. p.54.

⁷¹PARR John. B, Agglomeration Economies: Ambiguities and confusions, Environment and Planning A2002, volume34, p.718.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

Les économies internes opèrent à l'intérieur de chaque firme prise individuellement (contrôlées par les firmes) et sont subdivisées en trois catégories : les économies internes d'intégration horizontale ou économie internes d'échelle, les économies d'intégration latérale ou économies internes d'envergure et les économies d'intégration verticale ou économies internes de complexité. Notons que ces économies internes à la firme qu'elles soient horizontales, latérales ou verticales n'impliquent pas la concentration spatiale des activités économiques. Néanmoins, il existe bien des exceptions, par exemple dans le cas d'intégration horizontale où les économies d'échelles sont liées à l'utilisation d'un input physique...

Les économies externes opèrent à l'extérieur de la firme. Cette dernière n'a aucun pouvoir de contrôle sur elles. Elles résultent de la présence et/ou de l'action collective des autres firmes. Elles sont subdivisées également en trois catégories. Les *économies externes d'échelle* correspondent aux *économies de localisation* à la marshallienne entraînant la concentration de firmes appartenant à la même industrie.⁷² Les *économies externes d'envergure* correspondent aux *économies d'urbanisation* et reflètent la concentration de firmes différentes et sans relations entre elles.⁷³ Ces économies d'urbanisations sont externes à la firme et sont internes à la concentration urbaine. Elles sont fonction de l'envergure ou de la diversité de la concentration. Les *économies externes de complexité* qui correspondent aux économies des activités complexes (activity-complex economies) entraînent la concentration de firmes de secteurs différents entretenant des liens de type amont et aval. Ce dernier type d'économies externes d'agglomération provient des flux d'informations efficaces et de la capacité de coordination avec les autres firmes.⁷⁴

Cette classification a le mérite de souligner quelques caractéristiques fondamentales. Elle permet de montrer que les économies d'agglomération pour une firme prise individuellement ne dépendent pas seulement de l'échelle de production mais peuvent aussi dépendre de considérations d'envergure et de complexité. En outre, cette typologie permet de dégager les différents avantages retirés par des firmes indépendantes tel que le partage de certains inputs avec d'autres firmes dans des industries non reliées

⁷² *Ibid.* p.719.

⁷³ PARR John. B, op.cit. p.719.

⁷⁴ *Ibid.* p.719.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

entre elles...Enfin, la caractéristique la plus importante peut être de cette classification est la possibilité de faire un parallélisme de structure. En effet, “*For each agglomeration economy based on an internal economy, there is a corresponding agglomeration economy based on an external economy.*”⁷⁵

3-2- Les externalités spatiales :

Les externalités peuvent être définies comme les gains ou les pertes qui résultent de l’interdépendance des décisions individuelles des agents économiques. Nous distinguons alors les externalités positives lorsque les décisions ou les actions d’un agent affectent positivement les décisions ou les actions d’autres agents et, les externalités négatives lorsque les décisions ou les actions d’un agent affectent négativement les décisions et les actions des autres. D’une manière plus précise, “Externalities are costs or benefits of transactions that are not reflected in prices.”⁷⁶ Une autre distinction plus courante dans la littérature spécialisée est celle opposant les *externalités pécuniaires* aux *externalités technologiques*. Elle a été développée au début par SCITOVSKY (1954, cité in KOO 2005, p.106), puis a connu des affinements et enrichissements à travers notamment des travaux de la nouvelle économie géographique et de la géographie de l’innovation. Dans ce qui suit, nous allons tenter d’exposer les externalités spatiales en présentant les plus illustrées dans la théorie.

Dans les travaux fondateurs d’Alfred MARSHALL, il n’y a pas de distinction claire entre les externalités pécuniaires et les externalités technologiques. Néanmoins, ces travaux ont été la base d’appui du modèle intégrant les rendements croissants dans la production, formulé par KRUGMAN (1991) en soulignant l’importance des facteurs autres que les externalités technologiques dans l’explication des agglomérations, en l’occurrence, les externalités pécuniaires dont l’origine est plus claire et plus facile à identifier. En effet, grâce à la modélisation mathématique, KRUGMAN a pu démontrer comment les liaisons entre offre et demande d’un produit et la baisse des coûts de transport créent des externalités pécuniaires qui favorisent la concentration de l’activité industrielle et l’inégale répartition des revenus et des populations. Ainsi, les externalités pécuniaires apparaissent des interactions économiques par l’intermédiaire des mécanismes de marché (le système

⁷⁵ *Ibid.*, p.720.

⁷⁶ KOO J, Technology spillovers, Agglomeration, and Regional Economic Development, Journal of Planning Literature, vol 20, No 2, 2005, p.106.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

des prix). Parmi les sources d'économies externes à la marshallienne, les externalités pécuniaires sont celles relatives au marché de travail et aux biens intermédiaires. C'est la logique de marché qui détermine les décisions de localisations des entreprises et engendrent des agglomérations là où la demande est la plus forte.

Contrairement aux externalités pécuniaires, les externalités de connaissances sont difficiles à modéliser, d'où leur écartement de l'analyse de KRUGMAN (1991). En fait, elles sont généralement assimilées à une boîte noire et traitent des effets d'interactions qui se produisent en dehors des marchés et affectent directement les consommateurs et les producteurs. Autrement dit, les externalités technologiques représentent les bénéfices que retire un agent d'une innovation technologique qui n'est pas la sienne sans supporter de coût.⁷⁷ Ces externalités technologiques sont présentes dans les travaux de Marshall sur les districts industriels et sont fortement localisées. Elles reflètent « l'atmosphère industrielle » de l'analyse marshallienne. En effet, la présence d'effets de débordement technologique dans une région permet une agglomération d'entreprise qui facilite elle aussi leur apparition à travers les réseaux locaux d'innovation. L'approche par les « spillovers technologiques » a été l'objet d'un ensemble d'études empiriques (cf. la géographie de l'innovation), qui ont montré que les externalités de connaissances ont une forte composante locale et ont tendance à se concentrer géographiquement. Dans la nouvelle économie basée sur les activités innovantes, les externalités de connaissance ne cessent de prendre de l'ampleur.⁷⁸ En effet, la connaissance et les processus d'apprentissage collectifs sont devenus les lignes directrices dans l'étude des externalités technologiques (MALMBERG 1997, MASKELL et MALMBERG 1999, MALMBERG et MASKELL 2002). Ainsi, la création et la diffusion des connaissances sont la source de la performance des firmes et de leur compétitivité.

Les externalités informationnelles sont sources d'explication d'une myriade de phénomènes économiques (les bulles spéculatives sur les marchés financiers (A. ORLEAN, 1999), l'émergence des réseaux locaux d'entreprises ou structures d'agglomération (CAPLIN et LEAHY, 1998)⁷⁹, où la conformité ou le mimétisme deviennent des décisions

⁷⁷ KOO J, op. cit, p.106.

⁷⁸ HOWELLS, JEREMY R. L., Tacit knowledge, Innovation and Economic Geography, Urban Studies, Vol 39, Nos 5-6, 2002, p.876.

⁷⁹ Cité in SUIRE, R. Stratégies de localisation des firmes du secteur TIC : du cyber district au district lisière. Géographie, Économie, Société 5 (2003) 388–389

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

rationnelles dans un contexte d'incertitude probabiliste. Elles sont définies par VICENTE (2002) comme suit : « *Les externalités informationnelles apparaissent dès lors que les actions ou les conséquences des actions des individus apportent des informations pertinentes sur la bonne décision à prendre.* »⁸⁰. Elles sont formalisées dans le cadre des modèles de cascades informationnelles où les agents entrent d'une manière séquentielle en observant le comportement des autres agents pour pallier au manque d'informations privées sur les choix à adopter. Dans le cadre d'émergence des structures d'agglomération, l'exemple de la sixième avenue à New York donné par CAPLIN et LEAHY (1998) illustre le principe de localisation en cascade. Cette avenue n'était pas suffisamment attractive à cause de l'absence de parking, de sortie de métro,...mais est devenue le centre d'une activité commerciale très dense après l'installation de l'entreprise Bed Bath & Beyond (BB&B), qui émet un signal fort sur la qualité du site de localisation et réduit le risque et le coût d'installation d'autres entreprises. D'une manière générale, le processus de localisation en cascade est le résultat agrégé des stratégies des firmes suivant un processus d'apprentissage observationnel de localisation, qui engendre une structure d'agglomération du fait de la génération d'externalités informationnelles par le biais des gains des firmes déjà installées et qui poussent les firmes en recherche de sites de localisations à se comporter d'une manière mimétique.

Les externalités de réseau trouvent leur fondement dans le modèle de compétition technologique d'ARTHUR (1989) et sa transposition à la concurrence des espaces en 1990⁸¹. Ces modèles sont qualifiés de modèles de rendement croissant d'adoption car quelles que soient les raisons qui poussent un agent à adopter un choix quelconque (technologie, localisation,...), les autres agents finiront par adopter le même choix précédent. Cela traduit un mécanisme d'auto-renforcement. Ainsi, les interactions entre les différents agents sont déterminantes. La valeur d'un bien ou d'un service change quand il est acheté et consommé par d'autres utilisateurs. De ce fait, « les externalités de réseau apparaissent dès lors que la satisfaction que retire un agent de son adhésion à un réseau économique est

⁸⁰ VICENTE, J. « Externalités de réseau vs externalités informationnelles dans les dynamiques de localisation ». Revue d'Économie Régionale et Urbaine 4, 2002, p.535-552.

⁸¹ Cité in VICENTE, J. « Externalités de réseau vs externalités informationnelles dans les dynamiques de localisation ». Revue d'Économie Régionale et Urbaine 4, 2002, p.535-552

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

positivement corrélée au nombre d'adopteurs de ce réseau. »⁸². Dans le domaine des localisations, le modèle d'ARTHUR (1990) montre que l'émergence d'un monopole spatial en suivant un processus de localisation en grappe est le résultat agrégé des stratégies des firmes suivant un processus d'apprentissage interactionniste de localisation. Dans ce cadre, les externalités de réseaux sont traduites en termes d'économies d'agglomération et le monopole spatial est renforcé par des effets de rétroactions positives. La figure emblématique du développement régional -la Silicon Valley- constitue une illustration du processus de localisation en grappe avec apprentissage interactionniste et la génération d'externalités de réseaux dans le secteur de la micro- électronique et l'informatique.⁸³

Pour conclure, les externalités de coordination (informationnelle et de réseau) marquent le passage des interactions marchandes entre agents économiques médiées par les prix vers des interactions non marchandes, et soulignent l'importance d'une approche séquentielle et cumulative des logiques de localisation. Elles contribuent ainsi à élargir le domaine de l'économie géographique vers celui de l'économie des interactions.⁸⁴

Section 4: Dynamique et modalités du développement régional :

La diversité des formes locales d'organisation productive a connu des explications multiples selon les approches mais nous avons assisté ces dernières années à une convergence des explications autour de la notion de proximité. Dés lors, les analyses en termes de proximités permettent d'élargir les déterminants de l'agglomération industrielle au delà des seules interactions de marché d'une part et de la seule distance physique d'autre part. L'approche par la proximité a connu son apogée à partir des années 90 avec les travaux d'un groupe de chercheurs français réfléchissant sur les dynamiques de proximités. L'hypothèse centrale de cette école est la possibilité de distinguer plusieurs types de proximités ainsi que leur recouvrement.

⁸² VICENTE, J. « Externalités de réseau vs externalités informationnelles dans les dynamiques de localisation ».Revue d'Économie Régionale et Urbaine 4, 2002, p.535-552.

⁸³ Pour plus de détail voir VICENTE (2002).

⁸⁴ VICENTE, J. « De l'économie des interactions à l'économie géographique : Théories et évidences sur la formation et la stabilité des clusters, Economie Appliquée Tome LVII, 2004, n°1, p.47-82.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

La proximité comporte deux dimensions essentielles, l'une géographique et l'autre organisée (construite par les acteurs).⁸⁵ Tandis que la proximité géographique est liée à l'espace, la proximité organisée recèle deux types : une proximité organisationnelle (le fait d'appartenir à, ou de construire une organisation commune dans laquelle se déroule la coordination des acteurs) et une proximité institutionnelle (le fait de partager une culture, un langage, des valeurs, des normes et des règles.)⁸⁶. Nous allons présenter en premier lieu ces trois formes de proximités. Ensuite, nous allons utiliser cette approche par les proximités dans l'étude des processus de construction et de développement des territoires.

4-1-La pluralité de la notion de proximité :

La proximité géographique est le type de proximité qui représente le sens le plus intuitif et indique le positionnement des agents dans un cadre spatial bien précis (KIRAT et LUNG, 1999). La proximité géographique « fait référence à l'ensemble des liens qui peuvent exister entre les agents économiques du fait de la distance qui les sépare sur l'espace géographique »⁸⁷. Néanmoins, il faut la distinguer de la proximité physique qui représente le résultat de contraintes « naturelles ». Elle se fonde, ainsi, sur la dimension matérielle du territoire et associée dans des relations de face à face. Elle permet des économies d'agglomération et d'urbanisation grâce à la co-localisation des agents, liés entre eux d'une manière consciente ou subie.

Suivant la distinction faite par NORTH (1993, cité in KIRAT et LUNG 1999) entre institutions et organisations où ces dernières sont vues comme un groupe d'agents qui pratiquent une activité finalisée, la proximité organisationnelle sert de lien entre les différents agents participant à cette activité finalisée. Elle « fait référence à une proximité dans les méthodes qui fondent l'activité principale de l'agent économique considéré »⁸⁸. Elle traduit des interactions entre les acteurs et, qui peut être déployée tant à l'intérieur des organisations (firmes, établissement) qu'à l'extérieur des organisations c'est-à-dire au niveau inter organisationnel dans le cas où elles sont liées par des relations économiques ou financières de dépendances ou d'interdépendances (groupe, réseau). La proximité

⁸⁵ BOSCHMA RON A. *Proximity and Innovation: A Critical Assessment*, Regional Studies, Vol. 39.1, pp. 61-74, February 2005, p.63.

⁸⁶ C.DUPUY et A.BURMEISTER, *Entreprises et territoires. Les nouveaux enjeux de la proximité*, La Documentation Française, Paris, 2003, p .11.

⁸⁷ G. COLLETIS et F. RYCHEN, *Entreprises et territoire : proximités et développement local*, in. *Économie de proximité*, Bernard PECQUEUR et Jean-Benoît ZIMMERMANN (dir.), Lavoisier, Paris, p.220

⁸⁸ *Ibid* .p.220

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

organisationnelle peut être associée à la proximité géographique comme elle peut ne pas l'être.

Les institutions, selon NORTH (1993, cité in KIRAT et LUNG 1999), sont les règles formelles et les contraintes informelles et constituent les « règles de jeu » dans la société. Les interactions entre les acteurs sont influencées, façonnées et contraintes par l'environnement institutionnel. Ainsi, « *la proximité institutionnelle se définit comme l'adhésion des agents à des systèmes de valeurs visant à faire aboutir un objectif commun, cette adhésion se traduisant par l'identification d'une structure commune de coordination. Cette structure de coordination peut avoir un aspect formel ou informel, mais doit être reconnu par les interlocuteurs pour que l'échange au travers de celle-ci soit valide* »⁸⁹. De ce fait, la proximité institutionnelle représente la dimension identitaire du territoire et se fonde sur la mobilisation des acteurs autour de règles communes de pensée et d'action traduisant un même système de valeurs. Elle permet la manifestation de régularités dans les formes de coordinations entre les acteurs.

En résumé, ces trois formes de proximités, en l'occurrence géographique, organisationnelle et institutionnelle sont interprétées d'une manière récapitulative par GARNIER (2004) : « *La première est l'instance des coûts, des temps, des infrastructures et des relations sociales inscrites dans la matérialité de l'espace. La deuxième est l'instance de la structuration durable et finalisée des relations instaurées à l'occasion de l'activité productive. La troisième est l'instance de l'adhésion aux règles et coutumes, aux modes de comportements aux représentations, aux imaginaires collectifs et aux projets* ». La jonction de ces différentes déclinaisons de proximité donne un aspect spécifique au tissu socio économique, en soulignant l'importance des interrelations localisées entre les différents agents (entreprises, acteurs publics,...).

L'approche en termes de proximités a le mérite de caractériser la nature du système de production, le type de ressources (génériques ou spécifiques) et les modes de développement économique induits.

4-2-Modalités du développement local :

Le développement local est l'affaire d'une myriade d'acteurs appartenant à un même espace et qui se coordonnent, chacun dans sa sphère respective (productive,

⁸⁹G. COLLETIS et F. RYCHEN, op.cit., p.220.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

économique, sociale et politique), dans le cadre d'un projet de développement. Il convient donc de considérer le territoire des entreprises ainsi que celui des acteurs publics pour pouvoir analyser les relations firmes –territoires ainsi que les relations territoire- firmes dans leur ensemble. En se basant sur la typologie des proximités, présentée ci-dessus, trois processus ou trajectoires de développement local sont dégagés par le courant de l'économie de proximité⁹⁰, reflétant de manière singulière des degrés divers des trois dimensions de la proximité. Ces trois processus de développement des territoires sont : l'agglomération, la spécialisation et la spécification qui traduisent une dynamique industrielle qui se conjugue avec « *une dynamique territoriale résultant tantôt de la cohérence d'un tissu économique et des actions des différentes composantes, tantôt de l'appartenance à un territoire dont les limites ont une signification forte pour les institutions qui exercent leurs prérogatives sur ce territoire.* »⁹¹

Le processus d'agglomération repose sur une proximité de type géographique. Il correspond à une concentration spatiale de divers types d'activités économiques et de population de personnes, engendrant des économies externes d'agglomération qui se traduisent en termes d'externalités pécuniaires et d'économies d'urbanisation. Ces dernières sont au bénéfice de tous les acteurs présents sur le territoire car elles se reflètent sur les prix des facteurs de production. Donc, le principal mode de coordination entre les acteurs est la coordination par les prix. L'ancrage territorial des firmes est faible car il n'y a pas d'implication réelle de la part des firmes dans le projet de développement, mais les politiques publiques peuvent œuvrer dans l'objectif de son renforcement pour garantir un développement durable de leur territoire d'action, mais rien n'est acquis dans ce cadre (ZIMMERMANN, 2002). En fait, l'agglomération peut être le résultat de politique publique en matière d'aménagement des zones d'activité ou d'octroi d'incitation financières à la localisation, comme elle peut être le résultat de l'essaimage des entreprises et donc d'une logique privée. L'évolution du processus d'agglomération est tributaire de l'arbitrage entre avantages (effets externes) et inconvénients (pollution, nuisance) de la concentration industrielle qui déterminent son renforcement, sa canalisation vers une autre logique territoriale de développement ou son arrêt.

⁹⁰ Bernard PECQUEUR et Jean-Benoît ZIMMERMANN (Dir.), *Economie de Proximités*, Lavoisier, Paris, 2004.

⁹¹ Gabriel COLLETIS et F. RYCHEN, *op.cit.*, p.222.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

Le processus de spécialisation repose sur une combinaison de deux types de proximité : géographique et organisationnelle. Il correspond à une concentration spatiale d'activités similaires ou complémentaires en termes d'activités ou de produits. En effet, « *le terme de spécialisation a une double signification, d'une part, le processus par lequel le tissu économique se structure est fondé sur une logique industrielle, d'autre part, la particularité du tissu est établie en favorisant l'émergence, l'agglomération d'activités qui sont liées soit par leur type d'activité, soit par le produit qu'elles fabriquent* »⁹². Dans ce type de processus, les entreprises peuvent bénéficier d'externalités technologiques, analysées en tant qu'économies de localisation, qui favorisent la cohérence du tissu économique et la concentration des activités. La coordination entre les agents économiques est fondée sur une proximité organisationnelle forte du fait des interdépendances entre les activités spécialisées et permet de créer une sorte de « bien public ». La spécialisation du tissu économique local est d'origine publique (création de pôle d'excellence autour d'une activité ou un produit) ou privée (présence d'une entreprise leader). Une forte spécialisation peut être source de rigidité et de dépendance externe car une conjoncture économique globale défavorable de l'activité ou du produit considéré peut entraver le développement du territoire, ce qui n'est pas le cas dans le processus d'agglomération.

Le processus de spécification repose sur une combinaison des trois types de proximités : géographique, organisationnelle et institutionnelle avec une forte intensité. La coordination entre les acteurs est fondée sur une forte proximité institutionnelle qui permet au territoire de s'adapter par un redéploiement de ses ressources et ainsi, de développer de nouvelles activités s'il y a nécessité ou opportunité de le faire (suite à une crise conjoncturelle ou une faiblesse de la dynamique de spécialisation par exemple). La spécification concerne aussi bien les facteurs humains que les facteurs techniques. Elle apporte une solution à un problème productif nouveau, grâce à une combinaison de ressources et actifs spécifiques ou spécifiés dans le cadre d'une nouvelle stratégie collective de développement qui nécessite la mobilisation des acteurs publics et privés. Contrairement au processus de spécialisation où la ressource spécifique ne peut être redéployée ailleurs, la spécification permet justement ce redéploiement dans un autre contexte mais pas avec la même valeur. C'est la densité institutionnelle d'un territoire qui

⁹² Gabriel COLLETIS et F. RYCHEN, op.cit., p.222.

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

entraîne l'émergence de coordinations dans la résolution de problèmes productifs nouveaux, permet l'exploitation de nouvelles opportunités et fait face aux nouvelles contraintes.

4-3-Evolution des modalités du développement local

De la présentation précédente des processus de développement local, il peut paraître que la spécification est le processus le plus pertinent pour le territoire. Mais cela n'est pas le cas, car une dynamique territoriale est amorcée à partir du passage d'un mode à un autre selon l'histoire de chaque territoire. Ainsi, le temps intervient d'une manière importante pour caractériser le territoire par un mode particulier de développement en un moment donné. Par conséquent, il n'y a pas de mode meilleur que d'autres mais des va et vient entre ces trois types de processus qui dessinent une trajectoire de développement des territoires qui se construisent (et éventuellement se déconstruisent). Cette construction territoriale peut emprunter trois trajectoires différentes selon les ressources utilisées, le type de proximité présent et la diversité des acteurs impliqués à travers leur coordination :

1. De l'agglomération à la spécialisation : cette trajectoire de développement du territoire retrace le passage de l'agglomération d'activités variées vers la spécialisation en attirant des activités similaires ou complémentaires en termes d'activités, de marchés ou de produits. Cette impulsion peut provenir de la volonté des acteurs publics formulée dans les politiques d'attractivité des territoires. La spécialisation du territoire peut être aussi le fait d'une révélation d'une ressource ou actif spécifiques qui attirent des firmes sensibles à cette ressource.
2. De la spécialisation à la spécification : Cette trajectoire de développement du territoire de la spécialisation, présentant un risque de dépendance vis-à-vis d'une activité dominante, à la spécification qui garantit le redéploiement des ressources, peut être atteinte par la diversification maîtrisée des activités. Cette maîtrise passe par la volonté des acteurs à se coordonner dans le cadre de structures spécifiques (réseau,) pour garantir la flexibilité du territoire.
3. De l'agglomération à la spécification : Cette trajectoire de développement de l'agglomération à la spécification se caractérise par une diversification des activités

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

dans les deux processus de développement. Néanmoins, il existe une différence majeure entre les deux. L'existence d'une densité institutionnelle forte dans le processus de spécification permet d'exploiter les complémentarités pouvant exister entre les activités diversifiées. C'est la proximité institutionnelle qui est le garant de la valorisation des activités, du redéploiement des ressources spécifiques et de la flexibilité des choix individuels.

Chacun des processus de développement, vu précédemment, possède ses avantages et ses limites. Ainsi, il n'y a pas d'idéal type en matière de trajectoire de développement. L'introduction du temps dans l'analyse en termes de proximités est indispensable pour traduire les dynamiques et trajectoires de développement des territoires considérés.

Conclusion du chapitre 2 :

Le phénomène de regroupement spatial des activités productives et leur inégale répartition selon les différentes échelles spatiales ont attiré l'attention de chercheurs de disciplines variées. A l'instar de la diversité des approches théoriques concernant l'agglomération spatiale des activités constatée lors du chapitre précédent, les explications données à l'émergence et à l'évolution des formes locales d'organisation productives sont aussi diverses. Cette diversité trouve une illustration parfaite dans la multitude des typologies présentées et qui prônent la défense du local comme échelle pertinente de l'organisation des activités sans pour autant négliger l'environnement global d'où les entreprises puisent leurs ressources. Par conséquent, l'agglomération des industries est un phénomène multidimensionnel qui traduit l'interaction entre plusieurs sphères à travers le comportement des acteurs dans le cadre d'un projet de développement.

En effet, la découverte du territoire comme construit socio économique qui lie plusieurs acteurs dans une démarche de construction territoriale favorisant l'apparition de synergies locales entre eux, contribue à révolutionner les analyses en termes d'espace expliquant la répartition des activités par de simples considérations de coûts par rapport à la distance. Cette vision restrictive est donc améliorée par la prise en compte d'autres facteurs autres que les coûts et la proximité physique, à savoir les interactions entre les acteurs du développement territorial et l'activation de ressources spécifiques. Le territoire

Chapitre 2. Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximité

est source d'effets externes et donc de bénéfices pour les entreprises qui s'y installent et pour toute la communauté locale. De ce fait, l'organisation de la production dans un cadre territorial et l'appartenance à une agglomération sont susceptibles d'améliorer la productivité et l'innovation des entreprises.

En outre, nous assistons actuellement à la convergence des explications de ces regroupements spatiaux des activités productives autour de la notion plurielle de proximité. Cette approche en termes de proximités est à la fois un approfondissement et une tentative de généralisation des effets externes produits par le territoire sur les relations entre les différents acteurs du développement local ou territorial. Cette notion de proximité assure l'articulation du local et du global par le biais de la proximité géographique, organisationnelle et institutionnelle. De plus, elle permet la valorisation et l'utilisation des ressources locales dans la construction des avantages compétitifs des territoires et, par conséquent, engage les acteurs dans un processus de développement local spécifique qui dépend de la présence et de l'intensité des trois types de proximités. Le passage d'un mode à un autre permet de souligner la trajectoire et la dynamique des territoires en question.

CHAPITRE 3 :

DEVELOPPEMENT SPATIAL ET SECTORIEL DES PME EN ALGERIE ET A BEJAIA

Le développement industriel en Algérie, depuis l'indépendance à nos jours, est passé par plusieurs étapes caractérisées par des stratégies industrielles spécifiques. Notre pays a initialement opté pour un développement industriel fondé sur la stratégie des industries industrialisantes. Elle consiste à rechercher des pôles d'industrialisation dont les effets d'entraînement sur le reste de l'économie sont importants et l'autorité planificatrice se charge d'organiser cette propagation des effets d'industrialisation.

L'objectif primordial poursuivi est la création d'une économie « indépendante, intégrée et autocentrée ». La voie choisie est l'achat massif de biens d'équipement et de services aux pays industrialisés. En effet, cette stratégie de développement économique basée sur l'industrie lourde vise à enclencher un processus de développement auto entretenu, un apprentissage industriel local et surtout à minimiser la dépendance vis-à-vis de l'extérieur. Toutefois dans la réalité, cette démarche a été à l'origine d'une plus grande dépendance aussi bien au niveau alimentaire que par rapport aux biens d'équipement et de la technologie.

Cette option a caractérisé la vie économique de l'Algérie durant les décennies 60 et 70, privilégiant l'entreprise publique ou « l'Etat entrepreneur et employeur ». Elle a conduit à une concentration du développement sur des territoires bien précis (elle s'inscrit dans une démarche de croissance déséquilibrée) qui se manifeste à travers le développement de zones industrielles localisées près des grandes et moyennes agglomérations dans le Nord du pays et sur la zone côtière.

A la fin des années 80, l'Algérie s'est engagée dans la voie des réformes économiques qui visent le passage obligé de l'économie administrée à l'économie de marché. Dans le cadre de cette transition économique, un secteur privé a vu le jour et n'a cessé de se renforcer malgré l'instabilité institutionnelle du pays. Des efforts considérables sont déployés par les pouvoirs publics en faveur des entreprises privées et des PME en particulier. Avec l'ouverture économique, un développement important du secteur

industriel privé sur le plan quantitatif (nombre d'entreprises privées) ainsi que sur le plan de leur poids dans les différents secteurs d'activités. Cet état de fait –ouverture économique et la fin des monopoles de l'Etat – s'est accompagné d'une émergence voire d'un renforcement du secteur informel¹, véritable entrave à l'épanouissement du secteur productif privé et de l'économie nationale, vu le climat de concurrence déloyale qu'il instaure.

Ainsi, avec la reconfiguration de l'économie algérienne en faveur d'une logique de marché, le secteur industriel s'est reconfiguré en faveur du secteur privé. Désormais, l'entreprise algérienne est passée de sa fonction sociale, qu'elle a jouée lors de la période de l'économie administrée, à une vision économique où le profit et la rentabilité du capital sont les maîtres mots. Cela traduit une mutation culturelle avec l'abandon du modèle de développement des années 70 basé sur la grande taille des entreprises publiques et la reconnaissance des entreprises de petite taille, de statut public comme privé, en tant que base de construction de l'économie nationale.

En effet, la création de PME a connu un essor important après la promulgation du code de l'investissement de 1993 accordant des avantages aux investisseurs nationaux et surtout des garanties pour les étrangers. Selon BOUYAKOUB², le nombre annuel de création de PME est inférieur à 1000 avant 1990 mais dépasse les 5000 en 1994. Cela s'explique par les différents mécanismes de promotion des investissements avec la création de l'APSI et de l'ANSEJ.

D'un point de vue spatial, la première stratégie des industries industrialisantes a entraîné la concentration des activités en des points précis du territoire national en créant des zones industrielles qui accueillent les projets industriels spécialisés selon les régions. Des effets d'entraînement de ces implantations sont attendus pour développer le reste du territoire. Avec l'abandon de cette option et la promotion et l'encouragement des PME susceptibles de diffuser le développement à l'échelle nationale, nous proposons dans ce

¹ Conseil National Economique et Social, Le secteur informel : illusions et réalités. disponible sur le site www.cnes.dz.

² Bouyakoub. A, les PME en Algérie : quelles réalités ? In BOUYACOUB A., ABEDOU A. et al (Dir.), Entrepreneurs et PME, Approches algéro- française, L'Harmattan, Paris 2004, p.75.

présent chapitre d'étudier le comportement spatial des PME ainsi que leurs préférences sectorielles au niveau national puis à l'échelle régionale de notre wilaya.

Section 1 : Inscription spatiale et répartition sectorielle des PME en Algérie :

Après l'étape des grandes sociétés nationales, la petite et moyenne entreprise s'est taillée une place primordiale dans les dispositifs publics de promotion des investissements sous l'effet non seulement de l'échec de la stratégie industrielle des années 70 mais aussi par la diffusion du paradigme de la petite entreprise flexible et créatrice de richesse, symbole de réussite et de décollage économique de plusieurs régions du monde. Avec la transition vers l'économie de marché, la PME est devenue l'instrument privilégié par l'Etat pour déclencher une relance économique et sociale tant attendue en Algérie.

Dans cette section, nous allons présenter d'une manière synthétique ce nouvel outil, ses caractéristiques ainsi que son évolution à travers les grandes périodes qu'a connu l'économie algérienne depuis l'indépendance. En outre, nous aborderons la localisation des PME dans les structures d'accueil des industries et les principaux secteurs investis par ce type d'entreprise.

1-1 Caractéristiques et environnement institutionnel de la PME en Algérie:

1-1-1-Définition et Caractéristiques de la PME en Algérie:

L'intérêt croissant que suscite la petite et moyenne entreprise est désormais connu par tous au niveau mondial. Mais le consensus est loin d'être atteint en matière de définition de cette entité. En effet, chaque pays adopte une définition qui lui est propre, ce qui rend encore plus difficile les comparaisons. En Algérie, dans le contexte de reconfiguration du visage économique, les PME sont appelées à jouer un grand rôle car elles sont plus adaptées à la nouvelle orientation économique du pays. La définition de ces petites et moyennes entreprise a constitué l'une des priorités des pouvoirs public dans le domaine juridique afin d'améliorer l'environnement de l'investissement privé en Algérie. A cet effet, trois critères essentiels sont retenus pour définir les moyennes entreprises, les petites et les très petites entreprises. Il s'agit de l'effectif, du chiffre d'affaire et du bilan

annuel. De plus, les PME doivent respecter le critère d'indépendance³. La loi n° 01-18 du 12 Décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, dans son article 4, offre une définition générale de la PME, complétée par une subdivision de cette entité en trois catégories (article 5, 6 et7), que nous synthétisons dans le tableau suivant :

Tableau n°3. 1 : Définition de la PME EN Algérie

Entreprise/ Critères	Effectifs	Chiffres d'affaires	Bilan annuel
Moyenne	50 à 250	200 millions à 2 milliards DA	100 à 500 millions DA
Petite	10 à 49	Inférieur à 200 millions DA	Inférieur à 100 millions DA
Très petite (TPE) ou micro- entreprise	1 à 9	Inférieur à 20 millions DA	Inférieurs à 10 millions DA

Source : Actes des Assises nationales de la PME 2004, p.32.

Cette définition adoptée par l'Algérie est celle définie et recommandée par l'Union Européenne en 1996, l'Algérie ayant adopté la charte de Bologne en Juin 2000⁴. Elle rend bien compte des caractéristiques quantitatives de cette catégorie d'entreprises, mais qu'en est-il-t-il de ses caractéristiques qualitatives ?

Les caractéristiques qualitatives des petites et moyennes entreprises varient d'un pays à un autre selon leurs spécificités intrinsèques, surtout en matière de développement politique et économique. Dans le cadre de la transition de l'économie planifiée à une économie de marché, un nouveau modèle d'entreprises devait être mis en oeuvre en Algérie. En vertu des caractéristiques d'adaptabilité, de réactivité et de flexibilité, la PME est devenue le centre de réflexion des pouvoirs économique algériens, en vu de remplacer un développement industriel jadis fondé sur la grande entreprise et, qui n'a pas beaucoup réussi à améliorer la situation tant économique que sociale de la population.

Les caractéristiques généralement attribuées à la PME sont la petite taille, la centralisation de la gestion en la personne du propriétaire dirigeant, la faible spécialisation de la direction, des employés et des équipements, une stratégie intuitive et peu formalisée,

³ Une entreprise indépendante est celle dont le capital ou les droits de vote ne sont pas détenus à 25% et plus par une autre entreprise ou conjointement par plusieurs entreprises ne correspondant pas elles mêmes à la définition de PME.

⁴ CNES, Pour une politique de développement de la PME en Algérie, 2002, p.14.

des systèmes d'information internes et externes peu complexes et peu organisés. Nous pouvons essayer, en faisant référence aux caractéristiques génériques citées ci-dessus, de rechercher les caractéristiques spécifiques des entreprises algériennes. La propriété de la petite taille des entreprises se vérifie aussi en Algérie. La PME algérienne se caractérise par sa taille réduite et la prédominance de la catégorie de la micro entreprise (TPE selon la définition de la PME). En 2007, cette catégorie représente 23015 entreprises sur un total de 24140 soit 95.33 %.

En plus, tous les pouvoirs de gestion sont concentrés entre les mains du propriétaire dirigeant avec un fonctionnement hiérarchique caractérisé par des rapports de soumission à l'autorité du chef d'entreprise.

Par ailleurs, le trait spécifique de la PME algérienne reste sans conteste le caractère familial et traditionnel de l'entreprise. En effet, le recours à la famille est présent sur tous les plans. D'abord, l'entreprise est familiale de création dont la finalité ultime est la valorisation du patrimoine et la préservation de la cohésion familiale. Par la suite, la famille est à la fois source de financement et réservoir de main d'œuvre. En effet, le démarrage de l'entreprise est basé sur les capitaux propres du fondateur et des prêts obtenus auprès de la famille et des amis et le recours au financement bancaire reste réduit. La gestion de l'entreprise est entre les mains des membres de la famille (ils occupent les postes stratégiques) et le recrutement se fait aussi selon les liens de parenté sans considération des besoins réels de l'entreprise en termes de compétences et de savoir-faire. Par conséquent, le statut juridique de ces entreprises atteste la quasi- inexistence des groupes et des sociétés par action car l'ouverture du capital aux étrangers (à la famille) est considérée comme une perte de contrôle de l'entreprise et une atteinte à l'unité familiale.

Enfin, pour leur fonctionnement, les PME algériennes recourent à des pratiques informelles, investissent des secteurs rentables à court terme pour satisfaire leur marché local et/ou national. Leur faiblesse à l'exportation est attribuée à leurs carences en matière d'innovation, de maîtrise des technologies avancées et du manque de compétitivité coût et qualité des produits, en plus de la faiblesse de la formation des ressources humaines et du management.

Désormais, les entreprises algériennes de type PME sont des entités fragiles sur le plan financier et organisationnel. Une vision partagée de l'avenir et des efforts de convergences entre pouvoirs publics et PME, sont encore à rechercher pour améliorer les relations entre ces

acteurs. En guise de synthèse, l'étude des traits caractéristiques de la PME révèle que « l'Algérie offre l'image d'une multitude de micro entreprises familiales semi- informelles, indépendantes et déconnectées les unes des autres, cohabitant avec de plus grandes entreprises, tout aussi familiales, mais à l'aspect beaucoup plus moderne, et fortement liées aux institutions locales et nationales. »⁵

1-1-2-Evolution de l'environnement institutionnel de la PME :

Le développement industriel en Algérie est passé par plusieurs périodes en harmonie avec l'évolution économique et surtout politique du pays. A cette évolution d'ensemble correspond la succession de deux modèles industriels distincts depuis l'indépendance à nos jours : le modèle productif fondé sur la grande entreprise publique et celui fondé sur les petites et moyennes entreprises, essentiellement privées.

Les décennies après l'indépendance peuvent être subdivisées en trois grandes périodes : de 1962 à 1982, de 1982 à 1993, de 1993 à nos jours. L'année 1982 revêt un caractère extrêmement important car elle débute l'ère de l'encouragement de l'investissement et de l'initiative privée nationale en Algérie. Mais, c'est en 1988 que se dessine un ensemble de réformes économiques et institutionnelles suite à la crise économique et sociale ayant pour cause la baisse des recettes pétrolières et l'endettement excessif du pays.

La période de 1962 à 1982 s'est caractérisée sur le plan politique par une économie planifiée de type socialiste et sur le plan économique par la prédominance de la grande entreprise étatique et la focalisation des investissements sur les industries lourdes susceptibles d'entraîner le développement de toute l'économie dans son sillage. Les grandes sociétés nationales ont été la base du modèle d'industrialisation et du développement algérien alors que l'entreprise privée et, à travers elle, les petites et moyennes entreprises étaient tenues à l'écart de ce mouvement d'industrialisation, et leurs actions étaient strictement contrôlées par « l'Etat entrepreneur »⁶ avec l'exigence d'un

⁵ K. ASSALA, PME en Algérie : de la création à la mondialisation, 8^e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales 25,26 et 27 Octobre 2006, Haute école de Gestion (HEG) Fribourg, Suisse.

⁶ M .A .ISLI, La création d'entreprise en Algérie, Les Cahiers du CREAD n°73, 2005.

agrément pour toute opération d'investissement. Le secteur privé se limitait à l'investissement dans les petites industries de transformation avec des perspectives et des choix économiques réduits. A cette époque, l'essor de la grande entreprise publique se conjugue avec le frein du secteur privé, accusé d'exploitation et d'aggravation des inégalités sociales. Malgré ces entraves, « durant toute cette période, l'entreprise privée continue à se développer par ses propres moyens (crédits bancaires très sélectifs et aides de l'Etat inexistantes), dans l'industrie manufacturière et le bâtiment tout en demeurant de dimension limitée. »⁷. En effet, SADI⁸ note que le rythme moyen de création d'entreprises privées durant la période allant de 1962 à 1982 était de 600 unités environ par an. Les secteurs ciblés sont ceux qui ne nécessitent aucune maîtrise technologique et font appel à une main d'œuvre non qualifiée et surtout rentable à très court terme.

Durant la deuxième période, de 1982 à 1993, un bilan de l'économie algérienne durant les deux décennies d'indépendance visant à définir les prévisions d'un développement économique et social durant les années 80 est établi. Selon ce bilan, les réformes profondes de l'économie algérienne sont devenues plus que nécessaires. Le constat des résultats non suffisants de la stratégie algérienne de développement, selon le modèle des industries industrialisantes, a poussé les décideurs à repenser les orientations économiques du pays. L'année 1982 est un début de rupture avec la conception précédente en matière de développement industriel. En effet, la loi n° 82 - 11 du 21- 08-82, relative à l'investissement économique privé national, a marqué l'avènement d'une ère de réhabilitation de l'entreprise privée. Ce texte a marqué le début d'ouverture de la politique économique à l'initiative privée tout en gardant la nécessité d'un agrément préalable obligatoire. Il est accompagné de la création de l'Office pour l'orientation, le suivi et la coordination de l'investissement privé national. En 1988, la loi 88-25 est promulguée⁹ pour clarifier les modalités d'orientation des investissements privés, suivie en 1990 par une autre loi (loi 90-10) relative à la monnaie et au crédit, qui, en matière d'investissement privé, a introduit le principe de la liberté de l'investissement étranger et a institué le conseil de la monnaie et du crédit en le chargeant de la mission d'agréer les projets

⁷ M .A. ISLI, La création d'entreprise en Algérie, Les Cahiers du CREAD n°73, 2005, p.60.

⁸ N. A. SADI, La privatisation des entreprises publiques en Algérie. Objectifs, Modalités et Enjeux. OPU, 2006, p. 30.

⁹ Qui se substitue à la loi 82-13 relative à la constitution et au fonctionnement des sociétés d'économies mixtes.

d'investissement, publics ou privés. Ainsi, ce n'est qu'avec le début des années 90 que le secteur privé est reconnu pleinement par les pouvoirs publics, en lui attribuant un rôle à jouer dans le développement économique du pays.

L'apogée des efforts entrepris dans le sentier de la libéralisation économique a culminé avec la promulgation du code d'investissement de 1993¹⁰ qui a consacré la liberté d'entreprendre tant pour les opérateurs privés nationaux qu'étrangers. En plus, il a prévu la création d'une « Agence de promotion, de soutien et de suivi des investissements », remplacée en 2001 par l'ANDI¹¹ « Agence nationale de développement de l'investissement » sous forme de guichet unique décentralisé pour être au service des promoteurs industriels dans le cadre de la promulgation d'un nouveau code des investissements en Algérie. Ce nouveau code des investissements de 1993 a eu des conséquences notables sur l'expansion et la dynamique du secteur privé : « Depuis l'avènement des réformes économiques en 1988 et, avec la promulgation d'un nouveau code des investissements plus libéral en 1993, reconnaissant l'importance d'un secteur privé solide et en développement comme un instrument de croissance et d'allègement de la pauvreté, le poids et la configuration du secteur privé ont totalement changé.»¹²

La période de 1993 à nos jours a vu des actions en faveur du désengagement de l'Etat du fonctionnement de l'économie à travers la privatisation des entreprises publiques, mesure qui confirme l'importance de plus en plus accordée au secteur privé. Avant la privatisation proprement dite, l'Algérie a eu d'abord recours à la privatisation des formes de gestion, c'est-à-dire à une autonomie de gestion de l'entreprise publique qui reste néanmoins propriété de l'Etat. Les fonds de participation créés à cet effet sont des agents fiduciaires de l'Etat chargés de gérer le portefeuille des actions en capital détenues par l'Etat sur les entreprises. Au total, huit fonds de participation spécialisés par branche d'activité, sont créés et ont fonctionné pendant six ans jusqu'à leur remise en cause en 1995 avec la promulgation de la loi sur les capitaux marchands de l'Etat¹³ qui a institué les holdings publics en remplacement des fonds de participation, et la

¹⁰ Décret législatif 93-12 du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement.

¹¹ L'ordonnance 01-03 du 20 Août 2001 amende le décret ci-dessus et remplace l'APSI par l'ANDI.

¹² N. A. SADI, La privatisation des entreprises publiques en Algérie. Objectifs, Modalités et Enjeux. OPU, 2006, p. 30.

¹³ Ordonnance 95-25 du 25 Septembre 1995. (Révisée en 2001).

loi sur la privatisation¹⁴. Onze holdings publics à vocation nationale et cinq à vocation régionale sont créés et jouissent en droit des attributs de la propriété. Ils sont constitués sur la base de filières industrielles où l'Algérie était supposée avoir des avantages comparatifs.

La comparaison entre cette organisation des capitaux marchands de l'Etat avec celle reposant sur les ex- fonds de participation permet de relever trois grandes différences¹⁵ :

- a. L'entreprise publique a beaucoup plus d'autonomie que dans l'ancienne organisation : les ventes d'actifs physiques et financiers, anciennement interdites, sont possibles.
- b. Contrairement aux fonds de participation, le holding est doté de tous les attributs du propriétaire et constitue en droit le seul interlocuteur de l'entreprise publique.
- c. Les portefeuilles des holdings sont constitués sur la base d'objectifs de stratégie de relance du développement et non pas, comme l'ont été les Fonds de participation, sur la base d'objectifs principalement de viabilité financière par compensations réciproques entre entreprises publiques.

La privatisation des entreprises publiques en Algérie est faite selon plusieurs modes allant d'une cession d'actifs à des repreneurs privés, des reprises par les salariés et des partenariats à une privatisation partielle ou totale. Les résultats des opérations de privatisation (2001- Août 2008), tous modes confondus font état de 458 entreprises publiques privatisées¹⁶. La poursuite des efforts de privatisation du secteur public n'est pas sans effet sur les entreprises privées. ISLI (2005), note que « la privatisation des entreprises publiques sera d'un impact direct pour la promotion de l'entreprise privée avec notamment les possibilités de reprise des activités ainsi privatisées et l'entrée sur le marché de nouveaux promoteurs constitués de cadres libérés par la privatisation ou la dissolution de leur entreprise publique. »¹⁷. En somme, à partir des années 90 et surtout sous l'effet des contraintes de l'ajustement structurel mené par notre pays en collaboration avec le FMI et

¹⁴ Ordonnance 95-22 du 26 Août 1995. (Amendée partiellement en 1997 puis révisée complètement en 2001.)

¹⁵ N. A. SADI, La privatisation des entreprises publiques en Algérie. Objectifs, Modalités et Enjeux. OPU, 2006, p. 57.

¹⁶ Hocine BENDIFF, Le processus de privatisation en Algérie: Stratégie, Bilan et Perspectives, Forum Economique, le 24 septembre 2008, Lausanne (Suisse).

¹⁷ M .A .ISLI, La création d'entreprise en Algérie, Les Cahiers du CREAD n°73, 2005, p.66.

la banque mondiale, la privatisation est devenue le maître-mot des réformes économiques jusqu'à être qualifiée par BENDIB de « mot à la mode au même titre que l'économie de marché. »¹⁸

L'environnement institutionnel des entreprises s'est enrichi en 2001 par une loi d'orientation sur la promotion de la PME¹⁹ qui comprend, outre des principes généraux, la définition des PME et de la politique d'aide et de soutien de l'Etat à cette catégorie d'entreprises. Les objectifs essentiels de cette loi sont de faciliter l'accès des PME aux services et avantages prévus dans le dispositif de soutien, de favoriser l'implantation des sites d'accueil au profit des PME, d'encourager l'émergence de nouvelle PME, de promouvoir le tissu de PME productives, de favoriser la créativité et l'innovation, d'encourager l'exportation des biens et services et de promouvoir la diffusion de l'information sur la PME.

Dans ce cadre, différentes mesures publiques sont mises en place en Algérie pour soutenir le développement des PME/PMI et représentent des efforts indéniables pour la promotion de ces entreprises. Mais, beaucoup reste à faire ou à parfaire dans ce sens.²⁰

Ce tour d'horizon non exhaustif de l'évolution du cadre institutionnel des entreprises et de l'économie algérienne permet de souligner le poids réservé au privé selon les grandes périodes. Ce cadre inachevé de réformes institutionnelles a eu comme conséquence notable la renaissance de la PME à dominance privée sur la scène économique.

1-2-Inscription spatiale des industries en Algérie :

La localisation des industries en Algérie est aussi influencée par l'évolution politique et économique du pays. Durant la période de la domination de l'entreprise publique, l'implantation géographique des activités industrielles est du ressort de l'Etat, qui a essayé de réaliser un équilibre industriel sur l'ensemble des régions du territoire national. Cela n'est pas seulement le cas de l'industrie mais aussi celui des services, des

¹⁸ R. BENDIB, l'Etat rentier en crise. Eléments pour une économie politique de la transition en Algérie, OPU, 2006, p.13.

¹⁹ La loi 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME).

²⁰ M. A. ZORELLI, Mesures de soutien public et développement de territoires par PME/PMI en Algérie, Colloque International : « Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset, Décembre 2006.

infrastructures et des administrations. La création de zones industrielles a servi de structure d'accueil des projets industriels de l'époque.

Par la suite, l'essor de l'investissement privé, sous formes de petites unités, est à l'origine d'un déséquilibre croissant pour les régions du nord, où le poids des grandes agglomérations en matière d'activité économique se renforce, nécessitant des efforts considérables d'aménagement du territoire. A côté des zones industrielles, une autre structure d'accueil des investissements, en l'occurrence les zones d'activités, est créée pour héberger des entreprises de plus petite taille.

Ainsi, la structure spatiale de l'industrie algérienne s'inscrit essentiellement dans les zones industrielles et les zones d'activités, alors que les zones franches sont très peu développées. Nous tenterons d'aborder la réalité des zones aménagées (industrielles et d'activités) en Algérie, avant de passer à la répartition des PME selon les secteurs dominants dans l'économie nationale.

La mise en place d'espace destinée à accueillir des projets industriels dans un cadre aménagé date des années 60. Néanmoins, une seule zone industrielle est créée durant cette période. Les années 70 et le début des années 80 vont connaître une dynamique sans précédent de création de ces zones en réponse au mouvement d'industrialisation massif suivi par le gouvernement grâce aux ressources financières abondantes. Les zones industrielles ont été créées par arrêté interministériel²¹, aménagées par l'Etat et gérées par des établissements spécialisés à caractère administratifs.

En matière de définition de cette structure, « La zone industrielle est l'espace qui doit offrir à l'entreprise le cadre adéquat de travail et d'épanouissement. Elle constitue un vecteur essentiel de promotion des investissements et d'amélioration des performances de l'entreprise »²². Le nombre de zones industrielles que comporte le tissu économique algérien ne peut être connu avec exactitude, car les statistiques les concernant diffèrent d'une institution à une autre. Le tableau 3.2 donne le nombre et la superficie des zones industrielles selon les institutions.

²¹ Ces zones sont créées et aménagées par l'Etat en vertu du décret 73.45 du 28 Février 1973 portant « création d'un comité consultatif pour l'aménagement des zones industrielles ».

²² Ministère De L'aménagement Du Territoire Et De L'environnement, projet SNAT2025, Bilan sectoriel et Spatial, Rapport1 Mission 1, juillet 2004, p.266.

A côté de l'indisponibilité d'informations précises sur le nombre des zones industrielles, leur gestion a également posé problème pendant longtemps, du fait de la diversité des intervenants²³. Cette tâche est actuellement assurée par les Sociétés de Gestion Immobilière (SGI)²⁴, implantée dans chaque wilaya, sans pour autant régler le problème définitivement.

Tableau n°3. 2 : Nombre et superficie des zones industrielles selon les institutions.

	Nombre des ZI	Superficie des ZI (En ha)
Société de Gestion des Participation (SGP) (fin 2003)	67	14402
Ministère de l'Industrie (En 1999)	72	14818
Les Domaines	70	11000

Source : établi à partir des données du CNES.²⁵

La répartition de ces zones industrielles sur le territoire national fait ressortir au grand jour la prédominance des activités industrielles au nord du pays car mieux doté naturellement et en matière d'infrastructures. Cela engendre un déséquilibre énorme entre les régions du pays non seulement sur le plan économique mais aussi sur le plan social. Une restructuration du tissu industriel national devient urgente en vu de limiter le fossé qui se creuse entre le nord et les autres régions du pays.

La zone d'activité est l'autre forme d'inscription spatiale des industries, en complément des zones industrielles. Leur création est de l'initiative des autorités locales pour pouvoir répondre aux besoins en termes de localisation des projets industriels sur leur territoire, et cela dans le cadre de l'application de l'Ordonnance n° 74-26 du 20 février 1974 portant constitution des réserves foncières communales. Le même constat de non disponibilité des statistiques précises sur les zones d'activités est fait, comme l'indique le tableau 3.3.

²³ Qui sont : CADAT : Caisse Algérienne de Développement et d'Aménagement du Territoire, CNERU : Centre National des Etudes et Recherche Urbaine, URBA : Unité de Recherche en Bâtiment, EGZI : Entreprise de Gestion des Zones Industrielles, APC : Assemblée Populaire Communale.

²⁴ Créés en 2003 et ont pour missions d'assainir la situation du foncier industriel, de constituer une banque de données au profit de quatre SGP en charge du foncier industriel des quatre zones (est, centre, ouest, sud).

²⁵ Conseil National Economique et Social, La configuration du foncier en Algérie : Une contrainte au développement économique, P. 59.

La situation des zones d'activités ne diffère pas de celle des zones industrielles. En effet, le même type de problèmes est rencontré dans ces zones aménagées :

1. Faible taux d'occupation dû à la non régularisation du foncier, à la non concrétisation du projet par le promoteur.
2. Problèmes de gestion liés à l'accroissement du nombre des gestionnaires, l'insuffisance des textes réglementaires, l'absence de suivi, de contrôle et de sanction.
3. Aménagement insuffisant impliquant un non respect des normes dans la viabilisation et une apparition de l'habitat au milieu des zones aménagées.

En matière de répartition spatiale des zones d'activités, leur nombre varie d'une wilaya à une autre selon les besoins des opérateurs économiques et leur choix d'implantation et les spécificités des sites en matière du foncier, du transport et des marchés... Ainsi, les zones d'activités créées au niveau local peuvent avoir un caractère industriel, commercial, artisanal ou touristique selon le type d'activités qu'elles abritent. L'enjeu de leur création étant de pouvoir répondre à une demande d'emploi, de plus en plus croissante et qui exerce une forte pression sur les collectivités locales.

Tableau n°3. 3 : Nombre et superficie des zones d'Activités selon les institutions.

	Nombre des Zones d'Activités	Superficie des Zones d'Activités (En ha)
Société de Gestion des Participations (SGP) (fin 2003)	546	8318
Ministère de l'Industrie (En 1999)	449	7593
Les Domaines	482	8000

Source : établi à partir des données du CNES.²⁶

En somme, les zones aménagées (industrielles et d'activités) sont des structures d'accueil des projets industriels des opérateurs économique locaux, comme elles peuvent être un cadre d'attraction des investissements étrangers si leur situation actuelle est améliorée dans le sens de leur modernisation. En effet, ces zones sont un outil de développement économique et un instrument d'aménagement du territoire, au bénéfice de

²⁶ Conseil National économique et Social, op.cit, p.59.

l'économie, de la société et en préservation de l'environnement. Néanmoins, la multiplication des problèmes de tout genre se manifeste au sein de ces zones devenues des espaces de toutes les dérives. L'exploitation irrationnelle de ces structures a engendré un problème épineux du foncier industriel en Algérie considéré comme l'un des plus importants freins à l'investissement national et étranger.

1-3- Répartition sectorielle des PME en Algérie :

La petite et moyenne entreprise, en sa qualité de pourvoyeuse d'emploi et créatrice de richesse grâce à son dynamisme et sa flexibilité, a pu conquérir une place de choix dans le développement économique du pays. Avec la libéralisation de l'économie algérienne, le nombre de PME a connu un essor important dû aux différentes incitations et facilitations des pouvoirs publics (des codes d'investissements plus souples, des dispositifs d'aides tels l'ANSEJ, l'ANDI...).

Le tableau 3.4 illustre l'évolution de la population des PME et de ses principales composantes (privées, publiques et artisans) entre 2001 et 2007. A la fin de l'année 2007, la population des PME est de 410 959 entreprises dont 71.53 % sont de statut privé, enregistrant une augmentation de 8.95% par rapport à 2006. En termes d'emploi, le secteur privé emploie un effectif total de 1 064 983 personnes dont 771 037 salariés en 2007. Le constat que nous pouvons faire est que la part des PME privées augmente à travers le temps alors que la part des PME publiques diminue. Cela reflète la tendance à la privatisation des entreprises publiques et l'encouragement du secteur privé.

Tableau n° 3.4 : Evolution de la population des PME (2001-2007).

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
PME privées	17989	189552	207949	225449	245842	269806	293946
	3						
PME publiques	778	778	778	778	874	739	666
Artisans	64677	71523	79850	86732	96072	106222	116347
Total	24534	261853	288577	312959	342788	376767	410959
	8						

Source : Bulletins d'informations économiques 2006 et 2007.

Quant aux secteurs d'activités ciblés, les investissements des PME privées se concentrent dans des secteurs à faible intensité capitalistique comme l'indique le tableau 3.5. Ainsi, les secteurs du commerce, des services et du Bâtiment et travaux publics sont les plus investis en raison de la faiblesse à la fois du risque encouru et de l'apport en capital. Cela traduit l'attitude du privé vis-à-vis du risque car, malgré les réformes engagées, l'incertitude règne toujours sur la scène économique et le contexte est encore marqué par l'instabilité.

Le déclin du secteur public suite à l'ouverture économique, domestique et extérieure et son manque de performance pour faire face à la concurrence induite a stimulé le privé à prendre le relais en investissant dans les filières de production auparavant détenues totalement ou en grande partie par le secteur public telles la transformation des céréales, la production du lait et la production de boisson.²⁷ Ainsi, le changement de cap opéré à partir de 1988, de l'économie planifiée à l'économie de marché, a profité à un secteur privé jadis accusé d'exploiteur.

Tableau n° 3.5 : Les secteurs d'activités dominant au 1^{er} semestre 2008:

N°	Secteurs d'activités	Nombre d'entreprises	%
1	Bâtiment et travaux publics	106 865	34,52
2	Commerce et distribution	53 538	17,29
3	Transport et communication	27 870	9,00
4	Services fournis aux ménages	21 835	7,05
5	Hôtellerie et restauration	17 768	5,74
6	Services fournis aux Entreprises	17 423	5,63
7	Industrie Agroalimentaire	16 624	5,37
8	Autres secteurs	467 655	15,39
	Total	309 578	100,00

Source : Ministère de la PME et de l'artisanat, Bulletin d'information économique 2008.

Section 2 : Inscription spatiale et répartition sectorielle des PME à Bejaia

Après avoir dressé un tableau synthétique de l'état des lieux des zones aménagées et la situation des PME au niveau sectoriel et spatial à l'échelle nationale, nous allons dans

²⁷ Ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat, Rapport 3 : Etude des branches d'activités synthèses et recommandation, Actes des assises nationales de la PME, 14 et 15 Janvier 2004, P.244.

cette section essayer de porter l'analyse à un niveau inférieur, celui de notre wilaya. Pour cela, nous allons procéder de la même manière que précédemment. En premier lieu, un inventaire des zones aménagées à Bejaia est effectué. Ensuite, nous allons essayer de ressortir le poids grandissant des PME privées dans notre wilaya à travers l'analyse des secteurs privilégiés par les investisseurs et les principales communes accueillant la majeure partie de ces entreprises. Enfin, une explication au dynamisme remarquable de la région de Bejaia est à rechercher dans des facteurs socioculturels des entrepreneurs privés.

2-1- Etat des zones aménagées dans la wilaya de Bejaia :

La wilaya de Bejaia est l'une des wilayas les plus dynamiques en Algérie. A côté des caractéristiques naturelles connues, elle a un potentiel industriel qui ne cesse de se renforcer. Ce potentiel peut être observé du point de vue des zones aménagées présentes avec un nombre relativement important. Selon la Direction des Mines et de l'Industrie, la wilaya de Bejaia recèle trois zones industrielles implantées dans les trois grandes agglomérations urbaines: Bejaia²⁸, El- K'seur²⁹ et Akbou³⁰. Le tableau 3.6 retrace la situation des zones industrielles en termes de superficie, de nombre de lots et du nombre d'unités implantées.

Tableau n° 3.6 : Situation des zones industrielles dans la wilaya de Bejaia.

Intitulé zone	Superficie totale, m²	Nombre lots créés	Nombre d'unités implantées
Z.I Bejaia	1.188.940.00	90	90
Z.I Akbou	402.450.00	5	4
Zone dite Industrielle El K'seur	495.745.00	57	48
Totaux	2.087.135.00	152	142

Source : A partir des données de la DMI -Bejaia, 2009.

²⁸ Créée par arrêté interministériel N° 7241 DPU/77 du 17/04/1977.

²⁹ Cette zone n'est pas créée par un arrêté interministériel cependant elle est dite zone industrielles selon la Direction des Mines et de l'Industrie de la wilaya de Bejaia.

³⁰ Créée par l'arrêté N°4 sous la référence N° 00013/H46 du 13/03/1978.

Notons au passage que les zones industrielles de Bejaia et d'Akbou sont des zones totalement viabilisées alors que celle de El k'seur ne l'est pas encore (Voirie 70%, AEP 60%, EU, EP, Electricité 100%).

Les zones industrielles de la wilaya de Bejaia rencontrent les mêmes problèmes que toutes les zones à l'échelle nationale. Tout d'abord, le problème de gestion est un sérieux handicap pour le maintien de l'état des zones car l'organisme gestionnaire souffre d'un manque de moyens financiers pour effectuer ses travaux. En plus, des litiges sur le foncier industriel existent comme c'est le cas au sein de la zone industrielle d'Akbou où il reste une parcelle de terrain non attribuée. Par ailleurs, le foncier est détourné de sa vocation industrielle comme c'est le cas de plusieurs terrains reconvertis en promotion immobilière (SOMACOB, EDIMCO,...) et c'est au chef lieu de la wilaya que le problème de l'apparition de l'habitat en plein zone industrielles est le plus visible.

Tableau n° 3.7 : Situation des zones d'activités dans la wilaya de Bejaia.

Intitulé zone	Superficie totale, m²	Nombre lots créés
ZAA Taskriout	16,053.00	15
ZAA Aokas	44,500.00	28
ZAC Tala Hamza	40,490.00	21
ZAC Oued Ghir	91,600.00	96
ZAC Toudja	83,039.00	32
ZAC El K'seur	159,209.00	189
ZAC Fenaia Ilmaten	100,501.00	58
ZAC Ideraken Timzrit	35,503.00	28
ZAC Taharacht (I) Akbou	248,521.00	50
ZAC Taharacht (Ii) Akbou	224,895.00	45
ZAE Amizour	24,760.01	13
ZAC Seddouk	15,272.00	18
ZAC Seddouk 2eme Tranche	12,279.00	9
ZAC Hellouane Ouzellaguen	36,179.00	18
ZAC Souk- El-Tenine	89,964.00	93
ZAC Akfadou	26,673.00	21
ZAC Adekar	44,270.00	43
ZAC Bejaia	28,081.00	40
Totaux	1, 321,753.01	817

Source : A partir des données de la DMI -Bejaia, 2009.

Ces trois zones industrielles ne pouvaient pas à elles seules satisfaire la demande des industriels de Bejaia en terme d'assiette foncière. Par conséquent, des zones

d'activités sont créés par les collectivités locales avec un appui de l'Etat dans la majorité des communes de la wilaya. Ces zones d'activités peuvent être un instrument d'attractivité territoriale car elles sont susceptibles d'accueillir des projets d'investissement capables de contribuer au développement local et à la valorisation des richesses naturelles et humaines de la région. Le tableau 3.7 présente la situation des zones d'activités dans la wilaya de Bejaia.

En effet, un total de 18 zones d'activités est recensé par la Direction des Mines et de l'Industrie de Bejaia, un chiffre que nous jugeons loin de la réalité. En fait, Les zones d'activités de Ighil Ali, de Tiouririne à Tazmalt, de Beni K'sila, de Tichy, de Melbou, de Darguina, de Kherrata et de Draâ el Gaïd ne sont pas prises en considération par cet organisme. Cela peut s'expliquer à notre avis, par l'absence de lots cédés aux opérateurs pour la plupart d'entre elles. Néanmoins, cette raison est loin d'expliquer tous les cas (celui de la zone d'Ighil Ali par exemple qui contient 18 lots dont 15 sont déjà cédés).

Une saturation foncière est même évoquée à Bejaia et la nécessité de créer de nouvelles zones d'activités est avancée pour satisfaire de nombreux porteurs de projets et tenter de résorber le chômage.

Les zones industrielles et d'activités sont des cadres aménagées en vue d'attirer et de retenir les investisseurs en leur offrant des sites d'implantations, accessibles et dotés des services nécessaires au bon fonctionnement des entreprises (eau, électricité, gaz, sécurité,...). Ces structures d'accueil des activités industrielles avec leurs effets économiques, sociaux et environnementaux sont la base d'un décollage de la région si leur potentiel de développement est exploité par les acteurs locaux. Elles sont aussi un instrument d'aménagement des territoires avec un agencement des espaces plus adéquat.

Malheureusement, la situation des zones industrielles et des zones d'activités de la wilaya de Bejaia est loin de ce qu'espèrent les investisseurs, les citoyens et les responsables. En effet, une dégradation avancée des structures est observable et la faible intervention des gestionnaires des zones est connue. La poursuite de la viabilisation des zones devient urgente et la réhabilitation de la situation de certaines zones les plus dégradées est impérieuse.

Par ailleurs, faute d'informations suffisantes sur la localisation des entreprises de la wilaya de Bejaia pour pouvoir faire une répartition spatiale des PME selon les zones

aménagées, nous avons opté à répartir les entreprises selon les communes fournies par la direction des PME et de l'Artisanat.

En effet, la wilaya de Bejaia dispose d'un parc d'entreprises prometteur d'un développement économique. L'effectif de PME est évalué à 10 005 entreprises à la fin de 2008, avec un taux de croissance de 13,43 % par rapport à l'année précédente et dont 98,27% sont de statut privé. Elles sont réparties sur les 52 communes de la wilaya avec des proportions différentes d'une région à une autre selon des facteurs d'attraction ou de répulsions de ces régions. Le tableau 3.8 est une représentation du nombre de PME selon les communes les plus dynamiques et le volume d'emplois qu'elles génèrent.

Nous pouvons constater que trois agglomérations de la wilaya occupent les premières positions en termes de nombre des PME et d'emploi. En effet, la commune de Bejaia arrive en première position avec un nombre des PME qui atteint 3483 entreprises soit 34.81 % du total de la wilaya, employant un effectif total de 17 086 qui représente 43.69% de l'emploi total. En deuxième position, nous retrouvons la commune d'Akbou avec 8.21% du nombre total des PME de la wilaya et un pourcentage de 9.15 de l'emploi. Quant à la troisième position, elle revient à la commune d'El K'seur avec 3.87% du parc PME de la wilaya et contribue à hauteur de 4.34% à l'emploi généré par les PME dans la région.

Tableau n° 3.8 : Etat des PME et des emplois par Commune.

Commune	Nombre De PME	% PME	Nombre Emploi	% Emploi
Bejaia	3 483	34.81	17 086	43,69
Akbou	821	8.21	3 579	9,15
El K'seur	387	3.87	1 697	4,34
Tazmalt	347	3.47	1 168	2,99
Kherrata	338	3.38	975	2,49
Sidi Aich	307	3.07	1 046	2,67
Amizour	247	2.47	937	2,40
Souk El Tenine	224	2.24	617	1,58
Timzrit	223	2.23	515	1,32
Seddouk	201	2.01	655	1,67
Autres commune (42)	3427	34.24	10 831	27.7
Total wilaya	10 005	100%	39 106	100%

Source : Direction de la PME et de l'artisanat- BEJAIA, Bulletin d'information 2008.

Ces trois communes les plus dynamiques de la wilaya sont aussi celles pourvue de zones industrielles et possèdent toutes des zones d'activités. Ainsi, les zones aménagées peuvent avoir un rôle déterminant dans la dynamique économique des communes d'implantation.

Nous constatons aussi, du tableau précédent, que les autres communes (42) ne renferment que 34.24 % des entreprises de type PME de la wilaya de Bejaia et emploient 27.7% de l'emploi total, des proportions inférieures à ce que détient la seule commune de Bejaia. Ce fait illustre les disparités en termes de création d'entreprises et d'emploi au niveau des différentes localités de la wilaya. Ainsi, la ville de Bejaia est la concentration industrielle la plus importante de la wilaya et exerce un pouvoir d'attraction sur les autres communes. Néanmoins, ce poids excessif que joue la ville de Bejaia est apaisé par l'apparition de deux autres pôles majeurs : Akbou et El K'seur, le long de la route nationale numéro 26, susceptible d'atténuer les pressions sur le chef lieu de la wilaya et de stabiliser les populations.

2-2- Répartition sectorielle des PME à Bejaia :

La répartition sectorielle des PME de la wilaya de Bejaia, illustrée par le tableau n° 3-9, nous révèle la prédominance du secteur du Bâtiments et travaux publics en termes de nombre de PME avec 24.14% du total de PME de la wilaya. En termes d'emploi, il représente 34.52%. Ce secteur a été de tous temps le secteur privilégié par le privé.

La deuxième position revient au secteur du commerce qui s'accapare, quant à lui, 20.24% du nombre total de PME et 12.2% de l'emploi total. Le secteur du Transport et communication occupe la troisième position avec 16.83% du nombre de PME et 9.15% de l'emploi.

En opérant un regroupement des secteurs, nous pouvons noter que le secteur des services est le plus investi par les PME de la wilaya avec 56.73% des PME. En deuxième lieu, nous retrouvons le secteur du bâtiment et travaux publics avec 24.14% des PME. Enfin, le secteur des industries occupe la troisième place avec 16.15% des PME. Ce dernier secteur connaît la prédominance de l'industrie du bois, liège, papier, imprimerie (521 PME) et de l'industrie agroalimentaires, tabacs et allumettes (458 PME).

Tableau n° 3.9 : Les secteurs d'activités dominants par ordre décroissant

Secteurs d'activités	Nombre De PME	%	Emplois	%
Bâtiments et travaux publics (non pétroliers)	2 415	24,14	13 499	34,52
Commerces	2 025	20,24	4 769	12,2
Transport et communication	1 684	16,83	3 577	9,15
Service fournis aux ménages	652	6,52	1 423	3,64
Services fournis aux entreprises	582	5,82	1 823	4,66
Industrie du bois, liège, papier, imprimerie	521	5,21	1 168	2,99
Hôtellerie et restauration	477	4,77	1 223	3,13
Industries agroalimentaires, tabac, allumettes	458	4,58	3 112	7,96
Agriculture et pêche	289	2,89	1 945	4,97
Les autres secteurs	664	6,64	5 050	12,92
Total	10 005	100%	39 106	100 %

Source : Direction de la PME et de l'artisanat -BEJAIA, Bulletin d'information 2008.

Le poids du secteur privé est prépondérant dans la répartition des PME de la wilaya de Bejaia dans la majorité des domaines investis. En effet, les PME privées sont présentes dans la plupart des secteurs d'activités hormis celui des services liées aux industries (services et travaux pétroliers, eaux et énergie, hydrocarbures) réservées aux seules PME publiques au nombre de 9.

Tableau n°3.10 : Répartition des PME publiques et privées par secteurs d'activités regroupés.

Groupes de secteurs	Pme Publiques	PME Privées	Total
Services	86	5 591	5 677
Bâtiment et travaux publics	38	2 377	2 415
Industries	36	1 579	1 615
Agriculture et pêche	5	284	289
Services liés aux industries	9	0	9
Total	174	9 831	10 005

Source : Direction de la PME et de l'artisanat -BEJAIA, Bulletin d'information 2008.

Ainsi, la répartition sectorielle des PME dans la wilaya de Bejaia nous permet de tirer deux conclusions :

1. La montée en puissance des PME privées.
2. La présence des PME privées dans tous les secteurs d'activités et essentiellement dans les services, le bâtiment et travaux publics et les industries.

Cela est en concordance avec l'évolution qu'ont connu les PME algériennes avec ces deux tendances essentielles en termes de réhabilitation du secteur privé et de prédominance des secteurs d'activités à faible intensité capitalistique. Les PME algériennes sont ainsi peu innovantes et investissent des secteurs traditionnels et peu risqués.

2-3- Les PME privées à Bejaia : quelles spécificités ?

Cette interrogation émane de l'idée que la wilaya de Bejaia fait partie d'une région historique qui est la "Kabylie", « riche de ses traditions et coutumes qui prônent l'entraide et la solidarité communautaire »³¹ et que le milieu socioéconomique joue un rôle non négligeable sur la création d'entreprise et leur mode de fonctionnement d'où, la probabilité d'existence de spécificités des PME privées à Bejaia. Cela nous conduit à formuler un autre questionnement : la culture régionale ou locale a-t-elle une incidence sur la dynamique économique locale à travers la diffusion plus ou moins vaste de l'esprit d'entreprise ?

³¹ Aknine Souidi Rosa et Hocine Ziour, Le profil des créateurs d'entreprises en Kabylie : le poids de la famille et l'incidence du chômage dans la création d'entreprises, communication au Colloque International : « Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset, 3et4 Décembre 2006.

Les réponses à apporter à ces interrogations ne sont pas une chose aisée car nécessitant des connaissances pluridisciplinaires et un examen plus poussé. Néanmoins, en s'appuyant sur les caractéristiques des PME algériennes vues plus haut, nous pouvons affirmer que les entreprises de la région de Bejaia ont une assise familiale plus établie et constituent une volonté d'autonomie et d'ascension sociale plus annoncée.

En effet, le rôle de la famille est prépondérant dans les PME privées de la région. Elle joue le rôle d'initiateur de l'idée, de financeur, de dépanneur, de conseiller et lieu de recrutement. Ainsi, la cellule familiale a son mot à dire dans tout ce qui se rapporte de près ou de loin à l'entreprise de sa création à son développement et surtout à sa gestion.

L'examen des formes juridiques des PME privées de la région peut être révélateur. En effet, 66.46% des PME sont des entreprises individuelles et les sociétés par action ne représentent que 0.46% du total des PME de la région. Ainsi, les entreprises ont un caractère familial et ne sont pas favorables à l'ouverture du capital aux étrangers.

L'entreprise et la famille sont donc difficilement dissociables. L'objectif étant de subvenir aux besoins de la famille, de fournir des emplois et de fructifier la richesse familiale. Au-delà de la vision économique de long terme, c'est la logique sociale qui domine le fondement et la gestion des PME de la région. Le tableau 3.11 donne la répartition des PME selon les formes juridiques.

Tableau n°3.11 : Répartition des PME Privées par formes juridiques

Forme juridique	Nombre des PME 2008	%
Entreprise Individuelle	6 534	66,46
S.A.R.L	751	7,64
Fonction libérale	568	5,78
S.N.C	468	4,76
E.U.R.L	252	2,56
S.P.A	45	0,46
Autres	1 213	12,34
Total	9 831	100%

Source : Direction de la PME et de l'artisanat -BEJAIA, Bulletin d'information 2008.

Désormais, le milieu local ou régional est le point de départ de l'aventure entrepreneuriale des individus car il est à la fois réservoir de ressources nécessaires pour le

démarrage³² et source d'appui financier et moral à travers les différents réseaux essentiellement familiaux.

Par ailleurs, la dynamique locale des PME est certes tributaire des conditions économiques, sociales et institutionnelles qui prévalent à l'échelon local et régional mais ces dernières sont relativement identiques dans toutes les régions du pays à cause de la centralisation administrative et financière, ce qui estompe toute différenciation réelle ou potentielle même appuyée sur une culture et une identité locale.

Cela nous amène à dire qu'au lieu de parler de spécificités de la PME à Bejaia, il convient d'évoquer plutôt la communauté des problèmes rencontrés par ces entreprises quelque soit leur région d'appartenance, dus à un environnement contraignant et peu encourageant les initiatives de différenciation. Donc, au-delà de l'accentuation du rôle de la famille dans la création et la gestion de l'entreprise, les PME de la région de Bejaia sont une image fidèle de celles de toute l'Algérie (même logique, mêmes objectifs et mêmes contraintes).

Section 3 : Attractivité des territoires et développement local: quel rôle pour les PME ?

Dans le cadre de notre étude, c'est l'attractivité interne (c'est à dire à l'échelle nationale qui met les régions en concurrence) qui nous intéresse dans ses dimensions offensives (attirer les nouvelles activités) et défensives (retenir les activités existantes) car l'attractivité d'une région ne se mesure par uniquement par sa capacité à entraîner les investissements directs étrangers mais également par son dynamisme économique interne.

Le thème de l'attractivité met les choix de localisation des entreprises au centre de la réflexion pour déterminer les facteurs susceptibles d'améliorer le degré d'attractivité d'une région. En général, une distinction est faite entre une attractivité traditionnelle et une attractivité territoriale. La première repose sur une assise purement spatiale alors que la dernière trouve son fondement dans les relations entreprises/ territoire.

En Algérie, le débat sur l'attractivité des territoires est récent. Il est initié par les pouvoirs publics sous la tutelle du ministère de l'aménagement du territoire et de

³² AIT ZIANE K. et AIT ZIANE H., Territoires et entrepreneurs innovateurs : cas de l'Algérie, communication au colloque international : « Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset 3 et 4 Décembre 2006.

l'environnement dans le cadre de l'élaboration du Schéma National d'Aménagement du territoire (SNAT) et l'identification de six pôles de compétitivités³³ à l'échelle nationale.

Le constat d'une faible attractivité du pays est fait et des efforts doivent être fournis pour y remédier. L'attractivité souhaitée est éminemment territoriale. Elle est définie dans le cadre du SNAT comme « l'aptitude d'un territoire dans une prospective de croissance qui s'entretiendra, à attirer les investissements productifs, les ressources humaines qualifiées et très qualifiées, à susciter le développement de la recherche et de l'innovation, à développer ses fonctions de commandement, à concentrer des équipements de haut niveau, à générer une demande croissante de ses produits en provenance des marchés régional, national, mondial. »

Dans le contexte d'une ouverture internationale amorcée par les différentes réformes engagées par notre pays et qui doit inéluctablement être renforcée, l'engagement de politiques de développement local est nécessaire pour rendre les régions plus attractives et permettre un aménagement plus équilibré. « Le développement local a trait aux initiatives des acteurs locaux, privés comme publics, en coopération avec des acteurs nationaux, pour susciter des projets de développement, améliorer l'adéquation des politiques publiques nationales aux conditions locales, et faire en sorte que la croissance débouche bien sur la création d'emplois »³⁴. En effet, le développement local est un moyen d'attirer les activités économiques pour le bien de la société en garantissant l'emploi au niveau local. De ce fait, il est un outil rationnel d'aménagement du territoire.

Ainsi, le développement local comporte une dimension territoriale du fait qu'il est basé sur des mécanismes de partenariat et de réseaux. Il intègre également des dimensions sociales aussi bien qu'économiques. Sachant que le niveau local est l'environnement immédiat de création et d'évolution des entreprises généralement de petite taille, il devient important d'inscrire leurs actions dans un réseau de relation avec les diverses institutions (collectivités locales, entreprises, universités,...) pour mobiliser les acteurs du territoire autour d'un projet de développement.

³³ Les pôles de compétitivités sont institués par la loi n° 06-06 du 20-02-2006 portant loi d'orientation de la ville.

³⁴ Ministère De L'aménagement Du Territoire Et De L'environnement, projet SNAT 2025, Tendances Ruptures et Alternatives, Mission 1 Rapport3, janvier 2005, p.30.

Par conséquent, le fonctionnement des PME selon une logique de réseau est un atout indéniable pour participer à des projets de développement et améliorer l'attractivité de leur territoire d'implantation, qui devient un réservoir de ressources susceptibles de devenir des opportunités de développement.

Les petites et moyennes entreprises deviennent un élément moteur du projet de développement territorial ou régional pour tenter de valoriser les richesses locales. Les acteurs locaux et à leur sommet les collectivités locales doivent conjuguer leurs efforts dans une perspective de coopération autour d'objectifs communs pour hisser leur région à l'échelle nationale (et éventuellement internationale) et améliorer sa compétitivité.

En Algérie, les PME sont de plus en plus reconnues sur la scène économique nationale comme créatrice d'emploi et de richesse mais continuent de vivre en autarcie quasi-totale, ignorant ou feignant d'ignorer les vertus du fonctionnement en réseau et des partenariats et continuent de sombrer dans les contraintes quotidiennes que rencontrent leur entreprises pour survivre.

Néanmoins, les collectivités locales sont loin d'être prêtes pour parrainer ce type d'initiatives car elles sont aussi sujette à des dysfonctionnements importants et manquent de ressources financières suffisantes pour élaborer des projets de développement alliant tous les acteurs de la région dans une perspective de développement local et d'aménagement du territoire. Ainsi, « rendre aux collectivités locales leur rôle d'aménagement implique qu'à côté d'un transfert de charges, s'organise un transfert de ressources. »³⁵. Une décentralisation plus qu'une déconcentration est attendue et un renforcement de l'autonomie des collectivités locales doit reposer sur les finances publiques locales. Ainsi, les régions peuvent entrer en concurrence et valoriser leurs richesses en produisant de la différenciation territoriale.

³⁵ CNES, Avis sur le dossier « Demain l'Algérie », 1995, p.61.

Conclusion du chapitre 3 :

Deux tendances essentielles ont marqué l'histoire économique de notre pays depuis l'indépendance à nos jours. La première est basée d'une part sur une planification centralisée et un développement industriel fondé sur l'entreprise publique où l'industrie lourde a eu la part du lion dans les investissements massifs du pays. La seconde est celle entamée avec la transition vers l'économie de marché marquée par la reconnaissance du secteur privé et la promotion des PME, en lesquelles on découvre tardivement des vertus cachés. Néanmoins, d'après l'étude que nous venons de faire, nous pouvons tirer deux conclusions :

1. Au niveau spatial, malgré la diffusion spatiale de ces entreprises, des disparités subsistent tant au niveau national qu'au niveau régional. La concentration des PME sur quelques wilayas du nord est une réalité incontournable et au sein de chaque wilaya, elles se concentrent en des points précis comme dans le cas de la wilaya de Bejaia où elles sont présentes avec un nombre important dans trois agglomérations : Akbou, Bejaia et El Kseur.
2. Au niveau sectoriel, les PME sont présentes dans la plupart des secteurs d'activités mais avec un degré plus important dans des secteurs à faible intensité capitalistique et peu risqués. Les PME sont ainsi rentières, exploitant des niches délaissées par le secteur public et peu innovantes.

Les PME ont certes un potentiel élevé de développement et sont susceptibles d'accomplir ce que les grandes entreprises des années 70 n'ont pas réalisé. Mais dans l'état actuel, elles sont loin de pouvoir atteindre tous les objectifs tracés car souffrant de problèmes graves et cela malgré toutes les politiques d'aides de la part de l'Etat. Les efforts publics doivent être orientés vers l'amélioration de l'environnement institutionnel des PME et susciter l'innovation (carence fondamentale de toute l'économie) en relation avec tous les acteurs concernés pour pouvoir conjuguer leurs efforts et les inscrire dans des projets de développement local, régional et national.

Pour cela, plusieurs réformes doivent être engagées en plus d'amener à terme celles déjà entamées pour espérer concrétiser les résolutions du gouvernement en la création des pôles de compétitivités et d'excellence et de mettre en œuvre la nouvelle stratégie

Chapitre 3. Développement spatial et sectoriel des PME en Algérie et à Bejaia

industrielle basée sur l'innovation et l'implication de tous les acteurs dans le développement économique de la nation.

CHAPITRE 4 : PROCESSUS D'AGGLOMERATION OU DE SPECIALISATION A TAHARACHT ?

La combinaison de plusieurs courants théoriques concernant l'analyse des phénomènes de l'agglomération spatiale et la prise en compte du territoire comme cadre conceptuel nous ont guidés dans la formulation de notre étude de la dynamique productive des PME à TAHARACHT en se basant sur une définition plurielle de la proximité.

Ce chapitre sera ainsi consacré à la mise en application du cadre conceptuel précédemment défini, en essayant de montrer la présence ou non des proximités géographique et organisationnelle au sein du tissu d'entreprises de la zone d'activité de TAHARACHT.

En partant de la description de la commune d'Akbou d'un point de vue géographique et démographique, nous montrerons l'importance du secteur industriel implanté dans la zone d'activité de TAHARACHT. Nous nous attacherons par la suite à la présentation de la méthodologie utilisée pour tester les hypothèses émises dans le cadre théorique afin de pouvoir répondre à notre questionnement de départ. Rappelons que l'objectif de cette étude est d'expliquer le dynamisme de la zone d'activité de TAHARACHT et la détermination de sa structure pour pouvoir spécifier la nature du processus de développement répondant aux caractéristiques de l'agglomération (proximité géographique et externalités pécuniaires) ou de la spécialisation (proximité organisationnelle et externalités de connaissance).

Ainsi, nous avons opté pour une démarche de travail empirique centrée d'une part sur le développement spatial et sectoriel des PME en Algérie et à Bejaia (traité dans le chapitre3), et d'autre part sur une enquête par questionnaire auprès d'un échantillon d'entreprises privées de la zone d'activité de TAHARACHT.

Ce présent chapitre est scindé en trois sections. La première est consacrée à la présentation de la commune d'Akbou, lieu de localisation de la zone d'activité de TAHARACHT. Cette dernière sera également présentée en abordant sa création, sa gestion ainsi que les entreprises qui y sont localisées. La deuxième traite de la démarche de travail en abordant l'échantillon étudié et le questionnaire d'enquête utilisé à cette fin. Quant à la dernière section, elle sera réservée à l'analyse et l'interprétation des résultats de l'enquête de terrain.

Section 1 : Présentation de la commune d'Akbou et de sa zone d'activité de TAHARACHT.

1-1-Présentation de la commune d'Akbou :

La commune d'Akbou, est aussi chef lieu de daïra composée de quatre communes : Akbou, Ighram, Chellata et Tamokra. Elle est située dans la vallée de la Soummam sur les flancs de la chaîne de montagne de Djurdjura à une altitude moyenne de 280 m. Elle est localisée à 70 Km au sud-ouest de la wilaya de Bejaia et à 200 Km à l'est de la capitale (Alger). D'une superficie totale de 52.18 Km², la commune d'Akbou comprend deux zones distinctes : d'une part, le plateau d'Akbou qui constitue le périmètre urbain englobant Tifrit, Riquet, Azib, le plateau d'Arafou et la plaine d'Azaghar, et d'autre part nous avons le reste de l'espace communal qui constitue la zone semi- urbaine. Elle est délimitée au nord par la commune de Chellata, au sud par les communes d'Aït Arzine et Amalou, à l'est par la commune d'Ouzellaguen et à l'ouest par les communes d'Ighram et Tazmalt.

La commune d'Akbou dispose d'un réseau routier constitué principalement de la route nationale n°26 qui relie la commune avec l'espace wilayal, régional et national (relie le nord et l'est de l'Algérie). La commune dispose d'autres axes routiers qui assurent sa liaison avec les autres communes en plus du passage de la voie ferrée (Bejaia- Alger) dans le territoire communal.

La population de la commune d'Akbou se caractérise par sa forte densité au km², sa forte agglomération et sa forte urbanisation. Le tableau 4.1 de la répartition de la population par commune et par dispersion indique que 69.74% de la population totale est agglomérée dans le chef lieu de la commune d'Akbou et 96.61% dans l'agglomération chef- lieu et les agglomérations secondaires de la même commune.

Tableau 4.1: Répartition de la population par commune et par dispersion au 31/12/2005

Communes	Agglomération chef-lieu	Agglomération secondaire	Zone éparsé	Total
Akbou	35 222	13571	1710	50503
Ighram	2119	12376	2743	17239
Chellata	279	8510	2498	11288
Tamokra	2636	2024	1658	6318
Total Daïra	40256	36481	8609	85348

Source : Annuaire statistique de la wilaya de Bejaia, DPAT 2007.

En termes d'urbanisation de la population, le tableau 4.2 lié à la répartition de la population par commune et par strates montre que la population de la commune d'Akbou est urbanisée à hauteur de 67.41 % et cela peut être expliqué par la disponibilité des services publics qui lui confère le rôle d'une véritable ville qui exerce un effet d'attraction certain sur les communes voisines.

Tableau n°4.2: Répartition de la population par communes et par strates.

Communes	Population		Population au 31/12/2005	
	Au 31/12/2004	Urbaine	Rurale	Total
Akbou	49968	34047	16456	50503
Ighram	17056	0	17239	17239
Chellata	11168	0	11288	11288
Tamokra	3251	0	6318	6318
Total Daïra	84443	34047	51300	85348

Source : Annuaire statistique de la wilaya de Bejaia, DPAT2007.

En termes de densité de la population au Km², la commune d'Akbou est caractérisée par une forte densité illustrée dans le tableau 4.3 qui atteint au 31/12/2005, 968 habitants par Km². Cette densité est parmi les plus élevées de la wilaya de Bejaia. Elle est classée troisième après Sidi Aich et le chef lieu de la wilaya.

Tableau n°4.3: Densité de la population par communes.

Communes	Population au 31/12/2005	Superficies (Km ²)	Densité (habitant/ Km ²)
Akbou	50503	52.18	968
Ighram	17239	50.11	344
Chellata	11288	41.6	271
Tamokra	6318	68.4	92
Total Daïra	85348	212.29	402

Source : Annuaire statistique de la wilaya de Bejaia, DPAT 2007.

La situation examinée dans les points précédents permet de classer la commune d'Akbou au rang de deuxième agglomération importante de la wilaya et révèle sa forte attractivité, « due à la diversification des activités commerciales et à la disponibilité des services publics (elle a toujours été un pôle commercial de la région) »¹

¹ Ait Sidhoum .H-, Approche monographique de la commune d'Akbou, les cahiers du CREAD n°73/2005, p.73.

La situation socio économique de la commune d'Akbou est caractérisée par une marginalisation de plus en plus du secteur agricole malgré les potentialités avérées de la commune dans l'agriculture. En effet, la surface agricole utile est estimée à 3456 Ha (campagne 2006), soit 66% de la surface totale de la commune (5218 Ha), le reste des terres est sous forme de pacages et parcours, terres improductives des exploitations, superficies forestières et terres improductives non affectées à l'agriculture.

En parallèle à ce détournement de la population du secteur agricole, l'industrie dans la commune d'Akbou connaît un essor remarquable ces dernières années. La commune d'Akbou est dotée d'une zone industrielle et d'une zone d'activité (Taharacht). Ces deux structures accueillent des unités industrielles opérant dans des secteurs divers.

La zone industrielle est plus ancienne et a connu l'implantation de grandes unités durant les années 70 qui ont contribué à fournir de l'emploi pour une partie importante de la population. Il s'agit de l'Algérienne des Cotonnades et Velours (ALCOVEL), de Manufacture Chaussure Soummam (MAC Soummam), Blanky industry trading company (BIT COMPANY) et de SONARIC. Le tableau 4.4 présente la situation des entreprises de la zone industrielle d'Akbou en termes de secteur juridique, de secteur d'activité et d'effectif.

Tableau n° 4.4: Situation des entreprises situées dans la zone industrielle d'Akbou.

Entreprises	Statut juridique	Secteur d'activité	Date de création	Effectif
Algérienne des Cotonnades et Velours (ALCOVEL)	SPA	Industrie textile	1998	713
Manufacture de Chaussures Soummam (MAC-SOUM)²	SPA	Industrie chaussures	1998	302
Blanky industry trading company (BIT COMPANY)	SPA	Agroalimentaire	-	15
SONARIC	EPE	Equipement de cuisines collectives	-	30

Source : établi à partir des données de l'inspection du travail d'Akbou, de la DMI et de la DPAT.

² Affiliée au Groupe Industriel Cuir « LEATHER INDUSTRY ».

La zone d'activité de Taharacht constitue notre terrain d'étude pour des raisons évidentes qui se résument dans la dynamique remarquable de cette zone, de son accueil d'unités industrielles privées de petite taille. Sa présentation sera abordée en détail dans le point suivant et sa structure sera étudiée dans le reste de ce travail.

La commune d'Akbou est de plus en plus liée à sa zone d'activité Taharacht de renommée locale, régionale et même nationale contribuant à renforcer l'attractivité de la région et la fourniture de l'emploi pour la population de la commune et pour les communes voisines ainsi que la création d'une multitude d'activités liées en amont et en aval des unités industrielles implantées..

1-2-Présentation de la zone d'activité de TAHARACHT:

La zone d'activité de TAHARACHT est créée suite à la délibération N°185 du 04/09/1986 de l'APC d'Akbou, approuvée le 13/10/1986 par Monsieur le chef de la Daïra d'Akbou. Elle est identifiée par l'acte administratif n° 269 du 17/10/1993, publié à la conservation foncière d'Akbou le 26/10/1993, volume 04 N°22. Cette zone est située au sud est du chef lieu de la commune d'Akbou à proximité de la route nationale n°26 et à proximité de la voie ferrée, d'une superficie totale de 24 ha 85 ares 21 ca (248521.00 m²) répartie en 50 lots tous attribués.

Vue une demande de plus en plus importante au niveau de la commune d'Akbou sur les terrains à usage industriel, la zone de TAHARACHT a connue une extension en 1998³ sur une surface de 22 ha 48 ares 95 ca (224895.00 m²) répartie en 45 lots dont 03 lots disponibles (non attribués). Ainsi, la zone de TAHARACHT est constituée de deux sous- zones : la zone I (initiale) et la zone II (extension sur la partie communale et une extension sur la partie domaniale (09 ha 77 ares 05 ca). Sa superficie totale est de 57 ha 11 ares 21 ca⁴. En terme d'activités, cette zone abrite 46 unités de production dont 32 opérationnelles, 11 en construction et 03 non encore opérationnelles ou à l'arrêt. Les travaux de viabilisation sont effectués par l'agence foncière locale d'Akbou synthétisé dans le tableau 4.5.

³ Délibération n°148 du 28/10/1998 de l'APC d'Akbou, approuvée par l'arrêté N°450/2000 de Monsieur le Wali de la Wilaya de Bejaia, du 30/04/2000.

⁴ Agence foncière de la wilaya de Bejaia, Antenne d'Akbou Fiche technique de la zone d'activité TAHARACHT Akbou.

Tableau n°4.5: Etat de viabilisation de la zone d'activité de TAHARACHT.

Travaux de viabilisation					
	Voirie	A.E.P	D.E.P	A.E.U	Electricité
Zone I	90%	100%	90%	100%	100%
Zone II	90%	100%	90%	100%	100%

Source : Situation des zones industrielles et zones d'activités, Agence foncière locale d'Akbou, 2009.

La viabilité de la zone reste donc partielle et vue l'absence d'un organisme gestionnaire, cette zone, malgré son dynamisme industriel semble, laissée pour compte et en proie à une dégradation de plus en plus visible.

Section 2 : Présentation de la démarche : le questionnaire et l'échantillon

Cette section est consacrée à la démarche méthodologique poursuivie dans la conduite de l'enquête de terrain. Elle est scindée en deux sous section, la première traite le questionnaire et la seconde aborde le recueil de données et la présentation de l'échantillon.

2-1- Le questionnaire et les techniques d'enquêtes:

Pour répondre à notre problématique de départ et compte tenu du cadre théorique défini dans les chapitres 1 et 2 et transposé au cas algérien dans le chapitre 3, nous avons élaboré un questionnaire adressé aux entreprises de notre échantillon pour mener notre enquête de terrain sur les processus d'agglomération et de spécialisation dans la ZAC TAHARACHT.

Notre questionnaire est subdivisé en trois axes principaux. Le premier axe concerne l'identification et les caractéristiques d'ordre général de l'entreprise (raison sociale, secteur d'activité, chiffre d'affaire, effectif...). Le deuxième axe concerne le développement spatial de l'entreprise. Il est scindé en deux sous axes liés à la création de l'entreprise et à sa localisation. Quant au dernier axe, il est relatif au développement sectoriel et organisationnel de l'entreprise. Il est scindé lui aussi en deux sous axes : le premier examine les relations de l'entreprise avec l'amont, l'aval et avec les sous traitants. Le second étudie les relations de l'entreprise avec les institutions de recherches et les organismes publics. La manière dont les questions répondent à la problématique est :

- A. **Fiche signalétique de l'entreprise :** l'objectif de ce premier axe est de recueillir des informations d'ordre général sur l'entreprise en question pour dresser un tableau

rapide de l'entreprise. Cette partie permet donc d'identifier l'entreprise et de déterminer son poids dans la zone d'activité et dans la localité d'akbou (chiffre d'affaire, emploi et surface occupée dans la zone).

B. Développement spatial de l'entreprise :

Le volet concernant la création de l'entreprise a pour objectif de connaître les motivations de l'entrepreneur pour créer son entreprise et les raisons de son choix sectoriel ainsi que de connaître le contexte de départ de ce lancement en matière d'étude, de financement et d'avantages dont a bénéficié le créateur. Ces renseignements vont nous permettre d'apprécier l'environnement immédiat et les caractéristiques de l'entreprise. Donc d'avoir une idée préalable de la relation de l'entreprise avec son milieu d'implantation.

Le volet concernant la localisation de l'entreprise a pour objectif d'examiner en profondeur les liens de l'entreprise avec son espace géographique et cela en abordant tour à tour le lien de l'entrepreneur avec le milieu de localisation de son entreprise (origine géographique du propriétaire), les déterminants de localisation en termes de proximités de différentes natures (de marché, du domicile,...), d'incitations à la localisation et de disponibilité foncière, ainsi que le degré d'importance de l'existence d'un tissu local d'entreprises (clients, fournisseur, de même secteur ou d'autres secteurs) pour l'implantation spatiale de l'entreprise dans cette zone d'activité. Ce dernier point sera détaillé pour l'origine géographique de la clientèle, des approvisionnements (matières premières et produits semi-finis), des moyens de productions et de la main d'œuvre.

En somme, cet axe vise à savoir si les entreprises sont attirées par la ZAC pour son aménagement et la présence d'incitations financières à la localisation ou si elles sont plutôt guidées par une logique privée (Essaimage).

C. Développement sectoriel et organisationnel de l'entreprise :

Le volet concernant les relations qu'entretient l'entreprise avec l'amont, l'aval et les sous traitants est abordé ici non plus dans un cadre géographique comme c'était le cas dans l'axe précédent mais dans un point de vue organisationnel. Nous avons focalisé notre attention sur la nature des relations (marchande ou hors marché) et le degré de sa formalisation (explicite ou implicite) avec les fournisseurs et les distributeurs et l'existence d'éventuels partenariats avec les différents acteurs.

2-2-Recueil de données et échantillon :

1. Déroulement de l'enquête :

Notre travail de terrain a débuté le mois de janvier 2009. Avant la construction de notre échantillon, nous avons opté pour un recueil d'information et de données concernant les zones aménagées ainsi que les PME privées de la wilaya de Bejaia en s'adressant à des organismes publics, à savoir la direction des mines et de l'industrie, la direction des PME et de l'artisanat, la direction de la planification et de l'aménagement du territoire, le service urbanisme de la commune d'Akbou et l'agence foncière locale d'Akbou.

Après cette vue d'ensemble, nous avons focalisé notre attention sur notre terrain d'étude, à savoir la zone d'activité de TAHARACHT. La non disponibilité d'une liste complète des unités industrielles implantées dans cette zone au niveau de l'agence foncière nous a obligé à nous rendre sur place et à tenter de distribuer les questionnaires pour toutes les entreprises de la zone en procédant par une méthode aléatoire. Selon les renseignements de la fiche technique de la zone de TAHARACHT, cette dernière abrite 46 unités, 32 opérationnelles et 11 en construction.

Au terme de notre enquête, nous avons pu distribuer 28 questionnaires auprès de la population des entreprises de THARACHT, la suite réservée à notre enquête a différé d'une entreprise à une autre. Le tableau 4.6 présente les entreprises de notre échantillon ainsi que leurs réponses à notre questionnaire. Notre échantillon total représente 87.5 % de la population totale.⁵

Tableau n° 4.6 : Présentation de l'échantillon total de notre enquête.

Secteur d'activité	Raison sociale	Réponse	
		Favorable	Défavorable
Industrie Agroalimentaire	Danone Djurdjura Algérie	X	
	Condi Volaille	X	
	Grand Moulin de la Vallée	X	
	CK Fleisch		X
	Laiterie Gueldamen	X	
	Molino Grani		X
	SSG	X	
	Ramdy	X	

⁵ Parmi les entreprises non enquêtées figure une entreprise en cessation d'activité depuis le mois de janvier, c'est la savonnerie SOUMMAM rachetée par la savonnerie GUELDAMEN mais qui est encore non opérationnelle.

	W. T. Djurdjura	X	
	Frulact Algérie	X	
	Almag		X
	Agro céréales		X
Industrie chimique et caoutchouc	All Plast	X	
	Batelec		X
	Le Faucon	X	
	Général Plast		X
	Savonnerie GUELDAMEN	X	
	Akbou Plastique	X	
	Polystyrène Industrie	X	
Industrie des matériaux de construction, Céramique et verre	Taharacht Granito	X	
	Betonex	X	
Industrie du bois, papier et emballage	Général Emballage	X	
	K-Trem	X	
Bâtiments et travaux publics	SNC Belhoul Frères	X	
Industrie mécanique, métallique et métallurgique	CMMI		X
Services	GMF		X
	TMF		X
	GNT		X

Source : notre enquête de terrain, 2009.

2. Taille et structure de l'échantillon final :

Notre échantillon final est constitué de 18 entreprises, il représente 64.28% de l'échantillon visé. Sa structure est présentée dans le tableau 4.7. La lecture de ce tableau nous permet de faire trois remarques liées à notre échantillon, relatives à la taille des entreprises enquêtées, à leur secteur d'activité et à leur forme juridique.

D'une part, notre échantillon contient une seule grande entreprise (plus de 250 employés), le reste (17 entreprises) est constitué de PME. La catégorie dominante des PME est la petite entreprise avec 46.66% des PME. La moyenne et la micro entreprise représentent respectivement 40% et 13.33% des PME.

D'autre part, notre échantillon est constitué en majorité par des SARL à raison de 68.75% des entreprises. Le reste est réparti entre le statut de SNC (12.5%), de EURL (12.5%)

et de SPA (6.25%). Cet état de fait peut être expliqué par les avantages juridiques que procure la forme SARL.

Tableau N° 4.7 : Présentation de l'échantillon final.

Entreprises	Statut juridique	Secteur d'activité	Date de création	Effectif employé	Surface occupée en m ²
All Plast	SARL	Industrie chimique et caoutchouc	1998	89	3617
Akbou Plastique	SARL	Industrie chimique et caoutchouc	2002	27	2523
Betonex	SARL	Industrie des matériaux de construction, Céramique et verre.	1998	110	-
Condi volaille	SARL	Industrie agro alimentaires	2003	98	-
Laiterie Gueldamene	EURL	Industrie agro alimentaires	2004	10	-
Taharacht Granito	SNC	Industrie des matériaux de construction, Céramique et verre	2002	22	2000
K-TREM	SARL	Industrie du bois, papier et emballage	2005	9	1482
Ramdy	SARL	Industrie agro alimentaires	1983	133	-
Djurdjura World Trading	EURL	Industrie agro alimentaires	2005	64	
Frulact Algérie	SPA	Industrie agro alimentaires	2008	28	3064
SSG	SARL	Industrie agro alimentaires	1996	209	28792
Savonnerie Gueldamene	SARL		2006	29	6800
Le Faucon	SARL	Industrie chimique et caoutchouc	2001	3	-
Grand Moulin de la Vallée	SARL	Industrie agro alimentaires	2004	32	4000
SNC Belhouli Frères	SNC	Bâtiments et travaux publics	1996	29	6000
Général Emballage	SARL	Industrie du bois, papier et emballage	2002	533	-

Danone Djurdjura Algérie	SPA	Industrie agro alimentaires	2001	873	-
Polystyrène Industrie	EURL	Industrie chimique et caoutchouc	2008	15	2750

Source : notre enquête de terrain, 2009.

Enfin, notre échantillon est dominé par des entreprises de l'agroalimentaire qui représentent 43.75 % de notre échantillon. Un autre secteur fleurissant à TAHARACHT est celui de l'industrie chimique, caoutchouc et plastique avec 25% de l'échantillon étudié. D'autres secteurs tels l'Industrie des matériaux de construction, Céramique et verre et les services sont absents de notre échantillon. Le tableau 4.8 retrace la répartition de notre échantillon final par secteur d'activité.

Tableau N°4.8 : Répartition des entreprises enquêtées par secteur d'activité.

Secteur d'activité	Fréquence	Pourcentage
Ind. Agro-alimentaire	08	44,4%
Ind. Mat- construction, Céramique et verre	02	11.1%
Ind. Bâtiment et travaux publics	01	5,6%
Ind. Chimique, caoutchouc et plastique	05	27.8 %
Ind. du bois, papier et emballage	02	11,1%
Total	18	100%

Source : Notre enquête de terrain, 2009.

Le taux de réponse des entreprises de notre échantillon aux diverses questions du canevas de questionnement varie de 78 à 100 %. Il est en moyenne de 87.45%. Ce taux élevé s'explique par notre tentative d'éviter les questions susceptibles de non réponse. Ce qui peut être illustré par la question sur le chiffre d'affaire des entreprises, sujette à des taux élevés de non réponse dans la majorité des enquêtes menées auparavant. Pour minimiser ce taux, nous avons procédé par intervalle au lieu de demander le chiffre d'affaire exacte, ce qui a permis de réduire la méfiance des entreprises sans l'annuler car il subsiste toujours des entreprises (22.22%) qui refusent de communiquer leurs chiffres d'affaire. Le tableau 4.9 présente la répartition des entreprises de notre échantillon selon le chiffre d'affaire.

La lecture du tableau 4.9, nous permet de constater que 27.77% des entreprises enquêtées réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dinars et 33.33 % des

entreprises de notre échantillon font un chiffre d'affaires inférieur à 200 millions de dinars. Seules trois entreprises (16.66%) déclarent réaliser un chiffre d'affaires qui se situe entre 200 millions et 2 milliards de dinars.

Tableau N°4.9: Répartition des entreprises enquêtées par chiffre d'affaire.

Chiffre d'affaire	Fréquence	Pourcentage
Inférieur à 20 millions de dinars	05	27.77%
Inférieur à 200 millions de dinars	06	33.33%
Entre 200 millions et 2 milliards de dinars	03	16.66%
Pas de réponse	04	22.22%
Total	18	100%

Source : Notre enquête de terrain, 2009.

En somme, notre démarche méthodologique est entamée par un recueil de données de diverses sources d'informations qui a débouché sur l'élaboration de notre questionnaire d'enquête et la construction de notre échantillon. Le traitement des questionnaires recueillis nous a permis de dégager les résultats de notre enquête que nous présenterons et analyserons dans la section 3.

Section 3 : Dynamique de développement à TAHARACHT : proximités et externalités ?

L'objet de cette section est de présenter les résultats de notre enquête à TAHARACHT sur les dynamiques de développement à travers le test des hypothèses de l'agglomération et de la spécialisation des PME pour tenter de rendre compte de l'organisation productive du tissu étudié.

Pour répondre à notre problématique de savoir quelle trajectoire de développement est présente à TAHARACHT, nous avons procédé en deux temps. Dans un premier temps, nous avons traité le développement spatial de l'entreprise pour connaître le degré d'importance du local dans son fonctionnement, autrement dit, détecter le rôle de la proximité géographique dans le regroupement des PME à TAHARACHT. Dans un second temps, nous avons abordé le développement sectoriel et organisationnel de l'entreprise en examinant les liaisons qu'entretient l'entreprise avec les acteurs de son environnement (clients, fournisseurs,

universités et organismes publics) afin de rendre compte de la proximité organisationnelle entre les acteurs et un fonctionnement en réseau.

A côté des proximités, nous essayerons d'analyser également la présence des externalités pécuniaires et de connaissance à travers la nature des interactions des entreprises enquêtées avec les divers acteurs de l'environnement et particulièrement avec les institutions de recherche et de formation professionnelle.

Nous nous questionnons donc sur le développement d'une dynamique collective de proximité et sur l'ouverture des entreprises à des logiques de fonctionnement en réseaux. Enfin, nous tenterons de synthétiser les résultats de l'enquête en testant les hypothèses de l'agglomération et de la spécialisation afin de rendre compte de l'organisation productive du tissu étudié et de son processus de développement. La construction territoriale a-t-elle lieu dans la zone étudiée ?

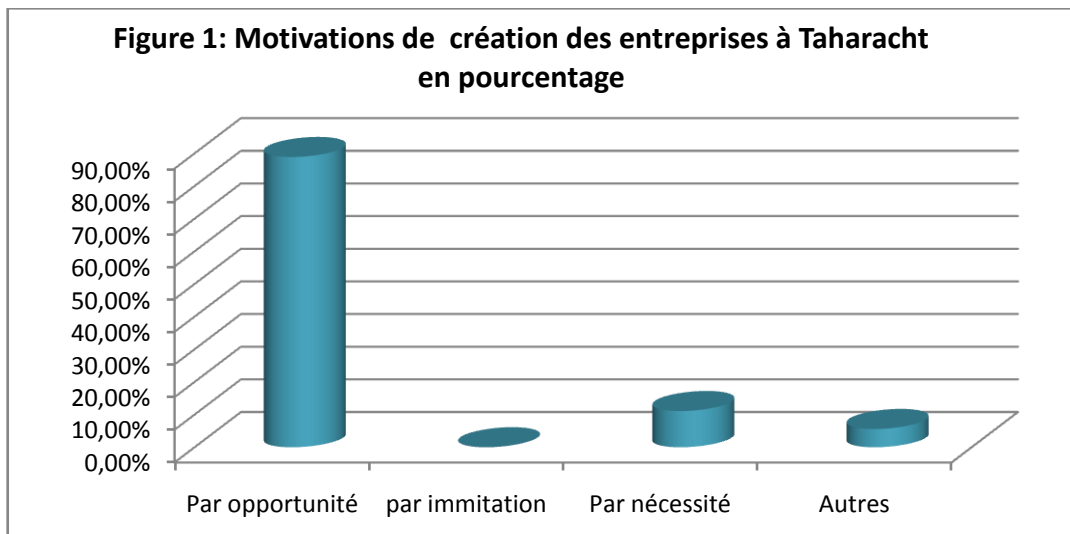
1. Développement spatial de l'entreprise : Quel rôle pour la proximité géographique ?

1.1. Création de l'entreprise :

L'objectif est de connaître les motivations pour la création d'entreprises de la zone d'activité de TAHARACHT, les raisons du choix du secteur d'activité ainsi que les conditions initiales du lancement du projet d'investissement (études, financement et avantages obtenus auprès des organismes publics).

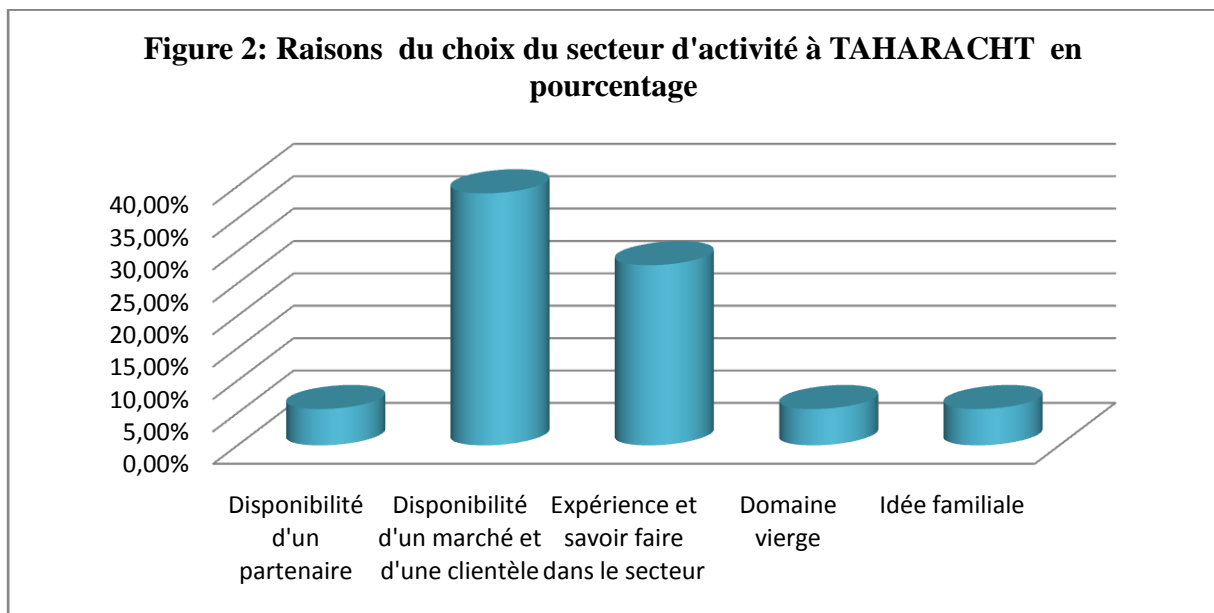
Les entreprises créées à TAHARACHT sont motivées pour 88.9% d'entre elles par l'exploitation d'une opportunité qui se concrétise en une concrétisation d'une idée conjuguée avec une disponibilité des ressources financières. Uniquement deux entreprises (11.1%) déclarent créer leurs entreprises par nécessité pour sortir du chômage. Un seul entrepreneur a évoqué d'autres raisons pour la création de son entreprise et a souligné que la création de richesse est la raison principale de son investissement à TAHARACHT pour créer de l'emploi au niveau local sachant que son investissement serait plus rentable s'il s'est implanté ailleurs (Boumerdes⁶). L'imitation d'autres réussites n'a été déterminante dans la création de l'entreprise pour aucune des entreprises de notre échantillon. La figure 1 présente les motivations de créations des entreprises à TAHARACHT selon les résultats de l'enquête.

⁶ C'est l'entreprise PSI qui produit le polystyrène (dérivé du pétrole.)



Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

A la question ouverte : « quelles sont les raisons qui vous ont poussé à choisir votre secteur d'activité actuel », nous avons recensé cinq réponses évoquées par les entreprises enquêtées et représentées dans la figure 2 relative aux raisons du choix du secteur d'activité.



Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT

La disponibilité d'un marché et d'une clientèle est la raison principale évoquée par les entreprises enquêtées dans le choix de leur secteur d'activité. En effet, sept entreprises (38.9

%) déclarent l'importance de la dimension du marché dans leur choix sectoriel. En deuxième lieu, l'expérience et le savoir faire dans le secteur sont un déterminant du choix du secteur d'activité pour 27.8% des entreprises enquêtées. Une expérience qu'ils ont acquise soit dans le secteur public ou privé. Enfin, respectivement 5.6 % des entreprises ont mentionné la raison d'une disponibilité d'un partenaire (FRULACT ALGERIE), d'une idée familiale qui s'est concrétisée (Laiterie GUELDAMENE) et le fait que le secteur d'activité est un domaine quasiment vierge (K-TREM).

Le recours à l'avis des conseillers juridiques et la rentabilité du projet d'investissement est effectué par 50% des entreprises alors que 38.9% n'ont pas demandé leurs services et ont créé leurs entreprises sans études préalables. Sur cette question, nous avons enregistré 11.1% de non réponse.

La lecture du tableau 4.10 nous permet de constater que les entreprises enquêtées font recours au financement bancaire avec un pourcentage de 55.6% des entreprises alors que 38.9% ne l'ont pas fait. La part du financement bancaire dans le financement total de l'investissement varie de 25 à 83% selon les résultats de l'enquête.

Tableau N°4.10 : Provenance financement de l'entreprise.

Provenance financement		Fréquence	Pourcentage
Financement bancaire	Oui	10	55.6%
	Non	7	38.9%
Financement non bancaire	Fonds propres	15	83.3%
	Fonds obtenus auprès de la famille	6	33.3%
	Prêts de la part des amis	3	16.17%

Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

Le financement non bancaire est essentiellement sous forme de fonds propres à raison de 83.3% des entreprises, la famille contribue dans le financement des projets avec un pourcentage de 33.3% des cas et 16.7% grâce à des prêts de la part des amis.

En parallèle à ces financements, les entreprises enquêtées ont bénéficié des dispositifs publics à la création d'entreprise. Il s'agit essentiellement du dispositif APSI/ANDI qui a été utilisé par 11 entreprises (61.1%) et du dispositif ANSEJ et l'exonération de l'impôt sur le bénéfice évoqué respectivement par 5.6% des entreprises. (Voir tableau 4.11).

Tableau N°4.11 : Avantages des dispositifs publics pour la création d'entreprise.

Types avantages	Fréquence	Pourcentage
ANSEJ	1	5.6%
ANDI/APSI	11	61.1%
CNAC	0	0%
Exonération de l'impôt sur le bénéfice	1	5.6%
Autres	0	0%

Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

En somme, les entreprises créées à TAHARACHT exploitent des opportunités et sont guidées par une logique de marché dans leurs choix sectoriel. Elles investissent des secteurs rentables à court terme et s'implantent là où la demande (clientèle) est importante. En outre, elles se caractérisent par une démarche « traditionnelle » de création d'entreprise avec un recours faible aux conseillers juridiques et financiers hormis les banques qui ont contribué avec des degrés variables dans le financement des projets d'investissements et l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement, dispositif public utilisé par la majorité des entreprises de la zone. Néanmoins, les PME de TAHARACHT recourent au financement non bancaire, à majorité sous forme de fonds propres, ce qui ne les différencie pas des autres PME de la région (Bejaïa) et du pays.

1.2. Localisation de l'entreprise : attractivité de la zone et rôle de la proximité géographique dans le fonctionnement des entreprises.

La zone d'activité de TAHARACHT est parmi les zones les plus attractives de la wilaya de Bejaia de par sa notoriété. En effet, pour les entreprises qui y siègent, 94.4% considèrent que cette zone est attractive pour les investissements et 72.2 % des entrepreneurs déclarent que l'implantation de leur activité à TAHARACHT n'est pas fortuite mais elle est plutôt motivée par plusieurs considérations ou facteurs de localisation. Le tableau 4.12 présente les facteurs de localisation des entreprises enquêtées.

Parmi les facteurs les plus importants de localisation à TAHARACHT, nous trouvons en premier lieu la présence d'infrastructures (réseaux routiers, de communication, d'électricité, de gaz et d'eau) pour 50% des entreprises. Ensuite, c'est la disponibilité foncière qui est déterminante dans la localisation à TAHARACHT pour 44.4% des entreprises enquêtées car le foncier industriel est la contrainte majeure pour les investisseurs et l'aménagement d'une zone d'activité par les pouvoirs publics est une opportunité pour les

porteurs de projets de les concrétiser. Cela atteste que les PME enquêtées sont sensibles aux facteurs traditionnels de localisation et elles sont utilisatrices de ressources génériques présentes sur leur site d'accueil.

Tableau N°4.12 : Importance des facteurs de localisation à TAHARACHT.

Facteur de localisation	Fréquence	Pourcentage
Proximité de marché	5	27.8%
Proximité de fournisseur	6	33.3%
Proximité des donneurs d'ordres	1	5.6%
Proximité du domicile familial	5	27.8
Proximité des ports et aéroports	4	22.2%
Présence d'infrastructure	9	50%
Présence d'aides ou d'incitations locales à la localisation	1	5.6%
Disponibilité foncière	8	44.4%
Dynamisme des banques	4	22.2%
Autres raisons personnelles	3	16.17%

Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT

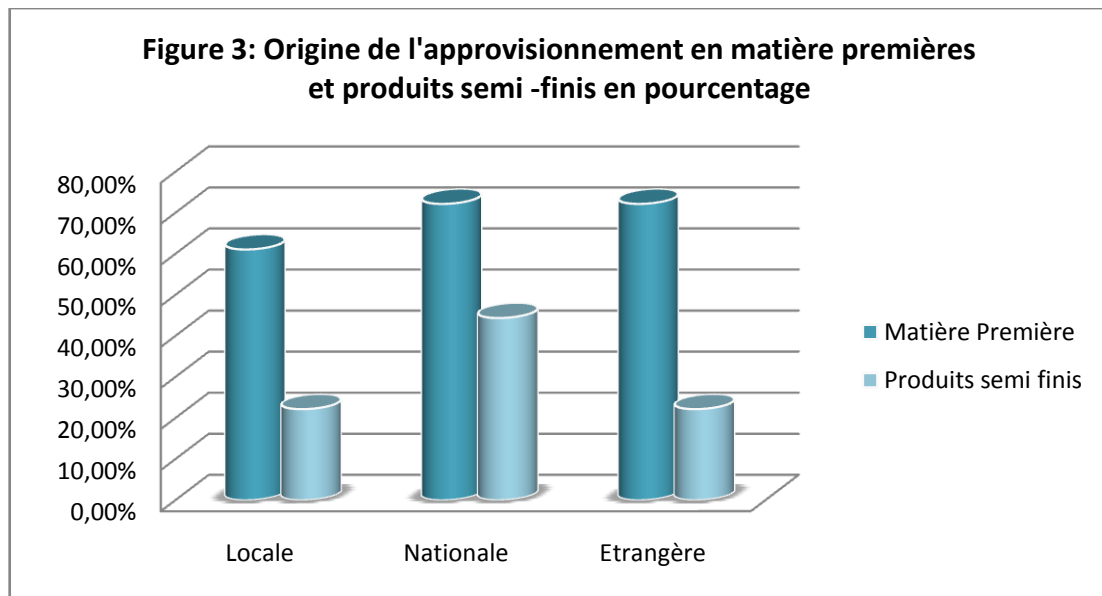
Pour 33.3% des entreprises, la proximité des fournisseurs est la raison de leur localisation à TAHARACHT. Cela nous mène à croire que les entreprises enquêtées ont des relations clients fournisseurs au niveau local et nous allons traiter cette question plus loin dans cette analyse. En dernier lieu, la proximité au domicile familial qui renvoie à une proximité géographique du lieu de travail est aussi importante dans l'inscription spatiale des entreprises dans cette zone d'activité (27.8%). L'importance de ce facteur est confirmée par l'analyse de l'origine géographique du créateur de l'entreprise. En effet, 72.2% des propriétaires sont originaires de la commune d'Akbou et 27.8% d'une commune voisine et aucun entrepreneur n'est originaire d'une commune lointaine ou d'une autre wilaya. Cela renvoie à l'attachement des entrepreneurs à leur région mais aussi à l'immobilité des entrepreneurs. La dimension marché est également mentionnée comme importante pour la localisation de l'entreprise pour 27.8% des réponses confirmant le constat déjà fait sur l'investissement des PME par opportunité et une logique de profit.

Notons, enfin, que parmi les entreprises ayant évoquées d'autres raisons personnelles, figure un entrepreneur qui a déclaré que le développement de la région est la principale raison de localisation de son investissement à TAHARACHT. Ce fait est révélateur d'un lien qui se

tisse avec la région mais qui demeure exclusif à une seule entreprise et qui mérite d'être renforcé.

Pour savoir si une dynamique de création d'entreprise dans la zone est impulsée par une logique privée, nous avons interrogé les entrepreneurs sur la pratique de l'essaimage. Les réponses ont révélé qu'une seule entreprise déclare être issue de cette forme de création d'entreprise tandis que 83.3 % ne le sont pas et 11.1% (2 entreprises) se sont abstenus de répondre. Ainsi, la logique publique (zone aménagée) est déterminante dans la création et la localisation des entreprises dans cette zone et sa notoriété peut être expliquée par la présence d'industries fleurissantes. Il est important alors de s'interroger sur la dépendance ou l'interdépendance des entreprises de la zone et l'existence de relations de synergie et de complémentarité entre elles pour constituer un réseau et une identité collective de la zone.

Ainsi, nous avons procédé à l'examen du fonctionnement des entreprises enquêtées en les interrogeant sur l'origine de leurs approvisionnements en matières premières et produits semi-finis (voir Figure 3). Cela nous permettra de connaître quelle est l'importance du local dans les relations fonctionnelles de l'entreprise.



Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT

Cette figure nous permet de constater qu'en terme d'approvisionnement en matières premières l'horizon local s'efface devant le national (72.2%) et l'étranger (72.2%) qui représentent les sources d'approvisionnement utilisées par les entreprises. Néanmoins, un approvisionnement local est aussi significatif car il représente 61.1% des

approvisionnement. Quant aux produits semis finis, les entreprises enquêtées s'approvisionnent sur le marché national (44.4%) mais aussi sur le marché local et étranger avec respectivement 22.2% des cas.

En matière technologique (voir tableau 4.13), les entreprises enquêtées déclarent que leurs moyens de production sont d'origine étrangère pour 77.8% des PME. Une dépendance prononcée vis-à-vis de l'extérieur en approvisionnement en matières premières et en technologie et avec un degré moindre pour les produits semi finis est à noter, ce qui n'est pas sans conséquence sur la dynamique industrielle et les liens avec l'espace d'insertion des entreprises enquêtées.

Tableau N°4.13 : Origine des moyens de production (technologie utilisée).

origine	Fréquence	Pourcentage
Nationale	7	38.9%
Internationale	14	77.8%

Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT

Ainsi, la présence ou le regroupement de PME dans la zone nous conduit à rechercher l'importance des facteurs de localisation liés aux entreprises par secteur d'activité dans le but de détecter les similarités ou complémentarités existantes ou potentielles entre les secteurs d'activités.

Le tableau 4.14 (voire page suivante) est révélateur de l'importance de l'existence d'un tissu d'entreprises du même secteur d'activité pour les entreprises agroalimentaires (22.2%) ce qui pourrait expliquer la présence d'un nombre important d'unités industrielles opérant dans ce secteur (dans la zone et dans notre échantillon). Un autre facteur important pour ce secteur est la présence d'entreprises clientes (27.8%) et avec un degré moindre la présence d'entreprises fournisseurs (11.1%). Les entreprises agroalimentaires enquêtées sont également sensibles à la présence d'autres entreprises d'autres secteurs d'activité.

Il ressort aussi de ce tableau que les industries chimiques plastiques et caoutchouc enquêtées affichent une sensibilité exclusive à deux facteurs de localisation : la présence d'entreprises clientes (22.2%) particulièrement pour les entreprises du plastiques qui fournissent l'industrie agroalimentaire en emballage en plastique (bouteilles, bouchons, caisses, boîtes ...) et la présence d'autres entreprises d'autres secteurs d'activités (22.2%) pour les mêmes raisons.

Tableau N°4.14 : Importance des facteurs de localisation liés aux entreprises par secteurs d'activité.

Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT

Un autre résultat significatif du croisement entre facteurs de localisation liés aux entreprises et le secteur d'activité est l'importance du facteur lié à la présence d'entreprises d'autres secteurs (11.1%) et d'entreprises clientes (11.1%) pour l'industrie du bois papier et emballage, particulièrement pour les entreprises de l'emballage.

De ce qui précède, la localisation des entreprises à TAHARACHT s'apparente à une agglomération d'activités similaires (entreprises agroalimentaires) et le début d'une spécialisation par activités complémentaires (IAA et I.CH.P d'un côté et IAA et I.B.P.E d'un autre.). Néanmoins, il convient d'analyser les relations qu'entretiennent les entreprises enquêtées en matière d'approvisionnement, de distribution, de sous-traitance et les liens qu'elles tissent avec les autres entreprises, les institutions de recherche et les organismes publics. Ce qui sera l'objet de la sous section suivante.

Il ressort, du tableau 4.15, que les entreprises enquêtées déclarent choisir de se localiser à TAHARACHT à cause de la diversité des compétences de la main d'œuvre pour 72.2% entre elles. Par ailleurs, une importance est aussi accordée à l'existence de la main d'œuvre qualifiée (50%) et l'existence d'un savoir faire local. Ainsi, nous pouvons dire que le fait que la commune d'AKBOU soit une agglomération urbaine importante a contribué à l'apparition de l'agglomération industrielle de TAHARACHT non seulement pour exploiter l'offre foncière mais également le réservoir de la main d'œuvre.

Tableau N°4.15 : Importance des facteurs liés à la main d'œuvre dans la localisation des entreprises à TAHARACHT.

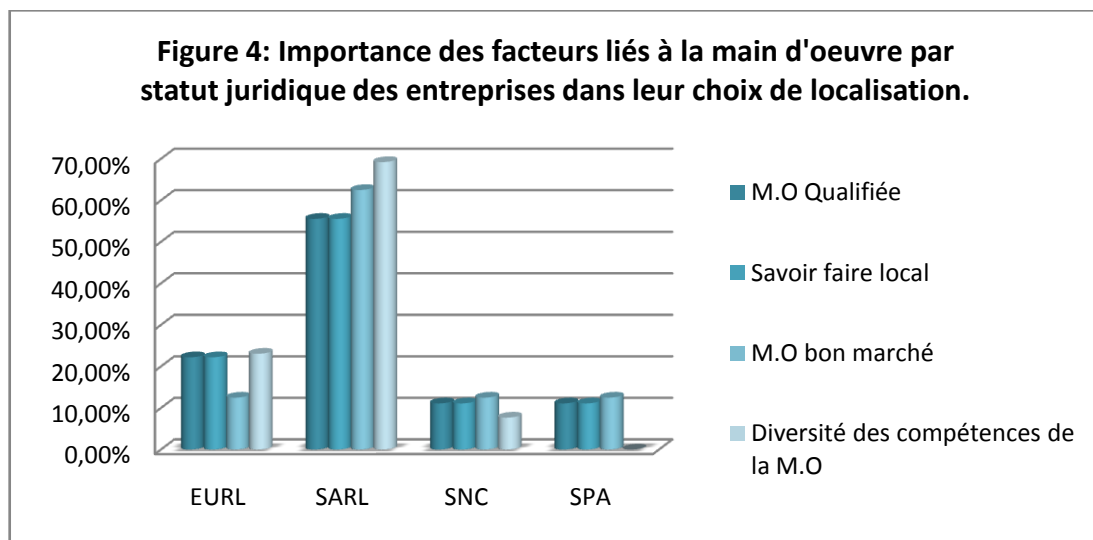
Importance main d'œuvre	Fréquence	Pourcentage
Existence main d'œuvre qualifiée	9	50%
Existence d'un savoir faire local	9	50%
Existence d'une main d'œuvre bon marché	8	44.4%
Diversité des compétences de la main d'œuvre	13	72.2%
Autres critères	0	0%

Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

L'examen de la figure 4 relative à l'importance de la main d'œuvre par statut juridique des entreprises nous permet de constater que pour les SARL (qui constituent la majorité des entreprises de notre échantillon), la diversité des compétences de la main d'œuvre est le facteur le plus important qui a guidé leur choix d'implantation à TAHARACHT (69.23%). L'existence d'une main d'œuvre bon marché dans la région est un deuxième facteur de localisation des entreprises dans la zone à raison de 62.5%. En outre, les SARL enquêtées déclarent leur sensibilité vis-à-vis de l'existence d'une main d'œuvre qualifiée et de l'existence d'un savoir faire local avec respectivement 55.55% des entreprises.

Les entreprises enquêtées qui ont opté pour le statut juridique d'EURL affichent également leur sensibilité à la diversité des compétences de la main d'œuvre (23.07%) comme elles déclarent aussi l'importance de la main d'œuvre bon marché (12.5%) et avec une moindre mesure la présence de la main d'œuvre qualifiée et d'un savoir-faire local.

Quant aux SNC et SPA enquêtées, c'est la présence de la main d'œuvre bon marché qui est le facteur déterminant dans leur investissement dans la zone (12.5%) mais également la présence d'une main d'œuvre qualifiée et d'un savoir-faire local a joué un rôle important dans leur implantation à TAHARACHT.



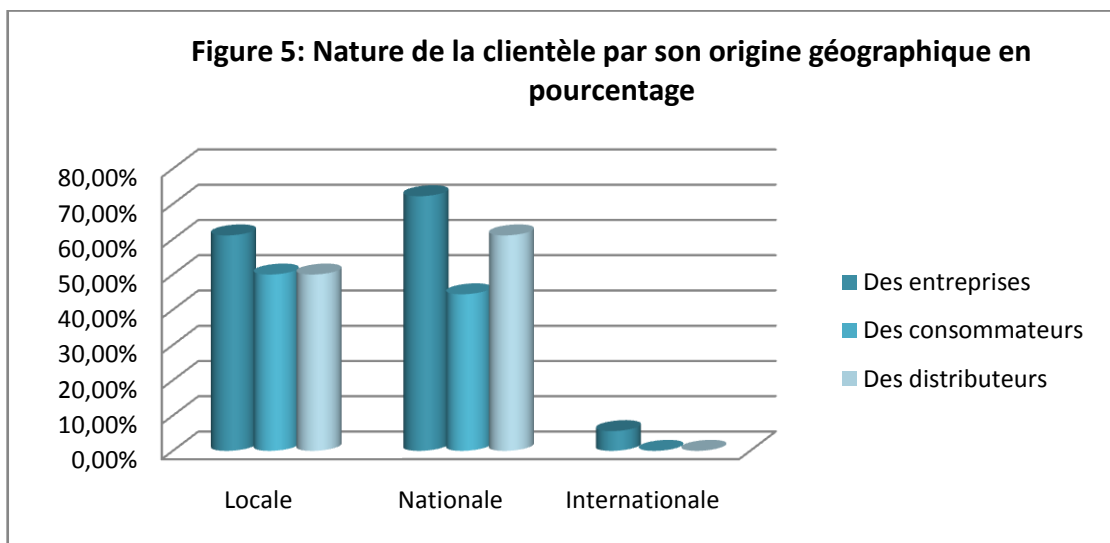
Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

Ainsi, nous pouvons conclure sur l'importance de la diversité des compétences de la main d'œuvre pour les entreprises de la zone enquêtées et particulièrement pour les SARL.

Nous allons procéder maintenant à l'analyse de la nature de la clientèle par origine géographique. La figure 5 montre que la clientèle des entreprises enquêtées est sous forme

d'entreprises nationales (72.2%) et locales (61.1%), ce qui nous laisse penser qu'elles produisent des biens intermédiaires entrant dans les processus de production d'autres entreprises locales et/ ou nationale. Les distributeurs constituent la deuxième catégorie de clients des entreprises enquêtées, ils sont à 61.1% nationaux et à 50% locaux. Quant aux consommateurs, ils sont aussi nationaux et locaux mais avec une dominance de ces derniers (50%).

Ainsi, il convient de souligner également que l'absence de consommateurs ou de distributeurs étrangers reflète la production des entreprises pour le marché local et/ou national et non pour l'exportation. Néanmoins, il convient de souligner que parmi les entreprises enquêtées, il y a celles qui ont l'intention d'attaquer les marchés d'exportation telle que l'entreprise General Emballage qui a initié l'exportation de ses produits vers la Tunisie avec de petits volumes.



Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

La proximité géographique est très significative dans le fonctionnement des entreprises telle qu'elle l'atteste l'importance des interactions des entreprises avec le local même si il y a une dépendance vis-à-vis de l'extérieur en matière technologique et en termes d'approvisionnement. Afin de tester l'intérêt accordé par les entreprises enquêtées aux relations de Face à Face, nous les avons interrogées sur les moyens de communication avec les fournisseurs et distributeurs.

Les résultats du tableau 4.16 indiquent que quinze (15) sur dix-huit (18) des entreprises déclarent l'importance de ces relations. Donc, la proximité géographique joue pleinement dans la zone d'activité.

Tableau N° 4.16 : Les moyens de communication utilisés par les entreprises enquêtées avec les fournisseurs et distributeurs.

Moyens de communication	Avec les fournisseurs		Avec les distributeurs	
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
Face à Face	15	83.3%	15	83.3%
Téléphone et/ou Fax	18	100%	16	88.9%
Internet	14	77.8%	10	55.6%

Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

Enfin, la concentration industrielle à TAHARACHT s'apparente à une dynamique de proximité qui se décline en un attachement des entreprises à leur région, proximité des clients et des fournisseurs et l'utilisation des ressources génériques (foncier, infrastructure). En effet, le local est important dans le fonctionnement des entreprises enquêtées en termes de clientèle et d'approvisionnement en matières premières et les relations de face à face sont fréquentes et le recours des entreprises aux nouveaux moyens de communication (Internet) est faible comparativement aux autres moyens.

Par ailleurs, 50% des entreprises enquêtées déclarent que leur implantation dans la ZAC TAHARACHT ne leur procure aucun avantage spécifique et uniquement 33.3% déclarent le contraire. Parmi les avantages cités par les entreprises ayant répondu à cette question, sur laquelle nous avons enregistrés 16.7% de non réponses, nous trouvons la proximité de la zone portuaire pour la réception de la matière première, l'importance des portefeuilles clients locaux, l'accessibilité de la zone aux clients, le maintien des besoins du secteur du Bâtiments et de la construction sans concurrence. En outre, la zone est plus spacieuse et permet d'assurer l'approvisionnement du territoire national dans divers domaines d'activité d'où sa réputation à l'échelle nationale.

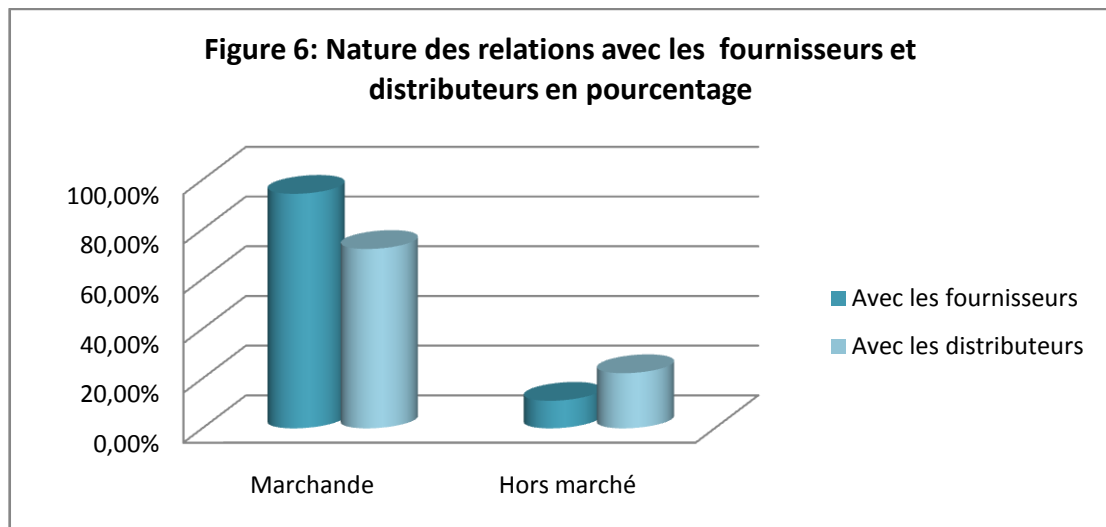
En somme, la localisation des entreprises à TAHARACHT est avant tout fonction des ressources génériques qu'elles utilisent et l'importance de la proximité géographique dans le fonctionnement des entreprises n'est synonyme que d'une Co-localisation d'entreprises et d'un attachement des entrepreneurs à leur région.

2. Développement sectoriel et organisationnel : Quels rôles pour la proximité organisationnelle et les externalités?

2.1. Relations avec l'amont, l'aval et les sous-traitants : proximité organisationnelle et externalités pécuniaires ?

L'objectif est de connaître s'il existe à TAHARACHT un réseau d'entreprises et une solidarité entre elles qui se manifesteront par des relations d'entraide et de coopération en dehors du cadre du marché.

Les résultats de l'enquête de terrain (voir figure 6) indiquent que les relations nouées entre les entreprises enquêtées, leurs fournisseurs et leurs distributeurs sont des relations marchandes, autrement dit des relations contractuelles. Les relations hors marché ne sont significatives que pour deux entreprises dans le cadre de leurs liaisons avec les fournisseurs et pour quatre entreprises dans le cadre de leurs relations avec les distributeurs.



Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

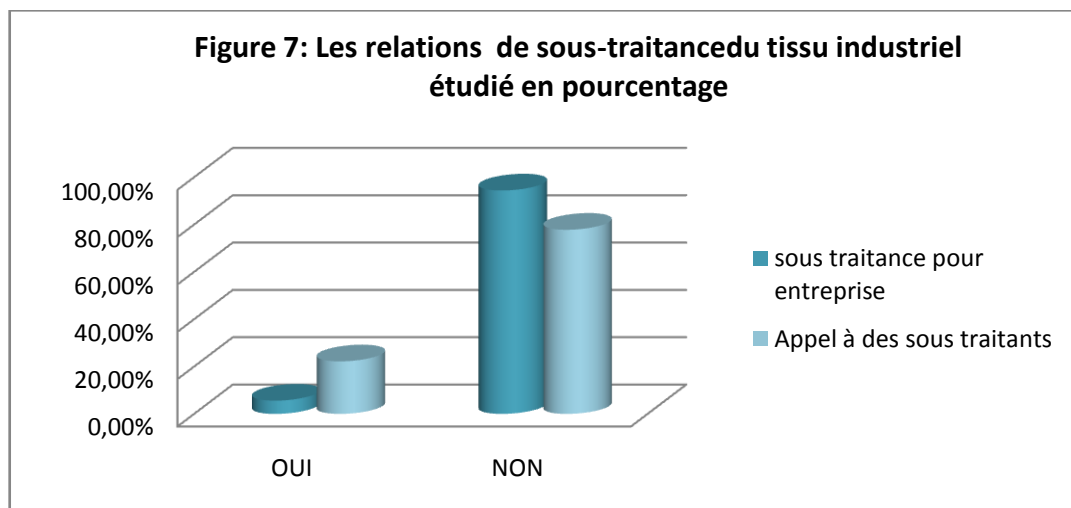
En effet, les entreprises enquêtées recourent aux services d'autres entreprises autant dans le transport des matières premières que des produits finis avec des taux faibles comparativement à l'utilisation des moyens propres de l'entreprise (voire tableau 4.17). Ce qui se traduit non par un recentrage sur l'activité principale de l'entreprise mais par la dispersion des capitaux dans des activités secondaires. Ainsi, les entreprises de la zone ne bénéficient que d'externalités pécuniaires liées au marché et ne se recentrent pas sur leur métier de base.

Tableau N° 4.17: Moyens de transport utilisé dans l'approvisionnement en matière première et dans la distribution des produits finis.

Moyens de transports	Matière première		Produits finis	
	Fréquence	%	Fréquence	%
Moyens de l'entreprise	14	77.7%	14	77.8%
Moyens d'autrui (location, service d'une entreprise de transport)	13	72.2%	11	61.1%
Autres	/	/	2	11.1%

Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

L'examen des relations de sous-traitance dans le tissu industriel étudié viennent appuyer le constat du fonctionnement autarcique et la non spécialisation des entreprises. L'examen de la figure 7 montre la quasi- inexistence (94.4%) d'entreprises qui travaillent en tant que sous traitants pour d'autres entreprises. Nous enregistrons également la faiblesse du taux (22.2%) des entreprises enquêtées qui font appel à des entreprises sous traitantes. Celles qui recourent à la sous -traitance font appel à des travailleurs à domicile pour 11.1% d'entre elles et à des ateliers ou à des petites entreprises de moins de neuf salariés pour 22.2% des entreprises. Une seule entreprise (5.6%) opérant dans le secteur du Bâtiment et Travaux publics déclare recourir à un autre type de sous-traitance qui est la location d'engins (pelles, chargeurs, camions).



Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

En résumé, les relations des entreprises enquêtées avec les fournisseurs, distributeurs et/ou clients selon les cas sont des relations formelles dans les frontières du marché. La concentration industrielle des PME dans la zone répond plus à des effets externes véhiculés par le marché que par des relations de coopération et de solidarité. La sous-traitance est une activité quasi inexistante à TAHARACHT.

2.2. Relations avec les institutions de recherche et les organismes publics : quel rôle pour les externalités de connaissance ?

En termes de relations avec les institutions de recherche et de formation professionnelle, 61.6% des entreprises enquêtées déclarent avoir des relations avec ces institutions dans la même wilaya (voire tableau 4.18). La question qui mérite d'être posée est de savoir la nature de ces relations. S'agit-il d'actions de partenariats ou simplement de recrutement et d'accueil en stage des étudiants et apprentis ?

Tableau N° 4.18: Relations des entreprises enquêtées avec les institutions de recherche et de formation professionnelle

Relations avec les institutions de recherche	Fréquence	Pourcentage
Oui, dans la même wilaya	11	61.6%
Oui dans d'autres wilayas en Algérie	3	16.7%
Non	7	38.9%

Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

Les réponses obtenues sur la question du recrutement des diplômés par les entreprises enquêtées viennent en appui au résultat précédent. Elles confirment l'importance prépondérante de l'université de Bejaia pour ces entreprises (voir tableau 4.19). En effet, 77.8% des entreprises enquêtées disent privilégier des diplômés de l'université de Bejaia comme elles soulignent aussi l'importance accordée à la compétence dans leur recrutement.

En outre, 72.2% des entreprises enquêtées jugent que les formations dispensées par les institutions d'enseignement et de recherches de la wilaya de Bejaia sont adéquates et répondent aux besoins réels de leurs entreprises.

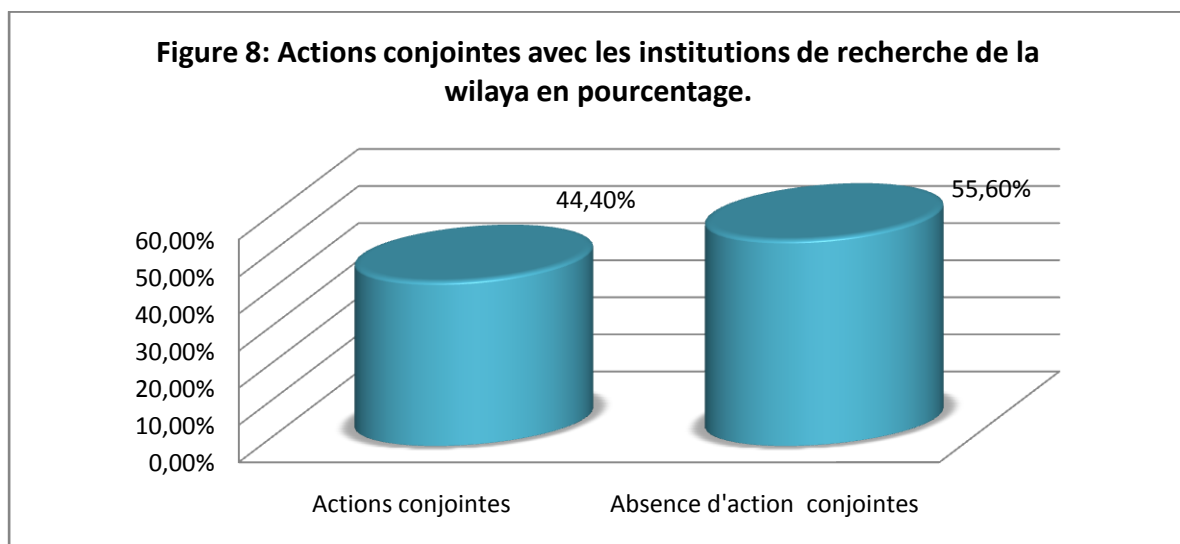
Tableau N°4.19: Recrutement des diplômés par les entreprises enquêtées.

Recrutements diplômés	Fréquence	Pourcentage
De l'université de Bejaia	14	77.8%
Des autres universités	7	38.9%
Des écoles privées	6	33.3%
Des centres de formation professionnelle de la wilaya	6	33.3%
Autres	6	33.3%

Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT

Par ailleurs, en matière de formation du personnel, 66.7% des entreprises enquêtées considèrent que la participation de leurs employés à des programmes de formations est une exigence fondamentale pour assurer le développement de l'entreprise. Néanmoins, des formations conjointes avec d'autres entreprises de la zone d'activité et opérant dans le même secteur d'activité se font rares. En effet, 72.2% des entreprises enquêtées déclarent ne pas participer à ce genre d'actions contre uniquement 27.8% (soit 5 entreprises) qui organisent des formations avec leurs homologues du même secteur installées à TAHARACHT.

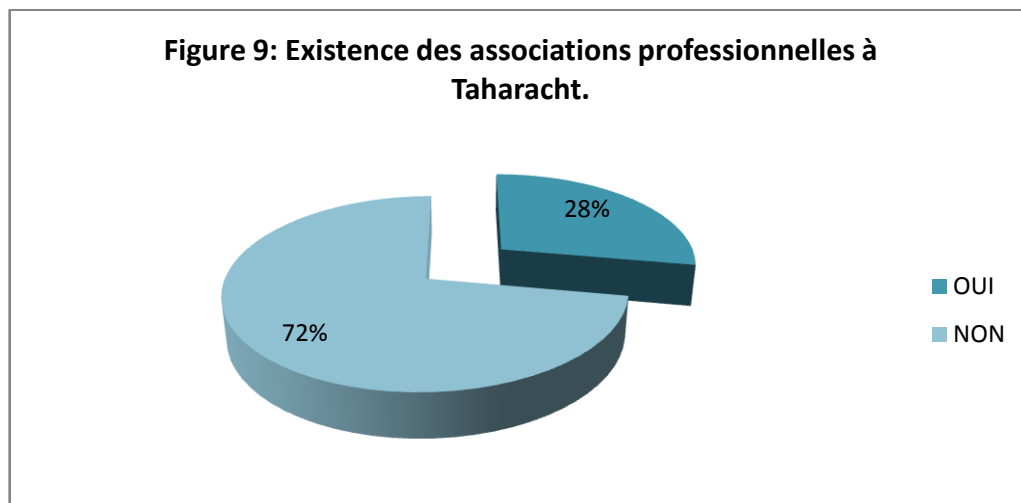
Cette importance accordée à l'université de Bejaia peut être nuancée par la faiblesse des actions organisées conjointement entre les entreprises enquêtées et les institutions de recherche de la wilaya telle qu'illustrée par la figure 8.



Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT

Les raisons évoquées pour cette déconnexion entre les deux sont l'absence de sollicitation de la part de ses institutions. Chaque entité continue de fonctionner avec une ignorance mutuelle de la complémentarité potentielle entre elles.

Un autre point qui mérite d'être analysé est le mouvement associatif au sein de la zone d'activité de TAHARACHT. Selon la figure 9, 72.2% des entreprises ayant accepté de participer à notre enquête déclarent que les associations professionnelles ou les lieux de rencontre des industriels de TAHARACHT n'existent pas. Cela est-t- il un acte d'ignorance ou réellement les associations professionnelles sont absentes de cet espace industriel ?



Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

Le reste des entreprises ayant affirmé l'existence d'association professionnelle n'ont énuméré qu'une seule association qui regroupe les entreprises de la zone : l'association des industriels d'Akbou. Néanmoins, selon son fondateur, cette association est inactive et cela revient à la culture du secteur privé et l'inconscience de ces industriels du rôle fédérateur et mobilisateur de ce genre d'organisation.

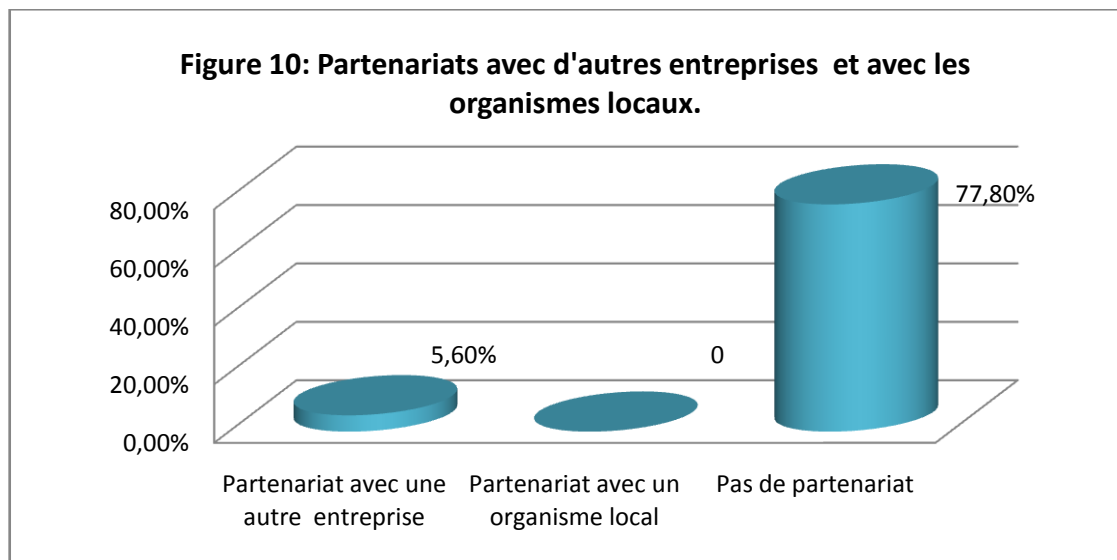
Sur la question de la participation des entreprises enquêtées à ces associations (au niveau local, régional et national), nous avons eu un taux de réponse très faible (27.8% soit 5 entreprises). Trois entreprises (16.7%) affirment qu'elles font partie de ces associations alors que les deux autres (11.1%) ne le sont pas. Cela atteste du manque de structuration du tissu industriel étudié et le fonctionnement en autarcie des entreprises de la zone. Les seules relations qu'entretiennent ces entreprises avec leur environnement sont avec les organismes locaux, comme le montre le tableau 4.20.

Tableau N°4.20: Relations des entreprises enquêtées avec les organismes locaux.

Relations organismes locaux	Fréquence	Pourcentage
Oui	13	83.3%
Non	5	16.7%
Total	18	100%

Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

Néanmoins, ces relation ne s'inscrivent par dans une démarche de partenariats. En effet, aucune entreprise n'a déclaré avoir une relation de partenariat avec un organisme local et 77.8% des entreprises ont affirmé qu'elles ne s'engagent pas dans des partenariats ni avec une autre entreprise ni avec les organismes locaux (voir figure 10).



Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT.

Enfin, selon les résultats de l'enquête à TAHARACHT, 72.2% sur les 88.9% des entreprises ayant répondu à la question : « avez- vous le sentiment que l'industrie à TAHARACHT a des caractéristiques qui lui sont spécifiques » estiment que c'est le cas contre 16.7% qui déclarent que l'industrie à TAHARACHT ne diffère pas des autres tissus industriels.

3. Dynamique productive des PME à TAHARACHT : Synthèse des résultats.

Nous terminons notre travail par une synthèse des résultats de l'enquête à TAHARACHT autour des hypothèses de l'agglomération et de la spécialisation qui nous ont guidées dans notre travail.

3.1. L'hypothèse de l'agglomération :

Le processus d'agglomération repose sur la proximité géographique. Elle s'exprime sous forme d'avantages que retirent les entreprises de leur Co-localisation. L'agglomération des entreprises à TAHARACHT est le résultat d'une politique publique d'aménagement d'une zone d'activité. Ce qui ne garantit pas la coopération des acteurs. Un renforcement des liens est nécessaire pour garantir le développement et la pérennité du tissu industriel. Notre enquête nous a révélé l'absence d'une logique privée (essaimage) dans l'agglomération des activités à TAHARACHT qui s'explique par l'exploitation des ressources que présente cette structure d'accueil des industries (offre foncière, infrastructure).

En effet, la zone de TAHARACHT est un regroupement de divers types d'activités industrielles. Notre enquête nous a révélé également l'importance du local dans le fonctionnement individuel des entreprises et la proximité géographique est significative pour les unités industrielles. Elle a engendré des avantages pour les entreprises sous formes d'économies d'agglomération illustrés par des relations marchandes ou une coordination par les prix. Néanmoins, la proximité géographique n'aura pas de conséquence si elle n'est pas activée par une action collective qui se manifesterait par la constitution de réseaux d'acteurs de la zone (entreprises, institutions). Dans notre cas, il n'y a pas d'implication réelle de la part de ces acteurs dans le projet de développement. Ce qui nécessite des actions de sensibilisation pour garantir la mobilisation de tous autour de la construction d'une identité collective et un renforcement des liens de solidarités locales entre les entreprises.

Les entreprises enquêtées s'inscrivent dans une démarche d'utilisation et non de production de ressources. La construction territoriale n'a pas de signification dans notre cas et l'espace est un simple réceptacle d'activités. Les avantages dont bénéficient les entreprises implantées dans cette zone ne sont pas spécifiques à TAHARACHT. Ainsi, les petites et moyennes entreprises de la zone s'y localisent en raison des avantages qu'offre cette zone en termes d'aménagement et de viabilisation.

3.2. L'hypothèse de la spécialisation :

La proximité géographique entre les entreprises de la zone nous a mené à nous interroger sur les similarités et les complémentarités entre les activités. Nous avons essayé de détecter une proximité organisationnelle entre les entreprises et la présence d'organisations communes en examinant les interactions entre les acteurs de l'environnement des entreprises.

En effet, le processus de spécialisation repose sur la conjugaison de la proximité géographique et organisationnelle. Les résultats de notre enquête ont révélé une déconnexion quasi-totale entre les entreprises enquêtées et l'absence d'organisations communes. Ce qui illustre une absence d'interdépendances entre les entreprises et l'inexistence d'une entreprise leader (donneur d'ordre) autour de laquelle un tissu industriel peut se structurer. Les comportements autarciques dominent dans la zone et une inconscience du devenir commun des entreprises est manifeste.

La zone d'activité de TAHARACHT est loin d'être caractérisé par un processus de développement de type spécialisation malgré que nous ayons détecté une complémentarité potentielle entre les secteurs de l'agroalimentaire et le secteur chimique, plastique et caoutchouc et le secteur du bois papier et emballage qui peut déboucher sur une spécialisation. Il convient d'exploiter cette complémentarité potentielle et de renforcer la cohérence du tissu industriel de la zone et d'élargir les relations entre les entreprises et le monde de la recherche à l'élaboration de projets communs d'une part et, de reconstruire les bases des interactions entre les entreprises et les organismes publics afin d'assurer des partenariats fructueux et durables dans l'intérêt commun des partenaires, de la société et du territoire (à construire). De cette redéfinition des relations entre entreprises, universités et laboratoires de recherches, organismes publics et territoire (administratif) dépend la réussite de la politique publique des pôles de compétitivité et d'excellence élaboré par le gouvernement, spécialisant la wilaya de Bejaia dans l'agroalimentaire.

Conclusion du quatrième chapitre :

Après l'examen des résultats de l'enquête, nous arrivons à la conclusion que la Co-localisation des entreprises de TAHARACHT ne permet pas de déclencher une dynamique de coordination des actions. En effet, « le fait de regrouper des entreprises dans une zone industrielle ne crée pas nécessairement une dynamique de coopération »⁷. La proximité géographique des entreprises n'est pas déterminante dans l'activation de la proximité organisationnelle. La dynamique industrielle de la zone étudiée ne reflète pas une dynamique relationnelle entre les acteurs.

La participation du tissu industriel à la structuration de l'espace et à des projets de développement local est faible. Cet état de fait est confirmé par l'absence de réseaux de coopération et d'interdépendance entre les acteurs. L'importance des facteurs liés à la proximité géographique et l'attachement des entrepreneurs à leur région n'est pas révélatrice de création d'organisations communes de coopération, la coordination dominante dans le tissu étudié est celle liée au marché (relations contractuelles). Des comportements autarciques des entreprises sont prépondérants et peuvent s'illustrer par l'échec de l'unique initiative de créer une association professionnelle (Association des Industriels d'AKBOU) attribué à la culture du secteur privé notamment et à des stratégies de court terme.

Ainsi, la notoriété de la zone d'activité de TAHARACHT est due à la prospérité des industries implantées prises individuellement (entreprises en pleine croissance) et l'exploitation des avantages offerts par la zone aménagée qui connaît, cependant, une dégradation apparente.

L'absence d'un fonctionnement en réseau peut être expliquée par la dépendance des entreprises de l'extérieur en matière technologique et d'approvisionnement. Donc, les relations extra locales sont dominantes au détriment de la construction d'un réseau local de coopération et minimisent les occasions de rencontre entre les entrepreneurs afin d'approfondir la connaissance mutuelle et les opportunités de tissage de relations de marché et hors marché aussi bien formelle qu'informelle.

⁷ DUPY. C et BURMEISTER .A (DIR), Entreprises et territoires. Les nouveaux enjeux de la proximité, la documentation française, Paris, 2003, p.11.

Enfin, l'organisation productive de la zone d'activité de TAHARACHT est loin d'être considéré comme un processus de développement de type spécialisation, ce qui nécessite l'activation de la proximité organisationnelle et l'exploitation des externalités technologiques qui font défaut dans la zone. Donc, malgré la présence d'activités hétérogènes sur un espace industriel restreint qui forme une agglomération industrielle, la proximité géographique des acteurs est fondée sur d'autres considérations (avantages d'une zone aménagée) que par le rapprochement d'autres partenaires et la formation de réseaux. Afin d'assurer la pérennité du tissu industriel étudié et de canaliser le développement de l'agglomération de TAHARACHT vers des formes souhaitées de développement local, il est du devoir des collectivités locales de mener des actions de sensibilisation de la nécessité de la mise en commun des moyens afin d'améliorer le sort de cette zone.

Conclusion générale :

L'agglomération industrielle ou le regroupement des activités productives est un phénomène ancien qui a suscité de tout temps l'intérêt des chercheurs de diverses disciplines. Tous les travaux réalisés dans les différentes approches théoriques ont convergé vers les avantages certains de ce type d'organisation spatiale de la production tant pour les grandes que les petites industries. En effet, les petites et moyenne entreprises se concentrent dans l'espace et s'organisent en réseau pour pallier les avantages de la petite taille et la grande échelle de l'agglomération. L'une des approches récentes dans l'analyse de ce phénomène est l'économie des proximités où la notion de proximité avec ses différentes déclinaisons et ses vertus est l'explication privilégiée.

En adaptant le courant de l'économie de proximité comme angle d'attaque, nous nous sommes intéressés, dans ce travail, à l'étude de la concentration des activités dans les zones aménagées et le potentiel de formation de réseau d'entreprises de petite et moyenne dimension afin de contribuer au développement de leur milieu d'insertion. Notre choix de la zone d'activité de TAHARACHT comme terrain d'investigation est motivé par la présence d'un nombre relativement important de PME couvrant divers secteurs d'activité avec une dominance de l'agroalimentaire d'où notre questionnement sur la tendance à la spécialisation de cette zone dans ce secteur. Nous avons essayé de voir si la dynamique et la notoriété de TAHARACHT au niveau local, régional et national est basée sur des interactions et des interdépendances entre les acteurs de cette zone et si elle s'inscrit dans une démarche de développement local et de construction territoriale.

Les deux premiers chapitres de ce travail ont été consacrés à un tour d'horizon théorique autour de la littérature économique sur le sujet. Dans un premier temps, nous avons vu que la théorie économique classique a privilégié l'explication de la concentration industrielle par des considérations de marché avant d'être enrichie par d'autres courants de pensées qui ont intégré des facteurs hors marché, l'agglomération industrielle est ainsi devenue un phénomène multidimensionnel. La mutation fondamentale dans l'analyse de l'objet d'étude est le passage des explications fondées sur l'espace support et homogène au territoire construit par les acteurs et leurs interactions. Dans un second temps, c'est la réactualisation des travaux du fondateur de l'économie industrielle Alfred Marshall et leur conjugaison avec les travaux de l'économie spatiale qui ont été la base du renouveau de

l'économie géographique et l'enrichissement du débat théorique autour de l'agglomération industrielle, ses formes, ses dimensions et surtout ses effets positifs (et éventuellement négatifs). Ce débat théorique a connu son apogée depuis le début des années 90 avec la nouvelle économie géographique de KRUGMAN, l'approche par les clusters de PORTER et le courant français de l'économie de proximité. Cette dernière approche a permis une convergence des explications de la concentration spatiale des activités autour de la notion plurielle de proximité en élargissant les déterminants de l'agglomération industrielle au-delà des seules interactions de marché d'une part et de la seule distance physique d'autre part.

Le regroupement des activités industrielles n'est pas seulement un débat théorique mais également une réalité incontournable, observable aussi bien dans les pays développés qu'en développement. Ces regroupements peuvent avoir pour origine des initiatives publiques comme privées. Notre travail est dédié à l'étude d'une zone d'activité qui est une concentration industrielle dans une zone aménagée par l'Etat et à l'étude des interactions inter entreprises de cette zone et leur degré d'implication dans le développement de leur région. Le rôle des PME dans la constitution des réseaux de dépendance et d'interdépendance est en question et l'importance du local dans le fonctionnement des entreprises est au centre de la réflexion. L'objectif de l'étude de la dynamique productive des PME de TAHARACHT est de pouvoir spécifier la nature de l'organisation de la production et le type de développement territorial selon l'approche de la proximité (agglomération ou spécialisation ?)

Avant d'aborder notre enquête de terrain, nous avons tenté de calquer notre cadre théorique sur la réalité algérienne en termes de développement industriel (sectoriel et spatial) depuis l'indépendance à nos jours. Deux points nous ont apparus essentiels pour cette analyse, l'inscription spatiale des activités ou les structures d'accueil de l'industrie et, la place qu'occupent les PME dans la stratégie de développement industriel de notre pays. Cet examen des zones aménagées et de la situation des PME au niveau national est reproduit au niveau infranational, celui de notre wilaya. Cela nous a permis de démontrer la pertinence du choix de la zone d'activité de TRAHARACHT comme terrain d'investigation car elle représente une concentration importante de PME de la wilaya à côté de celle de Bejaia et d'El kseur. Une approche comparative entre les trois concentrations industrielles de la wilaya est un programme de recherche intéressant, néanmoins, le manque de temps et de moyens nous ont obligés à restreindre notre étude à la seule zone d'activité de TAHARACHT.

A l'échelle de la zone d'activité de TAHARACHT, nous avons relevé la présence de PME opérant dans divers secteurs d'activités, particulièrement dans le secteur agroalimentaire mais également dans d'autres secteurs. Pour répondre à notre problématique, nous avons mené une enquête auprès des PME de notre terrain d'étude. Les résultats de notre investigation sont la Co-localisation des entreprises de TAHARACHT en raison des avantages offerts par la zone aménagée et l'absence de réseau de coopération qui témoigne de la faible participation des entreprises enquêtées à la structuration de l'espace. Le développement local est loin d'être une préoccupation de ces entreprises, cela est dû à leur focalisation sur leurs problèmes quotidiens et l'absence de structures œuvrant dans ce sens.

La prospérité de l'industrie à TAHARACHT n'est fondée ni sur des relations de partenariats avec les entreprises ni avec les institutions de recherche et de formation. En outre, une dépendance vis-à-vis de l'extérieur en termes d'approvisionnements et en matière technologique constitue une menace pour l'épanouissement de cette zone et renforce la non prise en compte de la construction du territoire dans les stratégies des entreprises échantillonnées. Des actions en commun doivent être menées par les acteurs concernés afin de mettre fin à la dégradation de la zone de plus en plus visible à l'œil nu. Une prise de conscience de l'avenir commun des entreprises pourrait renforcer les interactions entre elles et permettra de renforcer leurs liens avec l'environnement local. Une ouverture sur l'extérieur, devenue indispensable pour leur survie, passerait d'abord par la reconnaissance de l'importance d'une organisation en réseau et la construction de ressources spécifiques à la zone afin de garantir la pérennité du tissu industriel.

Enfin, le regroupement des activités hétérogènes à TAHARACHT n'est pas fondé sur le rapprochement d'autres partenaires pour constituer des réseaux mais par une proximité physique motivée par les avantages de la zone aménagée. Ainsi, la zone d'activité de TAHARACHT est une agglomération industrielle importante qui mérite plus d'attention de la part des pouvoirs publics et plus d'implication de la part des acteurs privés afin de conjuguer les efforts et de participer à la formulation d'un projet de développement local qui mobiliserait les acteurs et créerait des synergies entre eux. De cela, dépend l'activation de la proximité organisationnelle entre les acteurs et le bénéfice des externalités technologiques (relations entreprises/institutions de la recherche) et ainsi la mise de cette zone sur une trajectoire de spécialisation autour de l'industrie agroalimentaire et de l'industrie chimique

serait envisageable. Par conséquent, un programme de recherche peut être formulé dans ce sens afin d'approfondir et de dépasser les limites de ce travail.

Bibliographie

A. Ouvrage :

1. **BENDIB R.** L'Etat rentier en crise. Eléments pour une économie politique de la transition en Algérie, OPU, 2006.
2. **BENKO G. & LIPIETZ A.** Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique, PUF 1992.
3. **BOUYACOUB A., ABEDOU A. et al,** Entrepreneurs et PME, Approches algéro-française. L'Harmattan, Paris 2004.
4. **BOUYACOUB A., ABEDOU A. et al,** De la gouvernance PME/PMI, regards croisés France Algérie, l'Harmattan 2006.
5. **COURLET C.,** Territoires et régions. Les grands oubliés du développement économique, l'Harmattan 2001.
6. **DATAR,** Réseaux d'entreprises et territoires. Regards sur les systèmes productifs locaux, La documentation française, Paris 2001.
7. **DUPUY C & BURMEISTER A (Dir.),** Entreprises et territoires. Les nouveaux enjeux de la proximité, La Documentation Française, Paris, 2003, p .11.
8. **KARLSSON C., JOHANSSON B. & STOUGH Roger R (Dir.),** Industrial Clusters and Inter firm Networks, Hardback Elgar, 2005.
9. **KRUGMAN P.** Geography and Trade, the MIT Press, 1991.
10. **KRUGMAN P.** Development, Geography and Economic Theory, The MIT Press, 1995.
11. **MATTEACCIOLI A.** Philippe Aydalot : Pionnier de l'économie territoriale, l'Harmattan 2004.
12. **PECQUEUR B. & ZIMMERMANN J- B (Dir.),** Economie de Proximités, Lavoisier, Paris, 2004.
13. **RALLET A. & TORRE A (Dir.).** Economie industrielle et économie spatiale, Economica, 1995.
14. **SADI N-E,** La privatisation des entreprises publiques en Algérie, objectifs, modalité et enjeux. 2eme édition, OPU, Alger 2006.
15. **SAMSON I.** L'économie contemporaine en 10 leçons, SIREY, 2004.

B. Articles :

1. **AIT SIDHOUM H.**, Approche monographique de la commune d'Akbou, les cahiers du CREAD n°73/2005.
2. **AIT ZIANE K. & AIT ZIANE H.** Territoires et entrepreneurs innovateurs : cas de l'Algérie, communication au colloque international : « Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset 3 et 4 Décembre 2006.
3. **AKTOUF O.** Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations : Une introduction à la démarche classique et une critique. Les Presses de l'Université du Québec, 1987. Version numérique produite par Marcelle Bergeron, bénévole, Dans le cadre de la collection : « Les classiques des sciences sociales »
4. **ASSALA K.**, PME en Algérie : de la création à la mondialisation, 8^e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales 25,26 et 27 Octobre 2006, Haute école de Gestion (HEG) Fribourg, Suisse.
5. **ASHEIM B.**, « Industrial Districts as 'Learning Regions'. A condition for "Prosperity? », Studies in technology, innovation and economic policy, University of Oslo, Oslo1995.
6. **ASSOMO A.**, Creative Clusters- Ideas and Realities for Cluster Growth: The Example of Film in Väst in the Region of Västra Götland, Sweden in, C. KARLSSON et al., Industrial Clusters and Inter firm Networks, Hardback Elgar 2005.
7. **BALDWIN R.E.** Industry location: the causes, Swedish Economic Policy Review 12 (2005).
8. **BATHELT H.**, Geographies of production: Growth regimes in spatial perspective1- innovation, institutions and social systems, Progress in Human Geography 27, 6(2003).
9. **BATHELT.H & al.**, Cluster and Knowledge: Local buzz, Global pipelines and The process of Knowledge creation, Progress in Human Geography 28, 1(2004).
10. **BECATTINI G.** Le district marshallien : une notion socio-économique in **BENKO** et **LIPIETZ**, les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique, PUF, 1992.
11. **BENKO G. & LIPIETZ A.** Géographie socio économique ou économie géographique in : La richesse des régions. Pour une géographie socio économique,

PUF, Paris 2000

12. **BERNARD C.A. & MASSARD N.**, Econométrie des externalités technologiques locales et géographie de l'innovation : une analyse critique, *Economie Appliquée*, n°4, 1999.
13. **BILON –HOEFKENS I. & LEFEBVRE G.** L'innovation dans les régions françaises : première analyse des performances générales et des biotechnologies en particulier, XLème Colloque de l'Association de Science Régionale de Langue Française, Bruxelles 1, 2 et 3 Septembre 2004.
14. **BODDY M.**, Geographical Economics and Urban Competitiveness: A Critique, *Urban Studies*, Vol.36, Nos 5-6, 1999.
15. **BOSCHMA R.A.** Proximity and Innovation: A Critical Assessment, *Regional Studies*, Vol. 39.1, pp. 61–74, February 2005.
16. **BUNNEL T. G. & COE N. M.**, Spaces and Scales of innovation, *Progress in Human Geography* 25, 4 (2001).
17. **CATIN M.**, Régions centrales et périphériques : externalités et économie géographique, *Revue Région et Développement* n°11- 2000.
18. **COLETTIS G. & RYCHEN F.** Entreprises et territoires : proximités et développement local in : B. PECQUEUR et J. B ZIMMERMANN, *Economie de proximités*, LAVOISIER, Paris, 2004.
19. **COLETTIS- WAHL K. & PERRAT J.** Proximités et dynamiques spatiales in : B. PECQUEUR et J. B ZIMMERMANN, *Economie de proximités*, LAVOISIER, Paris, 2004.
20. **COURLET C.** Les Systèmes Productifs Locaux : De la Définition au Modèle, in *Réseaux d'Entreprises et Territoires. Regards sur les Systèmes Productifs Locaux*, la documentation française.
21. **COURLET C. PECQUEUR B. & SOULAGE B.** Industrie et dynamiques de territoires, *Revue d'Economie Industrielle*, n°64, 2^e trimestre 1993.
22. **CREVOISIER O.** Dynamique industrielle et dynamique régionale : l'articulation par les milieux innovateurs, *Revue d'économie industrielle*, vol 70, n°1, 1994, p.33-48.
23. **DIMOU M.** Vers la construction d'un cadre d'analyse de la croissance endogène localisée. Une revue de la littérature sur les nouveaux modèles de représentation des phénomènes d'agglomération et de leur évolution, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* n° 5 (2003), p.761-764.
24. **FELDMAN M P. & FRANCIS J L.** Homegrown solution: Fostering cluster

- formation, *Economic Development Quarterly*, Vol. 18 No. 2, 2004.
- 25. FERGUENE M.** Dynamiques Territoriales et les Milieux Innovateurs, *Les Cahiers du CREAD*, n°50/1999.
- 26. FERGUENE M.** PME, Territoires et Développement local : le cas des pays du Sud, deuxième rencontre des sud sur : Développement local et coopération décentralisée entre régions de la méditerranée, Marrakech 10 et 11 Octobre 2002.
- 27. FERGUENE M.**, L'industrialisation à petite échelle : une nouvelle approche du développement dans les pays du sud, *Revue Région et Développement* n°3- 1996.
- 28. FERGUENE M. & HSSAINI A.**, Développement endogène et articulation entre globalisation et territorialisation. Eléments d'analyse à partir du cas Ksar- Hellal (Tunisie), *Revue Région et Développement* n°7- 1998.
- 29. GAROFOLI .G**, *Economic Development, Organization of production and Territory*, *Revue d'Economie Industrielle-* n°64, 2^e trimestre1993.
- 30. GORDON I R. & MC CANN**, *Clusters, Innovation and Regional Development:An Analysis of Current Theories and Evidence*, in, C. KARLSSON et al., *Industrial Clusters and Inter firm Networks*, Hardback Elgar,2005.
- 31. GORDON I. R, & MC CANN P.** (2000), *Industrial clusters: Complexes, Agglomeration and/ or Social Networks? Urban Studies*, 37(3), 513-533.
- 32. HOWELLS, JEREMY R. L** , *Tacit knowledge, Innovation and Economic Geography*, *Urban Studies*, Vol 39, Nos 5-6, 2002.
- 33. HUDSON R.** *The learning economy,the learning firm and the learning region: A sympathetic critique of the limits to learning*, *European urban and regional studies*, 6 (1),1999, p.59-72.
- 34. ISLI M. A.** *La création d'entreprise en Algérie in Les cahiers du CREAD N°73*, 2005 pp51-70.
- 35. KARLSSON C.**, *Clusters, Functional Regions and Cluster Policies*, *CESIS*, Paper No 84, 2007.
- 36. KIRAT T. & LUNG Y.** *Innovation and proximity: Territories as loci of collective learning processes*, *European urban and regional studies*, 6 (1), 1999, p.27-38.
- 37. KOO J** , *Technology spillovers, Agglomeration, and Reginal Economic Development*, *Journal of Planning Literature*, vol 20, No 2, 2005.
- 38. KRUGMAN P.** *Increasing Return and Economic Geography*, *Journal of Political Economy*, vol.99, n°31,1991, p.483-499.

39. **KRUGMAN P.** The role of geography in development, *International Regional Science Review, Regional Science Review*, vol.22, n° 2, 1999, p.142-161.
40. **LECOQ B.** Dynamique industrielle et localisation: Alfred Marshall revisitée, *Revue Française d'Economie*, vol 8, n° 4, 1993, p.195-234.
41. **LONGHI C. & QUERE M.** Système de production et d'innovation, et dynamiques des territoires, *Revue Economique*, Année 1993, Volume 44, Numéro 4.
42. **MAILLAT D. et KEBIR L.,** Learning regions et système territoriaux de production, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* n°3 1999.
43. **MALMBERG A.,** Industrial geography: location and learning, *Progress in Human Geography* 21, 4 (1997), p.575.
44. **MALMBERG, A. & MASKELL, P.** The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering. *Environment and Planning A* 34 (3) 2002: 429-449.
45. **MARTIN R.,** Putting the Economy in its place: On Economics and Geography, Paper presented at the Cambridge Journal of Economics Conference, 17- 19 September 2003.
46. **MARTIN R. & SUNLEY P.** Deconstructing cluster: a chaotic concept or a policy panacea, *Journal of Economic Geography* 3 (2003).
47. **MASKELL, P. ET MALMBERG, A.** Localized learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics* 23 (2) 1999: 167-186.
48. **MASSARD N., TORRE A. & CREVOISIER O.** Proximité géographique et innovation in : B. PECQUEUR et J. B ZIMMERMANN, *Economie de proximités*, LAVOISIER, Paris, 2004, p .151 .
49. **MATISSE M. T.** les apports du GREMI à l'analyse territoriale de l'innovation ou 20 ans de recherches sur les milieux innovateurs, *Cahiers de la MSE*, 2005.
50. **MORGAN J.Q,** the role of Regional Industry Clusters in Urban Economic Development: An Analysis of Process and Performance, 2004.
51. **NUSSBAUMER J.** le rôle des débats méthodologiques dans la constitution de l'économie spatiale : la contribution de l'Ecole Historique Allemande à une approche institutionnaliste du développement local, *Séminaire du Matisse*, 11 Février 2005.
52. **OINAS P. & MALECKI E. J.** The Evolution of Technologies in Time and Space: From National and Regional to Spatial Innovation Systems, *International Regional Science Review* 25:1, 2002.
53. **PARR John. B,** Agglomeration Economies: Ambiguities and confusions,

Environment and Planning A2002, volume34.

54. **PERRAT J. & ZIMMERMANN J .B** . Stratégie des firmes et dynamiques territoriales, in DUPUY et BURMEISTER (DIR.), Entreprises et territoires. Les nouveaux enjeux de la proximité, La Documentation Française, 2003, p.15-32.
55. **PERRIN J- C**. Organisation industrielle: la composante territoriale, Revue d'économie industrielle, vol 51, n° 1,1990, p.276-303.
56. **SEKIA F**. De la théorie de la polarisation aux technopoles. Actualité de François Perroux et critique de la théorie de la localisation, Economie Appliquée, tome LII, 1999.
57. **SHEARMUR. R & POLESE M**, Revue de la littérature. Economies d'agglomérations et liens inter- entreprises dans un cadre métropolitain : le cas du Québec, INRS- Urbanisation, Culture et Société, Septembre 2003.
58. **SIERRA C**. Proximité (s), interactions technologiques et territoriales : une revue. Revue d'économie industrielle, vol 82, n°1, 1997, pp.7-38.
59. **SOUIDI R., FERFERA M. Y & AKROUF T.**, Les entrepreneurs, le territoire et la création d'entreprises : enquête à Boghni, in Les cahiers du CREAD N° 51 1^{er} trimestre 2000 pp45-65.
60. **SOUIDI A. R. & ZIOUR H.**, Le profil des créateurs d'entreprises en Kabylie : le poids de la famille et l'incidence du chômage dans la création d'entreprises, communication au Colloque International : « Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset, 3et4 Décembre 2006.
61. **SUIRE R**. Stratégies de localisation des firmes du secteur TIC : du cyber district au district lisière. Géographie, Économie, Société 5 (2003), pp. 388–389
62. **THISSE J. F.**, Oubli de l'espace dans la pensée économique, Revue Région et Développement n°6- 1997.
63. **VELTZ P**. D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation. Quelques thèses sur l'évolution des rapports entreprises/territoires, Revue économique, vol 44, n°4, 1993, pp.671-684.
64. **VICENTE, J**. « Externalités de réseau vs externalités informationnelles dans les dynamiques de localisation».Revue d'Économie Régionale et Urbaine 4, 2002, pp.535–552.
65. **VICENTE, J**. « De l'économie des interactions à l'économie géographique : Théories et évidences sur la formation et la stabilité des clusters, Economie Appliquée Tome LVII, 2004, n°1, pp.47-82.

66. **ZIMMERMANN J- B.** The firm/territory relationships in the globalisation: towards a new rationale, European journal of economic and social systems 15, n°1, 2001, and p.57-75.
67. **ZIMMERMANN J- B.** « Grappes d'entreprises » et « petits mondes ». Une affaire de proximités, Revue économique, vol.53, n° 3, mai 2002, p.517-524.
68. **ZIMMERMANN J- B.** Entreprises et territoires : entre nomadisme et ancrage territorial, Revue de l'IRES, n° 45, 2005, p.21-36.
69. **ZORELLI M. A.,** Mesures de soutien public et développement de territoires par PME/PMI en Algérie, Colloque International : « Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset, Décembre 2006.

C. Thèses :

1. **OUYAHIA M.,** Analyse de la dynamique des industries agroalimentaires : Cas du secteur privé de la wilaya de Bejaia, thèse de magister, Bejaia 2005.
2. **SADAoui F.,** Industrialisation et organisation spatiale en Algérie. Le cas de DRAA-BEN-KHEDDA, thèse de magister, TIZI-OUZOU 1992.
3. **TARMOUL R.,** Essai de construction de quelques indicateurs de développement local : cas de la wilaya de Bejaia, thèse de magister, Bejaia 2002.

D. Rapports :

1. Ministère de la PME et de l'artisanat, Actes des assises nationales de la PME, 14 et 15 Janvier 2004.
2. CNES : Pour une politique de développement des PME en Algérie, 2002.
3. CNES : La configuration du foncier en Algérie : une contrainte pour le développement économique, www.cnes.dz
4. CNES : Le secteur informel, Illusions et réalités, disponible le site www.cnes.dz
5. CNES, Avis sur le dossier « Demain l'Algérie », 1995.
6. MATE : Projet SNAT 2025. Bilan sectoriel et spatial. Mission1 Rapport1, juillet 2004.
7. MATE : Projet SNAT 2025, Tendances Ruptures et Alternatives, Mission 1 Rapport3, janvier 2005.

E. Textes et lois

1. Loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, article 04, journal officiel.
2. Le décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement, l'ordonnance du 25/07/1995, et loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise.
3. Loi n° 06-06 du 20-02-2006 portant loi d'orientation de la ville.
4. Décret n°73-45 du 28-02-1973 relatifs à la création des zones industrielles
5. l'ordonnance n°74-26 du 20-02-1974 relative aux réserves foncières communales et autorisant la création par les communes de zones d'activités

F. Directions régionales :

1. Direction de la PME et de l'artisanat de la wilaya de Bejaia.
2. Direction des mines et de l'industrie de la wilaya de Bejaia.
3. Direction de la planification et de l'aménagement du territoire de la wilaya de Bejaia
4. Agence foncière de la wilaya de Bejaia, Antenne d'Akbou.
5. Service Urbanisme de la commune d'Akbou.

G. Sites Internet :

1. www.pmeart.dz.
2. www.cnes.dz.

Résumé :

Le travail proposé est inspiré des observations des mutations économiques et spatiales en cours et de la redistribution géographique des activités productives tant dans les pays développés que dans les pays en voie de développement. Au niveau mondial, les agglomérations et les réseaux sont source d'avantages certains pour les petites entreprises car ils leur permettent de combiner les atouts de la petite taille et les bénéfices tirés de la grande échelle. Quant aux entreprises algériennes, elles doivent trouver les moyens de leur survie à travers l'innovation, l'apprentissage et des liens inter industriels plus significatifs. Les pouvoirs publics algériens se sont engagés dans une démarche d'encouragement de l'initiative privée et de promotion de la petite et moyenne entreprise comme outil de développement économique et social.

En Algérie, les zones d'activités ne cessent de prendre de l'ampleur au moment même où les zones industrielles font l'objet d'une réhabilitation. Ces zones d'activités sont de plus en plus occupées par des petites et moyennes entreprises. La zone d'activité de Taharacht est l'objet d'étude dans ce présent travail. En effet, cette zone d'activité manifeste un dynamisme remarquable qui la place parmi les zones les plus attractives de la wilaya de Bejaia. Notre but est d'étudier la dynamique productive des PME et de déterminer la structure du tissu économique local pour spécifier la nature du processus du développement local ou territorial: agglomération ou spécialisation ?

Dans ce cadre, nous avons adopté une démarche empirique à travers une enquête par questionnaire auprès des PME de TAHARACHT. Notre travail d'enquête montre que l'organisation productive de la zone d'activité de TAHARACHT est loin d'être considéré comme un processus de développement de type spécialisation, ce qui nécessite l'activation de la proximité organisationnelle et l'exploitation des externalités technologiques qui font défaut dans la zone. Malgré la présence d'activités hétérogènes sur un espace industriel restreint qui forme une agglomération industrielle, la proximité géographique des acteurs est fondée plutôt sur d'autres considérations (avantages d'une zone aménagée) que sur le rapprochement d'autres partenaires et la formation de réseaux. Afin d'assurer la pérennité du tissu industriel étudié et de canaliser le développement de l'agglomération de TAHARACHT vers des formes souhaitées de développement local, les collectivités locales se doivent de mener des actions de sensibilisation pour la nécessité de la mise en commun des moyens afin d'améliorer les conditions de travail dans cette zone.

Mots clés: PME, Zone d'activité, Réseau, Développement local, Agglomération, Enquête de terrain, Spécialisation.

Summary:

The economic and spatial mutations and the geographical redistribution of productive activities, both in developed and developing countries, inspire our work about SME's TAHARACHT dynamics. The advantages of agglomeration and networking for SME are evident. They allow to small firms to combine assets of small size and benefits from large scale. Algerian's firms must find means to their survival through innovation, learning and more efficient inter industrial linkages. The Algerian's authorities have engaged efforts to encourage private initiatives and promote SME as means to economic and social development.

In Algeria, "the activities zones", occupied by SME in most cases, keep on importance while "the industrial zones" are object of rehabilitation. The object of our work is TAHARACHT's zone which shows remarkable dynamics. It is one of more attractive zone of Bejaia. The aim of this work is to study SME's productive dynamics and determine the structure of local activities in order to specify the nature of local or territorial development process: agglomeration or specialization?

In this work, we proceed by empirical study through census investigation. Our inquiry shows that productive organisation of TAHARACHT is not a process of specialization because of lack of organisational proximity and technological externalities.

The heterogeneous activities agglomerated in restricted industrial area reflect neither actors networking nor closeness of other partners. The geographical proximity had for its origin other considerations (advantage of activities zones). In order to guarantee perrinity and canalize development of TAHARACHT towards desired forms of local development, it is the duty of local collectivities to sensibilise actors about the necessity of putting together their common means to improve conditions of work in this zone.

Key words: SME, Activities Zone, network, Local development, Agglomeration, census investigation, Specialization.

ملخص

ان التغييرات الملاحظة في المجال الاقتصادي و اعادة التوزيع الجغرافي للنشاطات المنتجة سواء في البلدان المتقدمة أو في البلدان النامية وراء اهتمامنا بموضوع البحث. على الصعيد العالمي، التجمعات الاقتصادية ذو فوائد أكيدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي تسمح لها بالاستفادة من ميزات المؤسسة الصغيرة الى جانب ميزات التجمعات الاقتصادية.

أما بالنسبة للمؤسسات الجزائرية، فعليها أن تجد امكانيات بقائها وذلك بالابتكار، التعلم و علاقات ما بين الصناعات أكثر نجاعة. السلطات العمومية الجزائرية باشرت في تشجيع المبادرة الخاصة و ترقية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة كآلية للتقدم الاقتصادي و الاجتماعي.

في الجزائر، لم تفتأ مناطق النشاطات في أحد أهمية في حين أن المناطق الصناعية تخضع لإعادة الاعتبار. هذه المناطق النشاطية تستقبل المؤسسات الصغيرة بصفة متزايدة. منطقة الصناعات تحراشث هي موضوع البحث في هذا العمل. انها تظهر ديناميكية معتبرة، تصنفها من بين المناطق الأكثر استقطاب في ولاية بجاية. الهدف من هذا العمل هو بحث في الدينامية المنتجة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تعيين بنية هذه المنطقة من أجل تحديد نوعية التنمية المحلية تجمع أو اختصاص؟

في ضوء هذا العمل، قمنا باجراء تحقيق عبر مجموعة من الأسئلة موجهة الى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بتحراشث. نتائج البحث في هذا الموضوع أظهرت أن المنطقة النشاطية تحراشث لا تعتبر في سياق التطور من نوع الاختصاص بسبب انعدام التقارب التنظيمي و التكنولوجي رغم تواجد نشاطات مختلفة في منطقة صناعية محدودة. التقارب الجغرافي ليس مبني على التقرب من الشركاء و تكوين شبكة بل مبني على اعتبارات أخرى (الاستفادة من ميزات المناطق الصناعية). من أجل ضمان أودية الغطاء الصناعي و توجيه تطور التجمع الاقتصادي لتحراشث الى طرق مرغوبة من التنمية المحلية، على الهيئات المحلية ان تقوم بنشاطات توعية الى ضرورة العمل الجماعي من اجل تحسين ظروف العمل في هذه المنطقة.

كلمات اساسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، منطقة النشاطات، شبكة، التنمية المحلية، التجمع، تحقيق ميداني، الاختصاص.

Annexe1 : Le questionnaire.

**UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA- BEJAIA
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DES SCIENCES DE
GESTION ET DES SCIENCES COMMERCIALES**

**Enquête sur la dynamique productive des PME :
Agglomération ou Spécialisation ? Cas de la zone de
TAHARACHT.**

OBJET :

Dans le cadre de notre thèse de magister sous le thème ci dessus, ayant pour objectif l'étude de la structure du tissu industriel de TAHARACHT en terme de relations de proximité avec les autres acteurs pour pouvoir expliquer le dynamisme remarquable de cette zone. Pour mener à bien notre recherche, nous comptons sur votre collaboration, en nous accordant un peu de votre temps pour nous répondre à ce présent questionnaire.

Nom de l'enquêteur :

ZOUAOU Nabila

Date :

.....

Personne contactée :

.....

Fonction :

.....

AVRIL 2009

Axe A : Fiche signalétique de l'entreprise :

- 01- Nom ou raison sociale :
- 02- Adresse :
- 03- Téléphone :
- 04- Fax :
- 05- E- mail :
- 06- Forme juridique :
- 07- Votre entreprise fait elle partie d'un groupe ? Oui Non
- 08- Capital social en milliers de dinars :
- 09- Année d'entrée en activité :
- 10- Votre chiffre d'affaire pour le dernier exercice est il :
- Inférieur à 20 millions de dinars : Oui Non
 - Inférieur à 200 millions de dinars : Oui Non
 - Entre 200 millions et 2 milliards de dinars : Oui Non
- 11- Surface occupée dans la zone en m² :
- 12- Indiquez le secteur d'activité de votre entreprise (selon la nomenclature SNAT) :

1) Industries agro alimentaires	5) Industrie Chimique et Caoutchouc
2) Industrie des Matériaux de Construction, Céramique et verre	6) Industrie Textile et Habillement
3) Industrie Mécanique, Métallique et Métallurgique	7) Industrie Cuir et Chaussures
4) Industries Electriques et Electroniques	8) Bâtiments et travaux publics
9) Autres	

- 13- Veuillez indiquer, dans le tableau suivant, l'effectif permanent actuel de l'entreprise :

Catégorie socioprofessionnelle	Effectif par sexe	
	HOMME	FEMME
Exécution		
Maîtrise		
Cadres		
Total		

Axe B : Développement spatial de l'entreprise :

B1-Création de l'entreprise :

14- Quelles sont vos motivations pour créer une entreprise ?

- | | Oui | Non |
|--|--------------------------|--------------------------|
| - Par opportunité (présence d'une idée, disponibilité de ressources financières) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Par imitation (d'autres entrepreneurs) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Par nécessité (chômage) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Autres, à préciser..... | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

15- Quelles sont les raisons qui vous ont poussé à choisir votre secteur d'activité actuel ?

.....
.....
.....

16- Pour concrétiser votre entreprise, avez-vous fait recours à l'avis des conseillers financier et juridique afin de tester la faisabilité et la rentabilité de votre projet ?

Oui Non

17- Pour financer votre projet, avez-vous fait recours à un financement bancaire ?

Oui Non

18- Si oui, veuillez indiquer le pourcentage de ce financement par rapport au montant total de votre investissement ?.....

19- Quelle est la provenance du financement de votre projet (autre que financement bancaire) ?

- | | Oui | Non |
|--------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1) Fonds propres | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2) Fonds obtenu auprès de la famille | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3) Prêts de la part des amis | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

20- Quels sont les avantages dont vous avez bénéficié ?

	Oui	Non
1) ANSEJ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) ANDI/APSI	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) CNAC	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4) Exonération de l'impôt sur le bénéfice.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5) Autres, à préciser.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B2- Localisation de l'entreprise :

21- Quelle est l'origine géographique du créateur de l'entreprise (le propriétaire) ?

	Oui	Non
1) De la commune d'AKBOU	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) D'une commune voisine	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) De la wilaya de Bejaia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4) D'une autre wilaya, à préciser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

22- Votre entreprise est t elle issue d'un essaimage ?

Oui Non

23- Votre choix de localisation au sein de la zone d'activité TAHARACHT est-t-il fortuit ?

Oui Non

24- Si non à la question23, quelles sont alors les raisons de votre localisation à TAHARACHT ?

	Oui	Non
1) Proximité du marché	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Proximité des fournisseurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) Proximité des donneurs d'ordre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4) Proximité du domicile familial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5) Proximité des ports et aéroports	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6) Présence d'infrastructures (réseaux routiers, de communication, D'électricité, de gaz et d'eau)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7) Présence d'aides ou d'incitations locales à la localisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8) Disponibilité foncière	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9) Dynamisme des banques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10) Autres raisons personnelles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

25- considérez vous, que la zone d'activité de TAHARACHT et la commune d'Akbou sont attractives pour les investissements ?

Oui

Non

26- quelles sont les autres zones aménagées qui présentent plus d'attraits que votre zone actuelle ?

Zones industrielles		Zones d'activités	
1) Zone industrielle de Bejaia		4) Zone d'activité de Bejaia	
2) Zone industrielle d'El kseur		5) Zone d'activité de Seddouk	
3) Zone industrielle d'Akbou		6) Zone d'activité Hellouane Ouzellaguen	

27- L'existence des facteurs suivant est-t- il déterminant dans votre choix de localisation ?

	Oui	Non
1) Existence d'un tissu d'entreprises du même secteur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Existence d'un tissu d'entreprises d'autres secteurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) Existence d'entreprises étrangères	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4) Existence d'un tissu d'entreprises fournisseurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5) Existence d'un tissu d'entreprises clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

28- Avez-vous accordé une importance aux facteurs suivant, liés à la main d'œuvre dans votre choix de localisation ?

	Oui	Non
1) Existence d'une main d'œuvre qualifiée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Existence d'un savoir- faire local	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) Existence d'une main d'œuvre bon marché	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4) Diversité des compétences de la main d'œuvre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5) Autres critères.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

29- Précisez la localisation de vos partenaires du tertiaire supérieur (expert comptable, conseillers juridiques et financiers, bureaux de consulting...) :

	Oui	Non
1) De la même commune	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) De la même wilaya	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) D'autres wilayas en Algérie, à préciser.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4) De l'étranger, à préciser.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

30- Quelle est l'origine géographique de vos approvisionnements en matières premières ?

	Oui	Non
1) Locale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Nationale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) Etrangère	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

31- Quelle est l'origine géographique de vos approvisionnements en produits semi-finis ?

	Oui	Non
1) Locale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Nationale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) Etrangère	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

32- Quelle est l'étendue géographique de votre réseau de distribution ?

	Oui	Non
1) Locale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Nationale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) Internationale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

33- Vos clients sont :

	Oui	Non
1) Des entreprises	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Des consommateurs (particuliers)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) Des distributeurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

34- Votre clientèle actuelle est :

	Oui	Non
1) Locale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Nationale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) Internationale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

35- Quelle est l'origine de vos moyens de production (technologie utilisée) ?

	Oui	Non
1) Nationale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Etrangère	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

36- L'installation de votre entreprise sans la zone d'activité de TAHARACHT procure-t-elle à votre entreprise des avantages spécifiques, si oui lesquels ?

Oui

.....

.....

Non

Axe C : Développement sectoriel et organisationnel de l'entreprise

C1 : Relations avec l'amont, l'aval et avec les sous traitants :

37- Quelle est la nature de vos produits ?

	Oui	Non
1) Produits destinés à la consommation finale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Produits destinés aux entreprises	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

38- Quelle est la nature de vos relations avec les entreprises fournisseurs (matière première, produits semis finis équipement, logiciels, maintenance,...) ?

	Oui	Non
1) Marchande	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Hors marché	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

39- Si vous entretenez des relations de coopération (hors marché) avec vos fournisseurs, ces relations sont –t- elles :

	Oui	Non
1) Implicite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Explicite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

40- Quels sont les moyens de communication avec vos fournisseurs :

	Oui	Non
1) Face à face	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Téléphone et/ou fax	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) Internet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

41- quels sont les moyens de transport utilisés dans vos approvisionnements en matière première ?

	Oui	Non
1) Les moyens de l'entreprise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Les moyens d'autrui (location, service d'une entreprise de transport)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) Autres, à préciser.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

42- Quelle est la nature de vos relations avec les distributeurs (avec l'aval) ?

	Oui	Non
1) Marchande	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Hors marché ou de coopération	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

43- Si vous entretenez des relations de coopération avec vos distributeurs, ces relations sont- t-elles :

	Oui	Non
1) Explicite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Implicites	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

44- Quels sont les moyens de communication avec vos distributeurs ?

	Oui	Non
1) Face à face	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Téléphone et/ou fax	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) Internet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

45- Quels sont les moyens de transport utilisés dans la distribution des produits finis ?

	Oui	Non
1) Les moyens de l'entreprise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) Les moyens d'autrui (location, service d'une entreprise de transport)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) Autres, à préciser.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

46- Travaillez- vous en tant que sous traitant pour d'autres entreprises ?

Oui Non

47- Faites – vous appel à des sous traitant ?

Oui

Non

48- Si oui à la question 47, vos sous traitants sont :

- | | Oui | Non |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1) Des travailleurs à domicile | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2) Des ateliers ou de petites entreprises de taille inférieure à 5 salariés | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3) Autres , à préciser..... | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

C2-Relations avec les institutions de recherche et les organismes publics

49- Avez –vous des relations avec des universités, des laboratoires de recherche ou des centres de formation professionnelle ?

- | | Oui | Non |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1) Oui, dans la même wilaya | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2) Oui dans d'autres wilayas en Algérie | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3) Non | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

50- Dans votre recrutement des diplômés, privilégiez- vous ceux de :

- | | Oui | Non |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1) L'université de Bejaia | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2) Les autres universités | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3) Les écoles privées | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4) Les centres de formation professionnelle de la wilaya | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5) Autres, à préciser..... | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

51- Participiez vous à des actions organisées conjointement entre les entreprises et les institutions de recherche de la wilaya ?

Oui

Non

52- Si non à la question 51, pourquoi ?

.....
.....
.....

53- Jugiez- vous que les formations dispensés par les institutions d'enseignement et de recherches de la wilaya de Bejaia comme répondant aux besoins réels de votre entreprise ?

Oui

Non

54- Exigez-vous que votre personnel participe à des programmes de formation ?

Oui

Non

55- Organisez-vous des programmes de formation du personnel conjointement avec d'autres entreprises du même secteur d'activités, installées elles- aussi à TAHARACHT ?

Oui

Non

56- Avez –vous des relations avec les organismes locaux (organisations professionnelles, chambres de commerce et d'industrie, les collectivités locales,...) ?

Oui

Non

57- Existe-t-il des lieux ou des associations professionnelles qui favorisent la rencontre des industriels de TAHARACHT ?

Oui

Non

58- Si oui à la question 57, quelles sont ces associations ?

.....
.....
.....

59- Si oui à la question 57, faites vous parties de ces associations ?

Oui

Non

60- Est-ce qu'il vous est arrivé d'entreprendre des actions en partenariat avec une autre entreprise ou avec des organismes locaux ?

1) Oui, avec une autre entreprise. A préciser.....

2) Oui, avec un organisme local. A préciser.....

3) Non, ni avec une autre entreprise, ni avec les organismes locaux

61- Avez –vous le sentiment que l'industrie à TAHARACHT a des caractéristiques qui lui sont spécifiques ?

Oui

Non

62- Envisagez –vous de s'engager dans des partenariats nationaux et/ou étrangers ?

Oui

Non

63- Comment voyez –vous l'avenir de votre entreprise à TAHARACHT ?

.....
.....
.....

MERCI POUR VOTRE COLLABORATION !

Annexe 2 : Données sectorielles et spatiales sur les PME privées en Algérie et à Bejaia.

1. Répartition des PME privées par secteurs d'activités en Algérie :

Secteurs d'Activités	PME Privées Année 2006	Mouvements de année 2007				Nombre de PME 2007	
		Créations	Radiations	Réactivations	Croissance		
1	Agriculture et pêche	3 186	227	29	17	215	3401
2	Eau et énergie	74	9	0	1	10	84
3	Hydrocarbures	531	13	0	0	13	544
4	Services et travaux pétroliers	188	29	2	0	27	215
5	Mines et carrières	657	65	5	5	65	722
6	ISMME	7 906	460	68	55	447	8353
7	Matériaux de construction	6 369	377	38	40	379	6748
8	Bâtiment et travaux publics	90 702	9542	1080	1086	9548	100250
9	Chimie, plastique	1 967	124	17	10	117	2084
10	Industrie agroalimentaire	15 270	969	206	76	839	16109
11	Industrie du textile	4 019	150	42	25	133	4152
12	Industrie du cuir	1 558	74	15	11	70	1628
13	Industrie du bois et papier	10 300	767	112	104	759	11059
14	Industrie divers	3 297	150	20	19	149	3446
15	Transport et communication	24 252	2299	281	217	2235	26487
16	Commerce	46 461	4560	572	315	4303	50764
17	Hôtellerie et restauration	16 230	1070	206	84	948	17178
18	Services fournis aux entreprises	14 134	2226	226	176	2176	16310
19	Services fournis aux ménages	19 438	1391	217	217	1391	20829
20	Etablissements financiers	853	85	8	4	81	934
21	Affaires immobilières	755	68	12	5	61	816
22	Services pour collectivités	1 659	180	20	14	174	1833
Total Général :		269 806	24 835	3 176	2 481	24 140	293 946

Source: Ministère de la PME et de l'artisanat, Bulletin d'information économique 2007.

2. Répartition spatiale et mouvement des PME en Algérie:

Wilaya	Nombre des PME Année 2006	Mouvements Année 2007				Nombre des PME année 2007
		Créations	Radiations	Réactivations	Croissance	
ADRAR	2 366	194	28	22	188	2 554
CHLEF	7 316	462	109	35	388	7 704
LAGHOUAT	2 530	220	58	46	208	2 738
OUM EL-BOUAGHI	2 610	224	26	45	243	2 853
BATNA	5 912	749	65	63	747	6 659
BEJAIA	11 312	1 346	167	97	1276	12 588
BISKRA	3 233	351	219	196	328	3 561
BECHAR	3 682	245	58	27	214	3 896
BLIDA	8 511	779	35	94	838	9 349
BOUIRA	4 683	567	24	28	571	5 254
TAMANRASSET	1 452	205	10	13	208	1 660
TEBESSA	4 264	286	26	31	291	4 555
TLEMCEM	5 033	617	112	71	576	5 609
TIARET	4 286	373	4	30	399	4 685
TIZI OUZOU	14 434	1 624	158	145	1611	16 045
ALGER	32 872	2 518	408	314	2424	35 296
DJELFA	4 080	292	28	42	306	4 386
JIJEL	5 123	557	91	71	537	5 660
SETIF	11 088	1 186	192	207	1201	12 289
SAIDA	2 847	199	14	10	195	3 042
SKIKDA	5 754	633	2	25	656	6 410
SIDI BEL ABBES	4 427	340	9	21	352	4 779
ANNABA	7 233	529	23	27	533	7 766
GUELMA	2 990	293	21	42	314	3 304
CONSTANTINE	8 439	931	201	122	852	9 291
MEDEA	3 824	528	135	62	455	4 279
MOSTAGHANEM	4 233	447	43	29	433	4 666
M'SILA	5 500	384	7	45	422	5 922
MASCARA	5 151	198	5	8	201	5 352
OUARGLA	3 931	455	55	19	419	4 350
ORAN	17 255	1 202	154	60	1108	18 363
EL BAYADH	1 416	108	1	4	111	1 527
ILLIZI	794	100	11	1	90	884
BORDJ BOU ARRERIDJ	5 130	593	2	24	615	5 745
BOUMERDES	9 090	941	60	29	910	10 000
EL TAREF	2 618	169	13	15	171	2 789
TINDOUF	827	51	2	0	49	876
TISSEMSILT	1 937	153	55	13	111	2 048
EL OUED	2 830	266	19	28	275	3 105
KHENCHELA	3 528	255	29	56	282	3 810
SOUK AHRAS	3 138	211	26	36	221	3 359
TIPAZA	9 149	1 222	204	76	1094	10 243
MILA	4 432	488	1	33	520	4 952
AIN DEFLA	4 660	280	22	27	285	4 945
NAAMA	1 937	130	179	25	-24	1 913
AIN TEMOUCHENT	3 078	255	17	27	265	3 343
GHARDAIA	4 597	339	26	16	329	4 926
RELIZANE	4 274	340	22	24	342	4 616
TOTAL	269 806	24 835	3 176	2 481	24140	293 946

Source: Ministère de la PME et de l'artisanat, Bulletin d'information économique 2007.

3. Répartition des PME et des emplois par secteur d'activité dans la wilaya de Bejaia:

N°	Secteurs d'activités	Nombre de PME	%	Emplois	%
01	Agriculture et pêche	289	2,89	1 945	4,97
02	Eaux et énergie	04	0,04	418	1,07
03	Hydrocarbures	03	0,03	162	0,41
04	Services et travaux publics pétroliers	02	0,02	68	0,17
05	Mines et carrières	26	0,26	550	1,41
06	I.S.M.M.E	238	2,38	1 517	3,88
07	Matériaux de construction, céramique, verre	184	1,84	1 394	3,56
08	Bâtiments et travaux publics (non pétroliers)	2 415	24,14	13 499	34,52
09	Chimie, caoutchoucs, plastique	54	0,54	401	1,03
10	Industries agroalimentaires, tabac, allumettes	458	4,58	3 112	7,96
11	Industrie Textile, bonneterie, confection	89	0,89	181	0,46
12	Industries des cuirs et chaussures	10	0,10	221	0,57
13	Industrie du bois, liège, papier, imprimerie	521	5,21	1 168	2,99
14	Industries diverses	35	0,35	93	0,24
15	Transport et communication	1 684	16,83	3 577	9,15
16	Commerces	2 025	20,24	4 769	12,20
17	Hôtellerie et restauration	477	4,77	1 223	3,13
18	Services fournis aux entreprises	582	5,82	1 823	4,66
19	Service fournis aux ménages	652	6,52	1 423	3,64
20	Établissements financiers	32	0,32	973	2,49
21	Affaires immobilières	55	0,55	191	0,49
22	Services pour collectivités	170	1,70	398	1,02
TOTAL		10 005	100%	39 106	100%

Source: Direction de la PME et de l'artisanat de, Bulletin d'information Bejaia 2008.

4. Répartition des PME de la wilaya de Bejaia par communes (ordre décroissant).

N°	Commune	Nbre PME	□%	Emplois	%	N°	Commune	Nbre PME	%	Emploi	%
01	BEJAIA	3 483	34,81	17 086	43,69	27	MELBOU	84	0,84	319	0,82
02	AKBOU	821	8,21	3 579	9,15	28	CHEMINI	80	0,80	146	0,37
03	EL KSEUR	387	3,87	1 697	4,34	29	AMALOU	79	0,79	155	0,40
04	TAZMALT	347	3,47	1 168	2,99	30	CHELLATA	71	0,71	132	0,34
05	KHERRATA	338	3,38	975	2,49	31	BOUDJELLIL	71	0,71	346	0,88
06	SIDI-AICH	307	3,07	1 046	2,67	32	F.ILMATHEN	67	0,67	303	0,77
07	AMIZOUR	247	2,47	937	2,40	33	TAMRIDJET	65	0,65	121	0,31
08	SOUK ELTENINE	224	2,24	617	1,58	34	M'CISNA	64	0,64	313	0,80
09	TIMZRIT	223	2,23	515	1,32	35	BENI K'SILA	64	0,64	327	0,84
10	SEDDOUK	201	2,01	655	1,67	36	BENI - MAOUCHE	59	0,59	179	0,46
11	AOKAS	175	1,75	585	1,50	37	ELFLAYE	58	0,58	165	0,42
12	BENI-DJELLIL	175	1,75	433	1,11	38	IGHRAM	49	0,49	200	0,51
13	OUED GHIR	174	1,74	561	1,43	39	TINEBDHAR	47	0,47	74	0,19
14	LOUZELLAGUEN	172	1,72	869	2,22	40	KENDIRA	47	0,47	88	0,23
15	TICHY	162	1,62	929	2,38	41	IGHIL ALI	47	0,47	77	0,20
16	TASKRIOUT	153	1,53	463	1,18	42	TOUDJA	46	0,46	237	0,61
17	D EL-KAID	150	1,50	524	1,34	43	BOUHAMZA	43	0,43	176	0,45
18	SEMAOUN	132	1,32	335	0,86	44	SIDI-AYAD	43	0,43	87	0,22
19	AIT SMAIL	121	1,21	353	0,90	45	TIBANE	42	0,42	112	0,29
20	TALA HAMZA	108	1,08	299	0,76	46	TIFRA	41	0,41	69	0,18
21	ΔΑΡΤΥΙΝΑ	101	1,01	353	0,90	47	TIZI N'BERBER	41	0,41	119	0,30
22	FERAOUN	97	0,97	191	0,49	48	AKFADOU	38	0,38	52	0,13
23	AIT R'ZINE	95	0,95	271	0,69	49	TAOURIRT-IGHIL	33	0,33	81	0,21
24	SOUF OUFELLA	90	0,90	160	0,41	50	BOUKHLIFA	30	0,30	75	0,19

25	BARBACHA	88	0,88	152	0,39	51	BENI MELIKECHE	20	0,20	26	0,07
26	ADEKAR	86	0,86	296	0,76	52	TAMOKRA	19	0,19	78	0,20
TOTAL WILAYA		10 005				TOTAL EMPLOI		39 106			

Source : Direction de la PME et de l'artisanat, Bulletin d'information Bejaia 2008..

Annexe 3 : Données sur les zones industrielles et les zones d'activité de la wilaya de Bejaia

ETAT DES ZONES INDUSTRIELLES

Intitulé zone	Superficie totale, m2	Superficie cessible, m2	Nombre lots créés	Nombre lots cédés	Lots non attribués	Nombre d'unités implantées	Indus occupants	Viabilisation	Observations
Z.I Béjaia	1,188,940.00	982,171.00	90	90	0	90	17.916 m2	100%	Plusieurs terrains reconvertis en promotion immobilière: SOMACOB, EDIMCO, EPBTP, ETR, EMIFOR, Terrains en zone de stockage
Z.I Alkhou	402,450.00	388,997.00	5	4	1	4	100%	01 Parcelle en litige	
Zone dite Industrielle El-K'seur	495,745.00	324,375.18	57	57	0	48	Voirie 70%, AEP 60%, EU, EP, Electricité 100%		
TOTAUX	2,087,135.00	1,695,543.18	152	151	1	142			

Annexe 3 : Données sur les zones industrielles et les zones d'activité de la wilaya de Bejaia

ETATS DES ZONES D'ACTIVITES

Indiv. zone	Superficie totale m2	Superficie cessible m2	Nb lots créés	Nb lots cédés	Lots non attribués		Viabilisation	Estimation coût définitif en viabilisation	Observations
					Nb	Superficie m2			
ZAA Thelctout	16 033 00	7 749 62	15	15	0	0	100%		
ZAA Aokas	44 500 00	13 793 30	28	28	0	0			
ZAC Tbla Hamza	40 490 00	32 090 00	21	21	0	0	Voie 60%, AEP 70%, AEU-DEP 90%	25 717 830 DA	
ZAC Ouad (Hir)	91 600 00	56 626 00	96	96	0	0	Voie 60%, AEP-AEU- DEP 80%	30 012 450 DA	
ZAC Toudja	83 039 00	44 768 00	32	30	2	2	Voie 60%, AEP-AEU- DEP 80%	23 466 155 DA	
ZAC El Kseur	159 209 00	91 727 88	189	189	0	0			ZAC réhabilitée
ZAC Fenain El-Melren	100 501 00	61 733 00	58	50	8	8	Voie 45%, AEP 0%, AEU-DEP 70%	92 408 KDA	
ZAC Iderkren Therzrit	35 503 00	13 035 80	28	28	0	0	Voie 60%, AEP-AEU- DEP 80%	7 799 231 70 DA	
ZAC Thlaracht (D) Alhou	248 521 00	163 437 00	50	50	0	0			ZAC Réhabilitée
ZAC Thlaracht (D) Alhou	224 895 00	156 700 00	45	41	4	4			ZAC Réhabilitée 10 lots (1,5 HA) occupés par IAPC
ZAE Amizour	24 760 01	15 287 83	13	13	0	0			Marque acte et permis de lotir
ZAC Sedouk	15 272 00	15 272 00	18	18	0	0	Voie 70%	6 000 000 DA	
ZAC Sedouk 2ème tranche	12 279 00	12 279 00	9	9	0	0	Voie 70%	5 000 000 DA	
ZAC El Louane Ouzel Haqaren	36 179 00	22 385 90	18	18	0	0	Voie 20%	Voie : 10 000 000 DA Ele ctivité : 3 000 000 DA	
ZAC Souk-El-Thrine	89 964 00	56 366 07	93	92	1	1	Voie 50%, AEP 100%, AEU-DEP 95%	39 799 480 DA	
ZAC Akfadou	26 637 00	12 707 00	21	0	21	21	Voie 90%, AEP-AEU- DEP 100%		
ZAC Adakert	44 270 00	30 888 00	43	34	9	9	0%	88 540 000 DA	
ZAC Bejaia	28 081 00	13 389 60	40	40	0	0			
TOTALUX	1 321 753 01	826 236 20	817	772	45	37 616 34			

DMII Bejaia - Bureau Industrie 24/02/2003

❖ **Liste des tableaux:**

Tableau 2.1 : Classification des économies d'agglomération selon PARR (2002)	48
Tableau 3.1 : Définition de la PME en Algérie.....	64
Tableau 3.2 : Nombre et superficie des zones industrielles selon les institutions.....	72
Tableau 3.3 : Nombre et superficie des zones d'Activités selon les institutions.....	73
Tableau 3.4 : Evolution de la population des PME (2001-2007).....	74
Tableau 3.5 : Les secteurs d'activités dominant au 1 ^{er} semestre 2008	75
Tableau 3.6 : Situation des zones industrielles dans la wilaya de Bejaia.....	76
Tableau 3.7 : Situation des zones d'activités dans la wilaya de Bejaia.....	77
Tableau 3.8 : Etat des PME et des emplois par Commune.....	79
Tableau 3.9 : Les secteurs d'activités dominants par ordre décroissant.....	81
Tableau 3.10 : Répartition des PME publiques et privées par secteurs d'activités regroupés.....	82
Tableau 3.11 : Répartition des PME Privées par formes juridiques.....	83
Tableau 4.1 : Répartition de la population par commune et par dispersion au 31/12/2005...	90
Tableau 4.2 : Répartition de la population par communes et par strates.....	91
Tableau 4.3 : Densité de la population par communes.....	91
Tableau 4.4 : Situation des entreprises situées dans la zone industrielle d'Akbou.....	92
Tableau 4.5 : Etat de viabilisation de la zone d'activité de TAHARACHT.....	94
Tableau 4.6 : Présentation de l'échantillon total de notre enquête.....	96
Tableau 4.7 : Présentation de l'échantillon final.....	98
Tableau 4.8 : Répartition des entreprises enquêtées par secteur d'activité.....	99
Tableau 4.9 : Répartition des entreprises enquêtées par chiffre d'affaire.....	100
Tableau 4.10 : Provenance financement de l'entreprise.....	103
Tableau 4.11 : Avantages des dispositifs publics pour la création d'entreprise.....	104
Tableau 4.12 : Importance des facteurs de localisation à TAHARACHT.....	105
Tableau 4.13 : Origine des moyens de production	107
Tableau 4.14 : Importance des facteurs de localisation liés aux entreprises par secteurs d'activité.....	108
Tableau 4.15 : Importance des facteurs liés à la main d'œuvre dans la localisation des entreprises à TAHARACHT.....	109

Tableau 4.16 : Les moyens de communication utilisés par les entreprises enquêtées avec les fournisseurs et distributeurs.....	112
Tableau 4.17 : Moyens de transport utilisé dans l’approvisionnement en matière première et dans la distribution des produits finis.....	114
Tableau 4.18: Relations des entreprises enquêtées avec les institutions de recherche et de formation professionnelle.....	115
Tableau 4.19 : Recrutement des diplômés par les entreprises enquêtées.....	116
Tableau 4.20: Relations des entreprises enquêtées avec les organismes locaux.....	118

❖ **Liste des figures :**

Figure 1 : Les motivations de création des entreprises à TAHARACHT.....	102
Figure 2 : Les raisons du choix du secteur d’activité.....	102
Figure 3 : Origine de l’approvisionnement en matières premières et produits semi finis....	106
Figure 4 : Importance des facteurs liés à la main d’œuvre par statut juridique des entreprises dans leur choix de localisation.....	110
Figure 5 : Nature de la clientèle par son origine géographique.....	111
Figure 6 : Nature des relations avec les fournisseurs et les distributeurs des entreprises enquêtées.....	113
Figure 7 : Les relations de sous-traitance du tissu industriel étudié.....	114
Figure 8 : Participation des entreprises enquêtées à des actions organisées conjointement avec les institutions de recherche de la wilaya.....	116
Figure 9 : Existence des associations professionnelles à TAHARACHT.....	117
Figure 10 : Partenariats des entreprises enquêtées avec d’autres entreprises et avec les organismes locaux.....	118

Tableau N°4.14 : Importance des facteurs de localisation liés aux entreprises par secteurs d'activité.

Facteur de localisation	Existence d'un tissu d'entreprises du même secteur		Existence d'un tissu d'entreprises d'autre secteur		Existence d'entreprises étrangères		Existence d'un tissu d'entreprises fournisseurs		Existence d'entreprises clients	
	Fréquence	pourcentage	Fréquence	pourcentage	Fréquence	pourcentage	Fréquence	pourcentage	Fréquence	pourcentage
I .A.A	4	22.2	2	11.1	/	/	2	11.1	5	27.8
I.Mat.C	/	/	/	/	/	/	/	/	1	5.6
I .ch, P	/	/	4	22.2	/	/	2	11.1	4	22.2
B. T.P	1	5.6	1	5.6	/	/	/	/	1	5.6
I.B .P.E	1	5,6	2	11,1	1	5.6	1	5.6	2	11.1

Source : élaboré à partir des résultats de l'enquête à TAHARACHT

TABLES DES MATIERES

Introduction générale :	1
<u>Chapitre 1</u> : De l'espace a la construction territoriale.....	9
<i>Introduction au chapitre 1</i>	9
1. Les modèles fondateurs de l'analyse spatiale.....	10
1.1. Théories de la localisation :	10
1.2. Théorie des places centrales :	11
1.3. Le duopole spatial de HOTELLING :	12
1.4. La Théorie de la polarisation :	12
2. Un nouveau champ d'analyse : l'économie géographique	13
2.1. La théorie centre- périphérie :	13
2.2. Le courant des Districts Industriels.....	14
3. Les développements récents de l'étude des Agglomérations spatiales :	18
3.1.L'approche par les réseaux :	18
3.2. Les approches économiques :	25
4. La construction territoriale : territoire et ressources spécifiques.....	31

<i>Conclusion du chapitre 1</i>	34
Chapitre 2: Les agglomérations des activités productives : émergence, organisation et analyse en termes de proximités	35
<i>Introduction du chapitre 2</i>	35
1. Emergence des formes d'agglomération industrielle	36
1.1. Les dimensions de l'Agglomération spatiale des activités.....	36
1.2. Les facteurs d'émergence des agglomérations industrielles.....	37
2. Organisation des formes locales d'agglomération	39
2.1. Typologie de MARKUSEN.....	40
2.2. Typologie de MAILLAT.....	41
2.3. Typologie des SPL français de la DATAR.....	44
2.4. Typologie des clusters.....	45
3. Les avantages liés à l'agglomération des activités	47
3.1. Les économies externes d'agglomération.....	47
3.2. Les externalités spatiales.....	50
4. Dynamique et modalités du développement régional: Une analyse en termes de proximités	53
4.1. La pluralité de la notion de proximité :.....	54
4.2. Modalités du développement local:.....	55
4.3. Evolution des modalités du développement territorial	58
<i>Conclusion du chapitre 2</i>	59

<u>Chapitre 3</u> : Développement spatial et sectoriel des PME en	Algérie et à
Bejaia.....	61
<i>Introduction du chapitre 3.....</i>	<i>61</i>
1. Inscription spatiale et répartition sectorielle des PME en Algérie.....	63
1.1. Caractéristique et environnement institutionnel des PME.....	63
1.1.1. Définition et caractéristiques des PME en Algérie.....	63
1.1.2. Evolution de l'environnement institutionnel des PME en Algérie.....	66
1.2. Inscription spatiale des industries en Algérie.....	70
1.3. Répartition sectorielle des PME en Algérie.....	74
2. Inscription spatiale et répartition sectorielle des PME à Bejaia	75
2.1. Etat des zones aménagées dans la wilaya de Bejaia.....	76
2.2. Répartition sectorielle des PME à Bejaia.....	80
2.3. Les PME privées à Bejaia: quelles spécificités ?.....	82
3. Attractivité du territoire et développement local : quel rôle pour les PME ?	
.....	84
<i>Conclusion du chapitre 3.....</i>	<i>87</i>
<u>Chapitre4</u>: Processus d'agglomération ou de spécialisation à	
Taharacht ?.....	89
<i>Introduction du chapitre 4.....</i>	<i>89</i>
1. Présentation de la commune d'AKBOU et de sa zone d'activité de	
TAHARACHT.....	90
1.1. Présentation de la commune d'AKBOU.....	90

1.2. Présentation de la zone d'activité de TAHARACHT	93
2. Présentation de la démarche : le questionnaire et l'échantillon.....	94
2.1. Le questionnaire et les techniques d'enquêtes.....	94
2.2. Recueil de données et échantillon.....	96
2.2.1. Déroulement de l'enquête	96
2.2.2. Taille et structure de l'échantillon final.....	97
3. Dynamique de développement de à TAHARACHT : Proximités et externalités ?.....	100
3.1. Développement spatial des entreprises : quel rôle pour la proximité géographique ?.....	101
3.1.1. Création de l'entreprise	101
3.1.2. Localisation de l'entreprise : attractivité de la zone et rôle de la proximité géographique dans le fonctionnement des entreprises	104
3.2. Développement sectoriel et organisationnel : quels rôles pour la proximité organisationnelle et les externalités ?.....	113
3.2.1. Relations avec l'amont, l'aval et les sous-traitants : proximité organisationnelle et externalités pécuniaires ?.....	113
3.2.2. Relations avec les institutions de recherche et les organismes publics : quel rôle pour les externalités de connaissance ?.....	115
3.3. Dynamique productive des PME à TAHARACHT : Synthèse des résultats...	119
3.3.1. L'hypothèse de l'agglomération.....	119
3.3.2. L'hypothèse de la spécialisation.....	120

<i>Conclusion du chapitre 4</i>	121
Conclusion générale	123
Bibliographie	127
Annexe	135
Liste des tableaux et figures	155
Table des matières	157