

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion

Département des Sciences Economiques

**Thèse en vue de l'obtention du diplôme de
Doctorat ès Sciences Economiques**

Thème

**Industrie et territoire : une analyse à partir
des agglomérations d'entreprises dans la
wilaya de Tizi-Ouzou**

Présentée par :

M. HADJEM Madjid

Devant le jury composé de :

Mme BOURAS Zohra, Professeur, Ecole Nationale d'Administration, Alger, Présidente

**M. Si MOHAMMED Djamel, Professeur, Université M. MAMMERI de Tizi-Ouzou,
Rapporteur**

**M. ABRIKA Belaid, Maître de conférences A, Université M. MAMMERI de Tizi-Ouzou,
Examineur**

**Mme AKNINE-SOUIDI Rosa, Maître de conférences A, Université M. MAMMERI de
Tizi-Ouzou, Examinatrice**

**M. BELATTAF Matouk, Professeur, Université Abderrahmane MIRA de Bejaia,
Examineur**

**M. KHERBACHI Hamid, Professeur, Université Abderrahmane MIRA de Bejaia,
Examineur**

Date de soutenance 06 / 02 / 2020

REMERCIEMENTS

La recherche scientifique étant une aventure partagée, ce travail n'aurait jamais pu être mené à terme sans l'aide de certaines personnes que je tiens à remercier ici.

Mes remerciements vont en premier lieu à mon directeur de thèse, le Professeur Djamel Si-Mohammed, qui tout au long de mon parcours de doctorant s'est montré attentif à mon travail et à mes préoccupations. Il a toujours su, au gré des circonstances, concilier rigueur et sympathie et être à mes côtés face aux multiples contraintes qui se sont dressées devant moi. Il a également, avec art et manière, toujours su susciter ma motivation. C'est l'occasion ici de lui rendre un hommage particulier. Je lui rappelle d'abord son aide précieuse, par le passé, dans la réalisation de mon mémoire de Magistère. Je lui rappelle ensuite que c'est à lui que je dois la concrétisation de mon rêve d'étudiant d'avoir ma première publication. C'est lui qui a brisé en moi la « réticence » à l'écriture et m'a initié à l'art des communications et des publications. Qu'il trouve ici l'expression de mes vifs remerciements et mon éternelle reconnaissance.

Je remercie aussi M. Didier Lessaout de l'Institut Maghreb-Europe (Paris 8) qui m'a permis d'accéder au fonds documentaire de son université ainsi qu'à d'autres à Paris.

Mes remerciements vont aussi à ma collègue ; Mlle Belbachir, pour son aide et son soutien permanents tout au long de la réalisation du présent travail. Je remercie aussi mes autres collègues ; Mlle Khris, Mme Terkmani, M. Kara, M. Guesmia et M. Osmani pour leur aide précieuse.

Je remercie également les personnes sans qui le travail de terrain n'aurait pas pu s'accomplir, notamment Mesdames Haddid et Ammour, cadres de la DTATO, M. Berki directeur de la CAMTO, M. Maskri, directeur de l'ANDI-TO, M. Hamour, directeur de l'ANSEJ-TO, M. Guettouche, directeur de la CCID, Madame Mellah, cadre de la CCI-Djurdjura, M. Bellil, chargé d'études techniques à la CNAC-TO, M. Boularas, responsable du service statistique à la CNAC-TO, Madame Djebari, chargée de formation à l'ANGEM-TO, M. Hammoudi, Président de la Commission de développement local et investissement de l'APW-TO, M. Oudali, Président de l'APC de Bouzeguène, les membres des APC de Bouzeguène et de Béni-Zmenzer, M. Choubane du service d'urbanisme de la commune de Boghni, le personnel de la Direction de l'urbanisme de la wilaya, le personnel du bureau d'études URTO, M. Feu Zenia de la direction du commerce de la wilaya, M. Chouane de la Direction de l'industrie et des mines de la wilaya, M. Guerbas, Président de l'association E.P.I, M. Atmani, Président de l'association Tgamats de Bouzeguène, M. Diafi, Président de l'association Seksou N'Ufous, M. Zerrouki, ex-animateur du projet SPL couscous traditionnel de T.O.

Je ne saurai oublier également les artisanes-couturières de Bouzeguène, les ébénistes de Béni-Zmenzer et les producteurs en agroalimentaire de Boghni qui ont accepté de répondre à mes questions. Je remercie également mes amis, dans ces communes, qui m'ont aidé dans mes enquêtes.

Que toutes les autres personnes que je n'ai pas citées, la liste étant encore longue, et qui ont contribué, d'une façon ou d'une autre, à la concrétisation de ce travail soient vivement remerciées.

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail à ;

La mémoire de mon père,

Ma mère,

Mes frères et sœurs,

Mes proches

Mes amis

SOMMAIRE

Introduction générale	6
Première partie : Les systèmes productifs localisés : cadre théorique et conceptuel et réalité algérienne	16
Introduction à la première partie	17
Chapitre I : Le SPL : genèse, portée théorique et état des savoirs	21
Introduction au chapitre I.....	22
Section 1 : Au commencement, le district industriel.....	23
Section 2 : Du district industriel au Système Productif Localisé.....	36
Section 3 : Les différents courants théoriques des SPL	42
Section 4 : SPL, une approche en termes de proximités.....	46
Conclusion au chapitre I.....	57
Chapitre II : La dimension socioculturelle dans les SPL, une approche combinée par la proximité et le capital social	58
Introduction au chapitre II.....	59
Section 1 : Acteurs et liens sociaux en sociologie, une mise au point terminologique.....	60
Section 2 : Le territoire, dimension pertinente du croisement fertile des analyses économique et sociologique	72
Section 3 : Le capital social, définition et application théorique.....	83
Section 4 : Capital social et proximité, une approche des SPL par les liens sociaux	91
Conclusion au chapitre II.....	96
Chapitre III : La dimension institutionnelle dans les SPL, une approche combinée par la proximité et les institutions	98
Introduction au chapitre III.....	99
Section 1 : Institutions, les contours d'une notion plurivoque et pluridisciplinaire.....	100
Section 2 : Des institutions à la gouvernance, la question de la coordination des acteurs.....	108
Section 3 : La gouvernance dans une perspective territoriale.....	114
Section 4 : Proximité et institutions, une approche institutionnelle des SPL.....	119
Conclusion au chapitre III.....	124
Chapitre IV : Les politiques SPL en Algérie : de la promotion de la PME aux politiques systémiques	126
Introduction au chapitre IV.....	127
Section 1 : La PME en Algérie : historique, évolution et politiques publiques.....	128
Section 2 : Les PME dans la wilaya de la wilaya de Tizi-Ouzou : état des lieux et institutions de soutien..	137
Section 3 : Les politiques SPL en Algérie dans le domaine de l'industrie.....	144
Section 4 : Les politiques SPL en Algérie dans le domaine de l'artisanat.....	155
Conclusion au chapitre IV.....	161
Conclusion à la première partie	162
Deuxième partie : Les SPL dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Illustrations pratiques par le cas de trois agglomérations d'entreprises localisées (AEL)	166
Introduction à la deuxième partie	167
Chapitre I : Etude du cas de l'AEL de Bouzeguène	170
Introduction au chapitre I.....	171
Section préliminaire : Présentation du cadre général et méthodologique de l'enquête de terrain.....	172

Section 1 : Approche monographique de la commune de Bouzeguène.....	179
Section 2 : Caractéristiques des entrepreneuses enquêtées.....	191
Section 3 : Organisation et fonctionnement des entreprises de l'AEL.....	199
Section 4 : Les relations avec les acteurs locaux.....	209
Conclusion au chapitre I.....	220
Chapitre II : Etude du cas de l'AEL de Béni-Zmenzer.....	222
Introduction au chapitre II.....	223
Section 1 : Approche monographique du territoire de Béni-Zmenzer.....	224
Section 2 : Caractéristiques des entreprises enquêtées.....	234
Section 3 : Organisation et fonctionnement de l'AEL de Béni-Zmenzer.....	245
Section 4 : Les relations avec les acteurs locaux.....	258
Conclusion au chapitre II.....	268
Chapitre III : Etude du cas de l'AEL de Boghni.....	269
Introduction au chapitre III.....	270
Section 1 : Approche monographique de la commune de Boghni.....	272
Section 2 : Caractéristiques des entreprises enquêtées.....	278
Section 3 : Organisation et fonctionnement des entreprises de l'AEL.....	287
Section 4 : Les relations avec les acteurs locaux.....	299
Conclusion au chapitre III.....	309
Chapitre IV : Les dimensions socioculturelle et institutionnelle dans les AEL de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	310
Introduction au chapitre IV.....	311
Section 1 : La dimension socioculturelle dans les AEL de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	312
Section 2: La dimension institutionnelle dans les AEL de la wilaya de Tizi-Ouzou	329
Section 3 : Capital social, institutions et proximités, quels effets dans les AEL ?	347
Section 4 : Perspectives. Quelle opportunité d'une démarche SPL pour les AEL ?	368
Conclusion au chapitre IV.....	379
Conclusion à la deuxième partie.....	381
Conclusion générale	385
Bibliographie.....	396
Liste des tableaux.....	414
Liste des figures.....	416
Annexes	417
Table des matières.....	445

Introduction générale

Il y a bien longtemps déjà que les économistes ont observé, et avec justesse, que le territoire est une variable clé de la performance des entreprises. C'est particulièrement à travers les phénomènes de regroupement spatial des activités que cette réalité a été établie et que son incidence sur le développement économique a été suggérée.

Dans un contexte de compétition intense entre pays et régions, on assiste à un repositionnement concurrentiel des territoires qui doivent désormais composer avec une mondialisation porteuse à la fois d'opportunités et d'incertitudes. Pour les pouvoirs publics soucieux de renforcer les potentialités de leurs régions et territoires, on voit dans les agglomérations d'entreprises localisées formant systèmes une des réponses possibles.

Les formes prises par ces agglomérations d'entreprises varient en fonction des contextes locaux de leur apparition. Les réalités systémiques reconnues dans le monde sont complexes et multiformes. Les nombreuses études empiriques rapportées montrent en effet que le phénomène d'agglomération d'activités et d'entreprises dynamiques ne se produit pas n'importe où. Il se produit dans certains lieux ; régions, villes, localités,..., qui présentent des conditions favorables sur le plan économique, mais aussi socioculturel et institutionnel.

Sur le plan théorique, ce phénomène a induit un renouvellement de l'analyse. Celui-ci suggère que l'espace n'est pas seulement le cadre de localisation des agents économiques (*espace passif*), mais qu'il est aussi actif et sert de cadre d'émergence d'un acteur particulier : le *territoire*. Celui-ci est construit et vécu par les hommes et les groupes sociaux en fonction de leurs valeurs, représentations sociales et de leurs institutions. Il est donc spécifique à chaque société et est difficilement transférable. C'est la dialectique industrie-territoire et son impact sur le renouvellement de la recherche académique et des politiques publiques de développement local qui sont ainsi posés.

C'est précisément à ce niveau que réside l'intérêt et la motivation du choix de notre thème qui interroge cette réalité dans le cas de la wilaya de Tizi-Ouzou, un champ très peu investi par la recherche et qu'il serait, à l'instar de ce qui est observé ailleurs, intéressant d'approcher. L'intérêt est d'autant plus grand que, ces dernières années, ces formes d'organisation spatiale de la production suscitent également l'intérêt des pouvoirs publics algériens qui en ont déjà lancés les premières expériences.

1. Objet de la recherche

L'objet de notre recherche est la dimension territoriale de la production à travers le phénomène de regroupement spatiale d'entreprises dans la wilaya de Tizi-Ouzou. En effet, Depuis les travaux précurseurs d'A. Marshall (1891) qui a initié le concept de *district industriel*, repris près d'un siècle plus tard par le géographe italien Becattini (1979) pour le

cas des régions italiennes, les recherches académiques et empiriques sur les formes d'organisations productives spatialisées prolifèrent. Dès lors, ces formes suscitent le grand intérêt tant des chercheurs que des décideurs politiques. Ce n'est donc pas un hasard que les recherches et les initiatives politiques sur les formes d'agglomération spatiale d'entreprises formant systèmes, font depuis les années 80 l'objet d'un fort engouement, cherchant notamment à dépasser la rigidité et la spécificité du modèle de district industriel italien.

Devant la diversité des formes observées, plusieurs concepts sont utilisés pour les désigner mais tous insistent sur la dimension systémique de ces agglomérations. Dans notre présent travail, après avoir lu et passé en revue l'ensemble des courants de recherche traitant de la thématique, nous avons opté pour l'approche francophone, développée par l'école de Grenoble (Courlet et Pecqueur, 1992 ; 1993 ; Courlet, 1994) autour du concept de *Système Productif Localisé* (SPL). Ce concept, générique de celui du district industriel, est le plus utilisé dans la littérature francophone. Il est développé dans une approche qui répond le mieux aux objectifs de notre recherche. Plusieurs raisons permettent de justifier notre choix.

Sur le plan théorique :

- c'est un concept générique et global permettant d'intégrer un large éventail d'agglomérations spatiales d'entreprises de type systémique,
- c'est un concept qui est mobilisé dans de nombreuses recherches et études de cas en Europe et dans les pays en développement (PED) dont les pays maghrébins (Tunisie, Maroc).
- c'est également un concept qui se situe au croisement de plusieurs disciplines ; économie, géographie, sociologie et sciences politiques, ouvrant ainsi de larges perspectives de recherches en matière d'économie de développement et d'économie territoriale.

Sur le plan pratique :

- c'est un concept pertinent quelque soit le type d'espace considéré ; urbain/rural, pays développés/pays en développement, et présente une certaine élasticité quant à son application pratique qui permet d'en généraliser l'application ; Courlet (1989), Ferguène (2004) et Pecqueur (2005) y voient une chance pour les pays du sud,
- c'est aussi un modèle d'agglomération d'entreprises très général pouvant s'accommoder de la diversité des réalités empiriques,
- c'est la forme d'organisation productive que les politiques publiques de développement économique local, tant en Europe que dans les PED, et même chez nos voisins marocains et tunisiens, adoptent depuis la fin des années 90,
- c'est un concept pratique que les agglomérations d'entreprises observées relèvent du domaine industriel ou artisanal,

- c'est une organisation productive bien adaptée, sous certaines conditions, à la coopération entre PME, et surtout TPE, spatialement agglomérées, telles que celles observées dans notre champ d'étude qu'est la wilaya de Tizi-Ouzou,

- pour des raisons historiques, il y a lieu de remarquer que la référence française est la plus fréquente en matière de politiques de développement économique en Algérie,

- c'est aussi un modèle que les autorités algériennes, probablement inspirées par les exemples marocains et tunisiens, tentent depuis 2009 de mettre en œuvre dans le cadre des politiques de développement économique locales, notamment pour la promotion du secteur de l'artisanat, dominé par les agglomérations de micro-entreprises (TPE), comme on le montre dans le présent travail.

Brièvement et de manière simplifiée, nous pouvons dire qu'un SPL est un mode d'organisation de la production basé sur la concentration spatiale des entreprises, dominées par les PME/TPE, se spécialisant dans un métier ou une branche d'activité donnée, et des activités connexes et complémentaires. Ces entreprises ont la particularité dans ce cas de développer de fortes relations entre elles, tant par la division du travail que par la coopération, le partage ou la mutualisation de certaines actions et l'apprentissage interactif. Elles entretiennent aussi de fortes relations avec les autres partenaires du territoire. Ces relations sont intenses et dépassent le seul cadre de l'échange marchand, ce qui permet de créer une grande confiance et de la réciprocité entre les entreprises, facilitant l'établissement d'ententes et d'actions collectives. De même, une coordination efficace encadre ces relations. Cette « atmosphère » de travail contribue beaucoup à la performance économique des entreprises et au développement de l'innovation.

Dans un SPL c'est par la proximité que de telles relations sont possibles. Cependant, celle-ci ne doit pas être entendue dans sa seule dimension géographique (logique de « co-localisation »), mais également dans ses dimensions relationnelle et normative (logique d'appartenance et logique de similitude), donnant lieu à la logique de « coordination ».

Ce sont ces dimensions, appelées respectivement *proximité organisationnelle* et *proximité institutionnelle*, qui sont à l'origine des relations socio-marchandes, des coopérations, de la confiance entre acteurs du territoire et de leur coordination. Elles expliquent aussi les dynamismes propres des SPL. Le jeu de ces proximités dépend fondamentalement des composantes socioculturelle et institutionnelle à l'œuvre au sein du territoire et qui conditionnent la nature et la force des liens entre acteurs. C'est ce qui permet d'expliquer le caractère systémique et la complexité des SPL. C'est ce qui permet aussi de distinguer une agglomération spatiale d'entreprises qui est un SPL d'une autre qui ne l'est pas.

2. Problématique de la recherche

En s'inscrivant dans la thématique décrite ci-dessus, la présente recherche s'intéresse au cas précis des agglomérations spatiales d'entreprises dans la wilaya de Tizi-Ouzou. En effet, dans cette dernière on observe également ces phénomènes, notamment des PME/TPE, de création spontanée, spécialisées autour d'un métier et/ou d'une branche d'activité donnée. Dans leur forme, celles-ci rappellent beaucoup celle d'un SPL. Néanmoins, la littérature sur le sujet suggérant que toute agglomération spatiale d'entreprises n'est pas systématiquement un SPL et que des attributs spécifiques, pas forcément visibles à travers la forme, sont nécessaires pour qualifier une agglomération de SPL, nous observons donc une certaine prudence de ne pas les qualifier d'emblée comme tels. Aussi, nous préférons les désigner sous l'appellation d'*Agglomérations d'entreprises localisées* (AEL).

L'observation de ces AEL, confrontée à nos lectures, nous interpelle sur certains aspects. D'abords, dans la mesure où il faut comparer ces AEL à un SPL, nous sommes amenés à répondre à une première interrogation, à savoir ; qu'est ce qu'un SPL ? En quoi diffère-t-il d'une quelconque agglomération d'entreprises ?

Ensuite, concernant les AEL, en les confrontant à une agglomération de type SPL, deux interrogations s'imposent :

- la composante socioculturelle, un des éléments de la performance économique des entreprises du SPL, se manifeste-t-elle de la même manière dans le cas nos AEL ? Produit-elle les mêmes proximités ?
- La composante institutionnelle, un autre facteur de la force d'un SPL, joue-t-elle le même rôle et permet-elle la coordination des acteurs dans le cas de nos AEL ?

L'ensemble de ces questions subsidiaires se ramène en fin de compte à une double interrogation principale, à savoir ;

« Les AEL observées dans la wilaya de Tizi-Ouzou répondent-elles à une logique de SPL ? Quelle est alors, dans le contexte algérien, l'opportunité de leur développement ou renforcement dans une démarche SPL ? »

S'agissant de formations spontanées, il devient inévitable et indispensable que notre interrogation ne se limite uniquement pas à se demander si ce sont ou pas des SPL, mais qu'il faut aussi s'interroger sur l'opportunité de leur développement ou renforcement, selon les cas, dans le contexte algérien actuel, notamment institutionnel, où la notion même de territoire ne trouve pas encore son sens et où la centralisation administrative est la règle.

3. Hypothèses de travail

Pour répondre à nos questionnements, nous partons de trois hypothèses principales.

Hypothèse 1

Les effets de la proximité géographique présideraient à la concentration spatiale des entreprises de nos AEL et seraient les seuls effets à l'œuvre au sein des AEL. Les entreprises répondraient plus à une logique de « co-localisation » qu'à une logique de « coordination ».

Hypothèse 2

Des facteurs socioculturels et institutionnels, propres au contexte algérien, voire kabyle, freineraient le bon fonctionnement et l'essor des AEL vers des SPL. Le milieu sociologique est typique des sociétés dites traditionnelles. Ce type de milieu est généralement réputé peu favorable à l'action économique. Le cadre institutionnel est dominé par une gestion territoriale à dominante publique et centralisée. Un tel cadre obéit à une logique descendante ou « par le haut », peu propice aux actions territoriales et à la coordination des acteurs, qui répondent plutôt à une logique ascendante ou « par le bas ».

Hypothèse 3

Une démarche SPL est un projet de territoire qui implique la participation de divers acteurs locaux, ayant chacun sa marge de manœuvre suffisante et permise par le cadre institutionnel, d'une part, et une culture du travail en commun, d'autre part. En Algérie, ces conditions ne sont, à priori, pas réunies.

4. Méthodologie de la recherche

Il s'agit pour nous de démontrer si dans le cas des AEL de la wilaya de Tizi-Ouzou nous sommes ou pas devant des configurations de type SPL. Nous interrogeons alors les composantes socioculturelle et institutionnelle à l'œuvre dans ces AEL et voir si elles produisent les mêmes effets synergiques que dans un SPL. C'est singulièrement sur ces composantes socioculturelle et institutionnelle au sein des AEL que nous nous focalisons dans le présent travail, afin d'en comprendre les logiques et les mécanismes d'action à la lumière de ce qui est observé dans les configurations de type SPL.

Pour répondre à notre objectif et vérifier nos hypothèses, nous suivons une méthodologie qui s'articule autour d'instruments à la fois théoriques et empiriques, avec le souci d'articuler, de façon aussi cohérente qu'utile, les apports théoriques avec les apports empiriques. Le but est de construire un corpus théorique et conceptuel nous permettant de cerner aisément le sujet.

La démarche théorique consiste à proposer une approche assez pertinente se focalisant sur l'analyse des liens entre acteurs du territoire. En effet, dans la mesure où nous nous focalisons

sur les composantes socioculturelle et institutionnelle au sein des AEL, c'est à travers l'analyse de ces liens que l'on peut en expliquer les mécanismes d'action.

L'apport empirique consiste en la mobilisation d'outils complémentaires (questionnaire, entretiens et des études de cas) pour apporter la démonstration pratique de notre argument théorique.

4.1. L'approche théorique

Notre problématique est complexe et s'inscrit dans une thématique également complexe. C'est le cas généralement des problématiques liées à la thématique des territoires. Dès lors, une approche théorique combinée est indispensable. Comme souligné plus haut, c'est la proximité, de part sa multi-dimensionnalité, qui permet les interactions et la coordination entre acteurs au sein du SPL. N'omettons pas cependant de souligner que, s'agissant de SPL, la notion de *territoire* est de fait à la base de l'analyse. Elle nous permet d'expliquer ce qu'est un SPL.

Décrire un SPL ne suffit pas, encore faudrait-il comprendre la nature des liens entre acteurs et les mécanismes de leur activation. Pour cela, nous proposons une approche des SPL à deux entrées. L'une, combinant la proximité et le capital social, met en avant le rôle des liens sociaux et la dimension socioculturelle dans un SPL. L'autre, combinant la proximité et les institutions, met en avant le rôle de la coordination entre acteurs et la dimension institutionnelle dans les SPL. Cela permet d'expliquer la différence entre une agglomération productive de type SPL et une autre qui ne l'est pas, d'une part, et les différentiels de développement et de complexité entre SPL, d'autre part.

Par la première entrée, nous posons la question de la dimension socioculturelle dans les SPL. Pour cela, nous faisons appel à l'approche du capital social (Bourdieu, 1980 ; Coleman, 1988 ; Putnam, 2000 ; Angéon et Callois, 2005) que nous combinons avec celle de la proximité. Les deux approches ont en commun de s'appuyer fortement sur les relations entre acteurs, notamment l'impact des coordinations locales entre acteurs sur le développement local. L'approche du capital social est cependant plus portée par la question de la densité de ces liens. Nous suggérons qu'elles peuvent se compléter. C'est une approche du SPL par le lien social. Comprendre les mécanismes d'activation des liens sociaux passe par l'observation des règles qui régissent les relations entre acteurs. Nous suggérons que cette observation peut se faire à travers le concept de proximité. En fonction de la nature, de la densité et de l'intensité des liens, correspondant à différents types de structures sociales, se manifestent les divers types de proximités, à l'œuvre dans les SPL. En effet, selon l'approche développée par la Banque mondiale (2000), on peut distinguer trois types de liens sociaux

entre agents ; les liens qui « unissent », ou *bonding*, les liens qui « lient » ou *linking* et les liens qui « relient » ou *bridging*, répondant à des types de structures sociales différents. Les deux premiers sont considérés comme des liens forts qui exigent une réactivation permanente. Ils répondent respectivement à la logique de similitude et à la logique d'appartenance qui sont à l'origine du jeu des proximités institutionnelle et organisationnelle. Le troisième décrit des liens faibles peu affectés par les logiques de proximité.

Par la deuxième entrée, nous posons la question de la dimension institutionnelle dans les SPL. Pour cela, nous sollicitons l'approche institutionnaliste autour des notions d'« *institution* » (Williamson, 1975 ; North, 1990 ; 1994 ; 2005 ; Lafaye de Micheaux et Ould-Ahmed, 2007 ; Menard, 2004) et de « *gouvernance* » (Jensen et Meckling, 1976 ; Charreaux (2004) ; Dhahri-Sellami, 2012 ; (Bakkour, 2013). C'est la coordination des acteurs et la gouvernance territoriale qui sont réinterrogées ainsi que les nouvelles exigences que celle-ci introduit par rapport à la gouvernance d'Etat.

Notre démarche à ce niveau consiste à rapprocher l'approche institutionnaliste de celle de la proximité. A partir de là nous pouvons introduire la dimension spatiale dans une analyse institutionnaliste, sachant que l'espace est très peu abordé par ce courant, contrairement au courant de la proximité qui lui accorde une grande place en mettant en avant son rôle dans la coordination des acteurs. La proximité est fondée sur des principes de partage et de confiance, idée que reprennent les institutionnalistes sur la base de rapports de coercition. Dès lors, elle permet de définir le champ d'influence des institutions, qui représente aussi l'« espace de référence » des acteurs, et partant, un espace des interactions où l'on retrouve des propriétés constantes permettant de distinguer ce qui est dans l'action de ce qui ne l'est pas. Dans un SPL, il représente l'espace d'expression des modalités de la proximité institutionnelle.

A travers ce rapprochement des approches de la proximité et des institutions, nous montrons les mécanismes à l'origine des différentiels de formes et de niveau de coordination des acteurs au sein des SPL et dans des agglomérations d'entreprises non SPL. Nous montrons également comment les complémentarités institutionnelles qui existent, à la fois entre les institutions formelles (politiquement réformables) et entre celles-ci et les institutions informelles (non politiquement réformables), dans certains territoires peuvent se traduire par des synergies.

Par ailleurs, ces AEL étant de création spontanée, nous les considérons comme des dynamiques territoriales endogènes. En inscrivant celles-ci dans une optique de développement territoriale, nous pouvons interroger l'opportunité de leur promotion dans une démarche SPL dans le cas algérien. Celle-ci étant des « projets de territoires », c'est-à-dire impliquant la participation d'une multitude d'acteurs, pas uniquement publics, dotés de

prérogatives et de moyens nécessaires, agissant sur des « territoires » dont les dimensions ne coïncident pas toujours avec les découpages administratifs existants.

4.2. L'approche empirique

Compte tenu de notre objectif et du corpus théorique retenu, notre démarche empirique doit déployer les instruments adéquats pour y répondre. Dès lors, des études de cas s'imposent. Aussi, nous avons retenu trois cas de figure, reflétant trois domaines d'activités différents. Le premier relève du domaine de l'artisanat d'art, à l'Est de la wilaya, précisément dans la commune de Bouzeguène. C'est une AEL spécialisée dans la production de vêtements traditionnels, notamment la robe kabyle. Le deuxième relève de l'artisanat de production de biens, au centre de la wilaya dans la commune de Béni-Zmenzer. C'est une AEL spécialisée dans la fabrication de meubles (ébénisterie). Le troisième relève de l'industrie manufacturière, au sud de la wilaya dans la région de Boghni. C'est une AEL spécialisée dans la production agroalimentaire.

Pour les besoins de notre enquête nous avons mobilisé les trois grands et fréquents outils de collecte des données utilisés dans les sciences sociales, notamment dans le domaine socioéconomique, à savoir la recherche documentaire, le questionnaire et les entretiens. Auxquels nous avons adjoints l'observation directe¹.

4.2.1. La recherche documentaire

Elle consiste en la consultation des documents administratifs et techniques (PDAU PAW, rapports, bilans d'activités, études diverses, ...) et l'exploitation des données statistiques des institutions locales enquêtées (CNAC, ANSEJ, ANGEM, ANDI, Directions de wilaya, CNRC, Chambres, APC/APW, bureaux d'études et associations).

4.2.2. Le questionnaire

Il est adressé aux entrepreneurs (propriétaires-dirigeants des entreprises des AEL sur lesquels nous avons opéré des échantillonnages). Etant donnée l'importance des effectifs à enquêter, le nombre de modalités à analyser et la nécessité de tester les hypothèses, une méthode d'enquête quantitative et collective s'imposait. Le questionnaire nous ait paru dans ce cas l'instrument d'enquête idéal. Nous l'avons conçu de telle sorte que chaque question suppose une hypothèse implicite qui se rapporte aux hypothèses générales de notre étude. Celles-ci concernent l'insertion et le fonctionnement des firmes spatialement agglomérées dans une optique SPL. Par ce biais, nous avons collecté des informations concernant les caractéristiques des entreprises et des entrepreneurs, à l'organisation et au fonctionnement des

¹ Nous reviendrons plus loin avec plus de détails sur les circonstances et les instruments de notre enquête (Cf. Chap I, Part II).

AEL, aux rapports des entreprises aux acteurs locaux (institutions de formation, institutions publiques d'aide et d'encadrement, élus).

4.2.3. Les entretiens semi-directifs

Pour les autres acteurs du territoire, à savoir ; les responsables des institutions d'aide et d'accompagnement, les directions de wilaya, les chambres, les élus locaux (APC/APW) et les associations, leur faible effectif et la spécificité de chacun, recommande plutôt une méthode d'enquête qualitative et individuelle. Dans ce cas, l'entretien nous ait paru l'outil approprié.

Ces entretiens nous ont permis d'avoir les opinions de ces acteurs sur l'action de développement local en Algérie et les conditions d'exercice de leurs fonctions, d'essence territoriale supposée, dans le contexte algérien marqué ; au plan institutionnel, par la marginalisation, voire l'ignorance, de la notion de « territoire » et au plan socioculturel, par des attributs d'une société traditionnelle réputés peu favorables à l'action économique.

5. Structure d'exposition

Pour mener à bien notre recherche, nous avons structuré notre travail autour de deux parties, structurées à leur tour en quatre chapitres chacune. La première partie présente le cadre théorique général de l'étude. Nous y revenons d'abord sur le concept de SPL ; genèse, contenu théorique, revue de la littérature et une approche du SPL par la proximité (Chapitre I). Ensuite, nous abordons la dimension socioculturelle dans les SPL. En mobilisant le concept de capital social que nous combinons avec celui de la proximité, nous proposons une approche du SPL par le lien social (Chapitre II). Puis, nous abordons la dimension institutionnelle dans les SPL. Après un retour sur les notions d'institution et de gouvernance, en montrant leur impact sur le renouvellement de la problématique de l'action publique locale, nous proposons une approche du SPL par les institutions en combinant la notion d'institution avec celle de la proximité (Chapitre III). Enfin, nous montrons pour le cas de l'Algérie que les SPL sont encore au stade expérimental dans les politiques publiques, et qu'en attendant c'est la promotion de la PME isolée qui est préconisée (Chapitre IV).

La seconde partie présente le volet empirique de l'étude. Nous y déroulons successivement les trois études de cas. La première concerne l'AEL de Bouzeguène (Chapitre I). La seconde intéresse l'AEL de Béni-Zmenzer (Chapitre II). La troisième aborde celle de l'AEL de Boghni (Chapitre III). Nous analysons ensuite les dimensions socioculturelle et institutionnelle dans les trois AEL et argumentons l'opportunité d'une démarche SPL dans le contexte algérien (Chapitre IV).

Première partie

**Les systèmes productifs localisés : cadre
théorique et conceptuel et réalité algérienne**

Introduction à la première partie

Il y a déjà bien longtemps que la littérature économique s'est emparée du phénomène d'agglomération spatiale des entreprises. Souligné initialement par l'économiste britannique Alfred Marshall au début du siècle dernier, à travers le concept de *district industriel*, le phénomène passera inaperçu aux yeux de la communauté scientifique jusqu'à la fin des années 70, à la faveur de la réactualisation du concept par les auteurs italiens. Ces derniers, dans un contexte mondial marqué par la crise du fordisme et du modèle de développement dominant, basé sur la grande entreprise et réputé « a-spatial », mirent en évidence, dans certaines régions d'Italie, l'existence d'économies locales prospères et résistantes à la crise globale, portées par des petites entreprises (PME) performantes et spatialement concentrées.

Dès lors, le phénomène devient sujet d'étude en économie dans un contexte de recherche de solutions, voire d'alternative(s), à la crise du fordisme. Il intéressera aussi d'autres disciplines telles que la géographie, la sociologie et les sciences politiques.

Ces formes d'organisation de la production mettent en évidence l'existence d'une relation entre les entreprises et leur milieu d'insertion. C'est la dimension spatiale qui est réinterrogée. L'espace n'est désormais plus le simple support des activités économiques (espace passif). Il est finalement actif, voire partie prenante du processus de développement économique, notamment au niveau local. L'espace devient ainsi « territoire », une entité vivante, construite et vécue par les hommes. Ce territoire est produit par les sociétés en fonction de leurs normes, valeurs et représentations sociales ainsi que de leurs institutions. Autrement dit, il est spécifique à chaque société et est difficilement transférable. C'est l'émergence de la dialectique industrie-territoire et son impact sur le renouvellement de la recherche académique et des politiques publiques de développement.

L'objet de cette première partie est de donner un cadre théorique à notre étude empirique. Celle-ci porte sur les agglomérations d'entreprises localisées (AEL) dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Dans la littérature, les recherches théoriques et empiriques montrent que les formes d'agglomération spatiale d'entreprises sont diverses et varient selon les contextes locaux où elles apparaissent. Elles sont loin d'être homogènes. Ces agglomérations s'observent autant dans les pays industrialisés que dans les pays en développement. Dans ces derniers, elles prennent généralement la forme d'« *industrialisation diffuse* » (Garofoli, 1996) ou « *industrialisation rampante* » (Ferguène, 2004 ; Hsaini, 1996) selon les formules consacrées.

Les réalités identifiées en tant que systèmes à travers le monde sont complexes et protéiformes. Aussi, compte tenu de cette diversité, nous avons fait le choix de les regrouper sous le concept générique de *Systèmes productifs localisés* (SPL), consacré par la littérature francophone. De façon succincte, néanmoins arbitraire, nous dirons que celui-ci désigne un ensemble

d'entreprises, le plus souvent des PME, spécialisées autour d'un métier ou d'une branche d'activité donnés, et des activités connexes et complémentaires concentrées dans un espace géographique et entretenant entre elles des relations diverses et fortes, à la fois marchandes et non marchandes. De même qu'une forte coordination caractérise ces relations.

C'est la proximité des entreprises qui permet ces interactions. Les dimensions socioculturelles et institutionnelles au sein des SPL sont pour beaucoup dans leur organisation et fonctionnement et sont surtout, ce qui est souvent souligné dans la littérature, à l'origine de leurs dynamismes. Elles permettent également d'expliquer que, au-delà de la proximité physique, d'autres logiques de proximité sont également en jeu et représentent la plus grande partie de l'explication des dynamismes des SPL. C'est principalement sur ces deux dimensions que nous intervenons dans le présent travail afin d'en comprendre la logique et les mécanismes d'action.

Le cadre théorique qui sera dégagé nous servira de soubassement aux études empiriques que nous présentons en seconde partie. A travers celles-ci, nous voudrions montrer que dans le cas des AEL de la wilaya de Tizi-Ouzou ces facteurs n'ont pas le même effet.

Ce volet théorique vise donc à proposer une approche des SPL à deux entrées. L'une, combinant la proximité et le capital social, met en avant le rôle des liens sociaux et la dimension socioculturelle dans un SPL. L'autre, combinant la proximité et les institutions, met en avant le rôle de la coordination entre acteurs et la dimension institutionnelle dans les SPL.

Dans cette perspective, la logique de construction de notre raisonnement dans la présente partie se décline en quatre temps consécutifs. D'abord, une revue de la littérature sur les phénomènes d'agglomération spatiale des entreprises permet de revenir sur la notion de SPL en remontant jusqu'à sa genèse, notamment les travaux précurseurs à partir du concept de *district industriel*, les principaux courants de recherche qui s'y sont consacrés, les problématiques posées, ainsi qu'un accent particulier sur le concept de proximité comme élément explicatif des interactions entre acteurs dans un SPL (Chapitre I). Ensuite, nous abordons la dimension socioculturelle dans les SPL. Pour ce faire, nous faisons un grand emprunt à la sociologie. Un préalable lexical permet de nous familiariser avec les concepts clés de cette discipline que nous mobilisons pour expliquer cette dimension dans les SPL. Pour réussir cet exercice nous mobilisons également deux autres concepts clés, objets de disciplines propres, à savoir ; le « *territoire* » et le « *capital social* » que nous conjugons avec celui de proximité. Le premier permet de montrer, à travers sa transdisciplinarité et en déroulant ses différentes dimensions, que c'est un concept pertinent pour une analyse socioculturelle des SPL. Le second, qui signifie le rôle des relations sociales d'un acteur dans la performance de ses actions économiques, met en évidence le rôle des relations (liens sociaux) dans un SPL. Dans une démarche qui consiste à le rapprocher de celui

de la proximité, nous tentons de construire une approche des SPL par les liens sociaux. L'objectif étant de comprendre les mécanismes d'activation des liens sociaux qui sont à l'origine du capital social. Pour cela nous devons observer les règles qui régissent les relations entre acteurs, ce qui peut se faire à partir du concept de la proximité. En fonction de la nature et de la densité des liens sociaux, correspondant à différents types de structures sociales, se manifestent divers types de proximités à l'œuvre dans un SPL, bien au-delà de la proximité physique. Cela permet d'expliquer, d'une part, la différence entre une agglomération productive qu'est un SPL et une autre qui ne l'est pas et, d'autre part, les différentiels de développement et de complexité entre SPL (Chapitre II).

Après la dimension socioculturelle, nous abordons l'étude de la dimension institutionnelle dans les SPL. Pour ce faire, nous mobilisons deux autres concepts, empruntés aux sciences politiques, à savoir ; « *institution* » et « *gouvernance* ». Cette étape de notre analyse a pour objet la coordination des relations entre acteurs locaux. Après un retour sur la définition des institutions, nous analysons leur rôle dans la coordination à travers la notion de gouvernance de façon générale (gouvernance d'Etat) et dans le cas précis de la gouvernance territoriale et les nouveautés que celle-ci introduit par rapport à la gouvernance d'Etat. Cela nous permet de reposer la problématique pour le cas particulier des SPL. A travers un rapprochement des approches de la proximité et des institutions, nous montrons les mécanismes à l'origine des différentiels de formes et de niveau de coordination entre acteurs au sein des SPL (Chapitre III).

Enfin, en dernier lieu de notre volet théorique nous posons la question des SPL en Algérie. Nous montrons que, de façon générale, les politiques SPL sont au stade expérimental avec quelques expériences pilotes dans certaines wilayas. L'existence de formes spontanées d'agglomérations productives localisées est pour l'instant ignorée. Faute de politiques publiques systémiques, c'est la promotion de la PME « isolée » qui est pour l'heure privilégiée. Nous effectuons un survol historique de l'émergence de la PME dans l'économie algérienne et les conditions contextuelles qui en sont à l'origine. Nous montrons également leur impact sur l'évolution du parc PME en Algérie et sa répartition spatiale, ainsi que dans le cas précis de la wilaya de Tizi-Ouzou. De même que nous donnons un aperçu des politiques SPL, quoique timides et encore au stade expérimental, tant dans le domaine de l'industrie que dans celui de l'artisanat, ainsi qu'une critique de celles-ci. (Chapitre IV).

Chapitre I

Le SPL : genèse, portée théorique et état des savoirs

Introduction au chapitre I

Ce premier chapitre permet de montrer combien les concepts théoriques développés par A. Marshall trouvent une très grande attention dans les travaux contemporains portant sur cette réalité. En effet, parmi les travaux théoriques et empiriques qui se sont succédés en économie spatiale figurent ceux qui consistent à adopter une approche du territoire en considérant celui-ci comme une forme d'organisation industrielle de type « *Système productif localisé* » (SPL). C'est dans cette problématique que s'inscrit ce chapitre, accordant une forte territorialité aux phénomènes d'agglomération spatiale.

Notre objectif ici est de proposer un cadre théorique d'appréhension de ces formes d'organisation productives territorialisées en repartant des études empiriques. Celles-ci s'accordent sur l'existence d'échanges au moins partiellement non marchands entre les organisations de ces systèmes. Il semble en effet, selon la littérature consacrée, que dans les SPL la proximité, sous ses diverses formes, joue un rôle capital dans les relations entre les différentes parties prenantes en favorisant l'innovation et le développement de ces SPL. Les échanges y sont sous-tendus par des réseaux sociaux inter-acteurs.

Plus particulièrement, le présent chapitre a pour objet la notion de SPL. Il explique comment la recherche théorique s'est déplacée de la notion spécifique de district industriel, développée par A. Marshall en 1919 et réactualisée par les auteurs italiens dans les années 70, à celle de SPL développée par les auteurs français de l'école de Grenoble. Il rappelle également les différents courants théoriques ayant traités de la relation industrie-territoire. Il explique aussi le rôle des trois dimensions de la proximité dans le fonctionnement et le développement des SPL et leur répercussion sur le renouvellement de la problématique du développement.

Pour comprendre la portée de l'approche par les SPL, une analyse historique remontant jusqu'à la genèse de la notion s'impose. Aussi, dans un premier temps, c'est dans la relecture des travaux précurseurs d'A. Marshall, puis ceux des italiens, sur les districts industriels que l'on trouvera les origines de cette notion (section 1). Ensuite, après cette analyse historique, nous nous focalisons sur la définition, les caractéristiques, le contenu et les applications théoriques de la notion (section 2). Puis, dans un troisième temps, nous reviendrons, à travers un état de l'art, sur les différents courants théoriques ayant traités de la relation industrie-territoire et des formes d'agglomérations productives (section 3). Enfin, nous consacrons nous analysons la notion de SPL sous le prisme de la « *proximité* ». Le SPL est une forme d'organisation spatiale de la production où les diverses dimensions de la proximité jouent pleinement (section 4).

Section 1 : Au commencement, le district industriel

Le concept de district industriel est dans la littérature économique l'angle principal à partir duquel partent les analyses sur les rapports industrie et territoire. Initié par A. Marshall, le concept tire sa source de deux groupes de travaux. Le premier, à fort contenu théorique, à partir de la relecture des travaux de Marshall sur l'analyse des faits industriels. Le second groupe, à contenu plutôt empirique, porté par les travaux italiens sur les formes spatiales des processus d'industrialisation diffuse du nord et du centre de l'Italie.

La présente section est une brève revue des travaux et des débats autour du concept de district industriel, depuis l'ébauche marshallienne jusqu'à la formalisation « officielle » par Becattini et l'école italienne. Ces travaux montrent l'ancienneté des districts industriels et l'importance des changements radicaux intervenus depuis les années 1970.

1. La conception marshallienne du district industriel

Comme nous l'avons souligné plus haut, les années 80 ont été le moment crucial du renouvellement de l'analyse économique spatiale. Divers courants théoriques explicatifs de ce renouvellement se distinguent. Nous verrons ici quels sont les fondements théoriques des approches concernant l'agglomération spatiale des activités. Sans doute, les travaux de Marshall ont été les précurseurs de l'analyse économique des phénomènes d'agglomération spatiale d'activités. L'auteur y montre que les économies d'échelle peuvent provenir d'effets externes dispensés par le milieu économique où les unités productives se situent et que grâce à la proximité spatiale de ces dernières, elles permettent des relations particulières qui vont améliorer leur productivité.

1.1. Description du district marshallien

C'est d'abord dans son fameux ouvrage *Principes de l'économie politique* (1898), puis de façon plus explicite dans l'ouvrage suivant *Industry and Trade* en 1919, que Marshall, en se penchant sur une analyse de la localisation des industries en Angleterre, observe des concentrations industrielles dans certaines localités en Angleterre, qu'il nomme « *industrie localisée* ». Dans cette étude empirique, l'auteur essaye de comprendre le rôle que jouerait la concentration spatiale des entreprises dans la mise en place de la division du travail. Il conclut alors à l'existence d'un mode d'organisation des relations interentreprises qui dépasserait le stricte cadre du marché. L'originalité de son analyse c'est qu'il s'y intéresse peu aux facteurs exogènes de la localisation. Quelque soit le rôle de ceux-ci, tout dépend de l'usage qui en sera fait de leurs avantages par les acteurs. (Courlet, 1993).

Marshall étudie la concentration des industries au sein des localités en servant des principes de différenciation et d'intégration comme éléments d'analyse majeurs permettant de comprendre le fonctionnement des systèmes économiques et plus particulièrement celui des districts industriels. Selon l'auteur, les principes de la différenciation et de l'intégration demandent une organisation territoriale qui prend deux formes, le « *manufacturing town* » et les « *districts industriels* ». La

différence entre les deux formes se retrouve dans la variété des activités industrielles qui doivent être organisées. Le processus étant le même mais le développement endogène de la division du travail prend différentes formes selon l'histoire et l'origine de la localisation des industries.

Le district industriel émerge de la proximité des unités d'une même branche, ce qui favorise l'approfondissement de la division technique du travail. Cette dernière est favorisée par deux facteurs fondamentaux qui sont le progrès technique (qui génère une spécialisation et parcellisation de la production et l'émergence des industries complémentaires) et l'accroissement de la taille du marché. Le marché local du travail s'étend à des qualifications spécialisées. Il est suffisamment large pour accueillir de nouvelles unités spécialisées détentrices d'outils de production performants.

Ainsi, pour Marshall, c'est la division du travail qui explique l'existence d'un ordre social spécifique et donc d'un arrangement territorial spécifique et non pas l'inverse. Ce ne sont pas les avantages offerts par les facteurs exogènes, naturels ou volontaires, qui expliquent la création des districts, mais plutôt la forme spécifique de la division du travail qui génère une telle configuration. L'explication de l'existence des districts industriels passe par l'explication du fonctionnement et des caractéristiques des formes spécifiques de la division du travail.

Marshall établit explicitement le lien entre proximité géographique et transmission de connaissances et savoir-faire entre les acteurs du district, ce qui permet, entre autre, d'améliorer les performances des entreprises et leurs gains de productivité. Il explique cela en évoquant l'« *atmosphère industrielle* » au sein des districts qu'il décrit comme facteur d'osmose et de transmission des compétences et à propos de laquelle il écrit ;

« Les avantages que présente, pour des gens adonnés à la même industrie qualifiée, le fait d'être près les uns des autres, sont grands. Les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets ; ils sont pour ainsi dire dans l'air et les enfants apprennent inconsciemment beaucoup d'entre eux ; (...) si quelqu'un trouve une idée nouvelle, elle est aussitôt reprise par d'autres et combinée avec des idées de leur cru ; elle devient ainsi la source d'autres idées nouvelles » (Courlet, 2002).

Dans sa description du district Marshall s'intéresse essentiellement aux individus-acteurs et à leurs comportements. Ces derniers s'insèrent dans un processus d'optimisation et d'apprentissage pour trouver des solutions adéquates. La proximité territoriale des entreprises encourage la multiplication et l'accroissement des relations d'échanges directes et indirectes (échanges, coopérations, apprentissages, ...).

1.2. Le rôle des économies externes dans l'analyse marshallienne

L'agglomération industrielle est analysée par Marshall à partir des économies externes. Pour lui ces externalités, qui génèrent des avantages à la proximité, constituent un ensemble d'éléments cognitifs. C'est d'ailleurs lui qui a introduit le concept d'économies externes (à l'entreprise). Celles-ci sont des économies qui résultent de l'organisation industrielle et non de l'organisation propre de chaque firme. Dans ses travaux, il affirme la possibilité de

fonctionnement efficace d'une organisation industrielle caractérisée par l'existence d'un réseau de petites entreprises ; ce sont les districts industriels, qui peuvent exister à côté de la production à grande échelle. Il explique alors, à priori, les raisons d'une telle organisation industrielle par les caractéristiques géographiques, historiques et politico-psychologiques de la région. Il explique encore que lorsque ce choix est fait, il est possible de le voir s'inscrire dans la durée à cause des économies externes d'agglomération dont l'industrie jouit avec le temps. Ces économies d'agglomération, nous dit-il, sont des économies de production et de transaction dont peut jouir une entreprise quand elle est partie prenante dans une agglomération industrielle suffisamment grande.

Pour rappel, Le concept d'« *économies d'agglomération* » tire son origine des travaux d'A. Marshall et de ceux d'A. Weber, au début du 20^{ème} siècle, qui ont mis l'accent sur les économies liées à l'agglomération spatiale des entreprises. Il désigne les avantages, en termes de gains de productivité, résultant de l'agglomération géographique des populations et/ou des activités économiques. La source de ces gains se situant en dehors de l'entreprise, on les appelle alors les « *économies externes* » ou « *externalités* » (Catin, 1994).

Le regroupement ou la polarisation spatiale des activités économiques exerce un effet direct et important sur la clientèle externe du fait de sa centralité, et permet ainsi aux établissements agglomérés qui desservent ces clients de réaliser des gains de productivité (Pumain, 1994).

Beaumont (1998) explique, de son côté, la formation des agglomérations comme la résultante de l'équilibre entre des *forces centrifuges* (telles que les coûts de transport, le degré de mobilité des individus, le degré de transportabilité des inputs et des outputs,..) et des *forces centripètes* (telles que la préférence pour la variété, l'élasticité de la demande en biens manufacturés, la complémentarité entre activités,...) qui s'exercent sur les activités dans l'espace.

La notion d'*économies d'agglomération* est une notion plutôt vague ; sa définition et ses contours ne sont pas très précis ; il en est de même pour son évaluation, ce qui explique que leur analyse se fait le plus souvent à priori. C'est ainsi que toute concentration d'activités dans un espace est définie comme une conséquence de l'existence d'économies d'agglomération, sans pour autant en déterminer la nature de celles-ci. De même que toute activité dont la productivité est proportionnelle à la taille de l'agglomération est considérée comme sensible aux économies d'agglomération.

La structure des économies d'agglomération est constituée par deux ensembles d'économies ; les économies de localisations et les économies d'urbanisation :

♦ *Les économies de localisations* : ce sont des économies externes à la firme mais internes à l'agglomération d'entreprises ou à l'industrie¹. Elles traduisent des économies ou des gains de productivité en rapport avec la différenciation des activités et la spécialisation intra

¹ Par industrie on entend un ensemble d'entreprises et/ou établissements du même secteur d'activité.

agglomération. Ces gains sont également imputables à la taille de l'agglomération ou de l'industrie à une localisation donnée. De même qu'elles sont inhérentes à l'émulation et aux facilités d'information et de communication en ce qui concerne les innovations (Catin, 1994).

Les économies de localisation sont le reflet d'un partage des coûts fixes et des indivisibilités entre les établissements agglomérés et traduisent une régression des coûts d'interaction spatiale et d'une multiplication des possibilités d'échange. L'agglomération géographique permet de maximiser les gains de spécialisation issus de la valorisation des avantages comparatifs (Polèse, 1994). Nous devons, cependant, souligner que la taille de l'agglomération n'est pas synonyme de la taille des établissements regroupés, si ce n'est l'inverse. Ainsi, les économies d'échelle sont propres à l'agglomération et non aux établissements.

♦ *Les économies d'urbanisation* : ce sont les avantages, en termes de gains de productivité, que l'entreprise tire de sa localisation en milieu urbain. Elles sont internes à l'agglomération urbaine et externe aux industries ou entreprises qui en bénéficient. Il en est ainsi des avantages qui naissent de la concentration de l'intervention publique dans la ville, de la nature de la ville comme vaste marché, etc. Ce type d'économie résulte de l'utilisation en commun de biens produits par la collectivité et dont le prix n'est pas internalisé dans les coûts de revient, c'est le cas des équipements publics, des infrastructures de services et autant d'autres avantages plus subtiles à mesurer comme le patrimoine urbain, l'effet d'image de marché des produits d'une aire ou quartier donné, le développement d'une « *atmosphère industrielle ou commerciale* », l'image de marque de la ville,..., qui constituent de fait un facteur d'attractivité et d'achalandage pour les entreprises de la ville en question.

Dans une vision « *statique* », les économies d'urbanisation, s'adressent sans distinction à toutes les activités économiques et non pas à des secteurs de production particuliers (Camagni, 1994).

Dans une vision « *dynamique* », les économies d'urbanisation opèrent non pas comme réducteurs de coûts mais comme réducteurs d'incertitude dynamique et de risque d'entreprise ; non pas comme source de profit mais comme source de créativité et d'innovation (Camagni, 1994).

De l'existence d'économies d'échelles internes sur un territoire physiquement et démographiquement homogène, procède la formation d'agglomérations d'un type d'activités donné qui desservent un vaste marché environnant, d'autres éléments vont consolider ces agglomérations dans la mesure où ils appellent cumulativement d'autres activités semblables ou complémentaires, les uns et les autres sont à la base de ces vastes concentrations diversifiées d'activités productives et résidentielles que l'on appelle les villes (Camagni, 1994).

La réflexion de Marshall sur les entreprises des districts s'effectue essentiellement en termes d'« *efficience* » (Courlet, 1993). Un district industriel peut être efficient s'il y a une division du travail et une division des tâches bien organisées entre entreprises spécialisées.

Marshall note aussi qu'il existe dans certains cas une relation entre la réalisation des avantages de la spécialisation et la proximité territoriale sous la forme d'une localisation commune des

entreprises dans un district. L'auteur enrichit alors son analyse en soulignant les avantages d'une localisation commune des activités (Bellandi, 1987). Celle-ci facilite, grâce à des contacts directs et des face-à-face entre les agents, les échanges, la circulation des idées nouvelles et la diffusion des innovations. Il incorpore dans l'analyse des éléments moins tangibles qu'il traduit par l'expression d'« *atmosphère industrielle* », définie plus haut, phénomène entre autre à la compétence et l'expérience professionnelle des travailleurs d'une industrie concentrée en un lieu donné. Lorsque de grandes masses d'hommes dans la même localité sont engagées dans des tâches similaires, il est constaté que par l'association de l'un et l'autre, ils s'éduquent l'un l'autre. Les économies externes d'agglomération sont ainsi des services gratuits que des entreprises contiguës se rendent mutuellement du fait de leur action sur leur environnement : réduction des coûts de transactions, économies d'échelle, formation de la main-d'œuvre, circulation de l'innovation, etc. Chez Marshall ces économies externes sont fortement ancrées territorialement et difficilement réversibles du fait de leur relation aux structures historiques et sociales d'un district. Ce dernier est lui-même une construction à partir d'avantages créés et non innés (Gaffard et Romani, 1990). Dans cette perspective, l'efficacité d'un système localisé de PME serait en grande partie le produit de son inscription socio-territoriale et ne résulterait donc pas tellement du jeu entre les entreprises proprement dit (comme dans le cas de la théorie des pôles de croissance).

1.3. La portée théorique de l'analyse marshallienne du district industriel

Dans ce qui suit, nous voudrions mettre en évidence les gains en termes d'apports théoriques que l'analyse marshallienne des districts industriels offre à l'analyse des dynamiques spatiales de production. Pour cela nous nous référons à l'analyse de B. Lecoq (1993) qui à partir d'une lecture centrée sur le district industriel met en relief les apports de Marshall à partir de deux points de vues essentiels : l'*irréversibilité* et la *dépendance du passé*. Nous pourrions ainsi mettre en relief les enjeux théoriques du débat relatif au district et le cadre analytique dans lequel s'inscrit la problématique marshallienne. On essayera de montrer en quoi le concept de district industriel est porteur des prémisses d'une approche renouvelée des dynamiques industrielles. Cette dernière est essentiellement sur la création de ressources spécifiques. On montre que l'approche marshallienne du district suggère une formalisation élémentaire des phénomènes de dépendance du passé et de l'irréversibilité associés aux externalités d'agglomération et à une dynamique localisée d'apprentissage collectif (Lecoq, 1993).

1.3.1. Le district industriel comme une approche de la dynamique industrielle

Cet apport n'est pas sans rappeler les nombreux et laborieux travaux de Marshall, notamment ceux consacrés à l'analyse des faits industriels. Non seulement ses œuvres présentent une forte unité et cohérence de sa pensée, mais aussi de la diversité de ses problématiques ; celles de la question sociale, le rôle des institutions dans l'environnement de l'entreprise, la dynamique de longue période, etc.

C'est dans son fameux ouvrage *Industry and trade*² que Marshall explique la dynamique historique des systèmes industriels qu'il décrit comme une succession d'étapes rythmées par les changements techniques. Pour Marshall, c'est l'évolution technique dans le temps qui structure l'analyse de la dynamique industrielle. La particularité, en effet, chez Marshall réside dans le fait de ne pas circonscrire le changement technique à la simple équation invention/innovation. (Lecoq, 1993a). Bien au contraire, comme le rappelle Lecoq :

« (...) il est réfléchi dans sa globalité, c'est-à-dire qu'il prend forme dans l'organisation sociale, économique et technique de la production, s'enracine dans un contexte institutionnel, politique et culturel qui intervient comme élément de ces changements et imprime une direction à celui-ci, en d'autres termes une logique évolutive définissant des «trajectoires nationales». L'exploration historique permet à A. Marshall de reconstituer ces trajectoires d'évolution des structures industrielles nationales et de montrer comment celles-ci sont spécifiques à l'environnement socio-économique du pays considéré. ». (Lecoq, 1993).

On apprend donc de Marshall que la technologie est à caractère endogène et produit d'un contexte institutionnel spécifique. Dès lors, l'examen historique devient indispensable à la compréhension des processus dynamiques marqués par la *dépendance du passé*. L'importance des analyses empiriques est ainsi mise en évidence dans la mesure où elles définissent le contexte historique qui suppose l'ensemble des dimensions institutionnelle, sociale, culturelle du fonctionnement des activités industrielles, afin de mieux cerner les logiques d'évolution des processus qui sont à l'origine de la dynamique productive de longue période. Visiblement, la vision évolutionniste et l'étude historique apparaissent chez Marshall comme des préoccupations centrales dans sa démarche. (Lecoq, 1993).

L'analyse du district industriel chez A. Marshall met en évidence l'exigence d'une vision évolutionniste du changement à partir d'une analyse historique des processus économiques ; tels sont les traits caractéristiques de sa démarche.

Le concept de district industriel constitue dans la littérature économique récente l'une des conceptions majeures à partir desquelles s'est formée la réflexion sur la relation entre les dynamiques industrielle et territoriale.

Il faut se mettre à l'évidence que pour Marshall la problématique du district industriel ne se limite pas à la simple question de la localisation des entreprises, mais bien plus que cela, c'est le cadre idéal à l'interprétation de la dynamique industrielle. En effet, au-delà d'une approche limitée à l'allocation des ressources, le district engage également la réflexion sur les processus de création. Il n'est pas circonscrit au seul cadre de l'échange marchand. Comme nous le rappelle à juste titre B. Lecoq (1993) :

« [...] le district industriel marshallien ne peut être réduit à sa nature marchande. La mise en évidence des interdépendances non-marchandes et des effets de proximité

² Marshall A., (1919) : *Industry and trade*, London, Macmillan, traduction française (1934), cité par Lecoq B (1993).

qu'expriment les effets externes et l'atmosphère industrielle dont parle A. Marshall traduit parfaitement l'existence de modes de coordination des activités productives différents de la coordination par le marché pur. Ce sont donc les propriétés dynamiques du district, entendu dans le sens d'un mode d'organisation industrielle fondé sur les interdépendances hors-marché entre firmes et leur proximité spatiale, qui intéressent en dernier ressort A. Marshall. ». (Lecoq, 1993).

Par l'approche du district industriel, c'est toute la question de la capacité d'adaptation d'un espace productif aux changements structurels de son environnement que soulève Marshall.

La problématique sous-entendue est celle de la pérennité, à long terme, d'un mode d'organisation industriel localisé fondé sur sa capacité à créer des ressources, notamment spécifiques. Cette capacité étant fortement liée à l'aptitude du système avec l'ensemble de ses composantes à mobiliser et à valoriser les compétences des ressources humaines. Au niveau territorial, ce processus dynamique de construction de ressources spécifiques n'est autre que le résultat de la conjugaison de facteurs qui sont les éléments de base de la dynamique industrielle marshallienne, à savoir ; la nature coopérative des relations industrielles localisées, une structure sociale et un contexte institutionnel ancrés dans l'histoire locale et un marché local du travail dynamique.

1.3.2. District marshallien et création de ressources spécifiques

L'intérêt premier du district industriel réside dans la complexité des relations entre acteurs locaux et, en particulier, des modes d'organisation retenus par les firmes. La nature coopérative des relations aussi bien interentreprises qu'intra-entreprises suggère non seulement le contenu organisationnel du district, mais surtout le présente comme le résultat d'un processus de construction collective d'un système productif, dont l'efficacité dynamique dépend étroitement de la variété et de la complémentarité des activités et compétences humaines rassemblées sur un même espace.

Dans la conception strictement marshallienne on note un contenu sectoriel très apparent du district industriel. Les recherches empiriques présentées, tant sur les industries du coton dans le Lancashire ou de la coutellerie à Sheffield, l'activité du district s'organise autour d'une activité dominante et fortement structurante avec une spécialisation autour de celle-ci. Il faut, cependant, comprendre que cette forte spécialisation ne permet pas de résumer le district à un ensemble homogène. A partir de l'activité dominante se développe une large gamme d'activités complémentaires qui participent à la construction d'un dense réseau de relations de proximité, qui débordent le strict cadre des relations marchandes. Se dessine alors à l'intérieur du district un enchevêtrement complexe de liens formels et informels, de relations interentreprises marchandes et non-marchandes verticales (lorsqu'elles associent différentes phases d'un même processus productif), latérales (entre les mêmes phases d'un processus de production particulier), ou encore diagonales (lorsqu'il s'agit d'activités de services

complémentaires aux industries du district) (Bellandi, 1988). L'agglomération d'activités, à la fois différentes et complémentaires, sur un même territoire renforce l'articulation des différentes phases du processus productif et, partant, sa cohérence globale et sa viabilité.

La stabilité et la nature qualitative des liens jouent ici un rôle essentiel dans l'enchaînement des différentes séquences productives parmi lesquelles la phase de fabrication proprement dite n'est pas la plus importante, mais ne constitue plus qu'une séquence parmi d'autres, dont la succession participe à un processus de construction de nouvelles ressources spécifiques. Cette spécificité porte aussi bien sur les ressources humaines que sur les équipements et machines nécessaires à l'activité dominante du district. Les biens d'équipements sont construits de manière endogène, grâce à un processus d'apprentissage qui est le résultat d'une dynamique de coopération intra-entreprises et interentreprises (Lecoq, 1993).

L'agglomération des acteurs et leur proximité participent fortement à ce processus de spécification des ressources. La dynamique de coopération et les processus d'apprentissage qui en découlent sont solidement ancrés dans un environnement local qui de surcroît façonne la nature de ces processus. Il en résulte que le territoire devient une variable importante dans la dynamique de création de ressources. Le fait que la production est conçue comme une succession de séquences productives alternant des phases de construction d'une capacité productive spécifique et des phases d'utilisation de celle-ci, l'image analytique donnée du district industriel est celle d'un groupement de firmes. La difficulté pour ces dernières est de construire une stratégie organisationnelle de coopération/concurrence, d'intégration/désintégration, à la hauteur des problèmes de production qui se posent.

Enfin, les stratégies organisationnelles qui se développent à l'intérieur du district et qui vont au final définir la forme organisationnelle de celui-ci reflètent un jeu complexe de négociations internes et externes aux firmes (Lecoq, 1993).

Ainsi, comme on vient de l'exposer, l'analyse du district industriel chez Marshall constitue un apport et un renouvellement des approches quand à l'analyse de certains points de la théorie économique orthodoxe. Elle vient mettre fin à la dominance de la construction formaliste de la concurrence imparfaite ou monopolistique à l'origine des positions technicistes de l'économie industrielle, notamment anglo-saxonne.

La localisation ne se ramène donc pas à un simple problème d'affectation des ressources exclusivement liée à une fonction de production et à l'efficacité technologique (Gaffard et Romani, 1990). Il s'agit plutôt d'une problématique de création de ressources nouvelles. Son grand mérite est d'orienter la réflexion sur vers l'analyse des processus évolutifs et les dynamiques historiques, en permettant d'identifier des processus localisés de rétroactions fertiles issus, entre autre, des phénomènes d'apprentissage collectif et d'agglomération. Autrement dit, dans cette perspective, l'efficacité d'un système localisé d'entreprises et/ou du district résulterait moins de la juxtaposition de ses entreprises que de son insertion socio-

territoriale. Ce qui nous éloigne de la logique des pôles de croissance. Il n'est donc pas étonnant qu'un tel bouleversement ait suscité l'engouement des chercheurs et des disciplines de part le monde, notamment à l'occasion de la crise du modèle dominant. La réactualisation des travaux de Marshall a d'abord été l'œuvre des chercheurs italiens. Ce sont ces derniers qui ont réintroduit dans l'analyse le concept de district industriel appliqué au cas spécifique de l'Italie.

2. La déclinaison italienne du district marshallien

Le renouveau du concept marshallien de district industriel s'est fait à partir de deux voies : l'une théorique, consistant en la relecture des travaux de Marshall sur l'analyse des faits industriels, l'autre, empirique, à partir des études des cas italiens de concentration de PME. Toutefois, ces deux voies sont complémentaires. Les approches théoriques de Marshall ont le mérite d'avoir posé les fondements analytiques de la compréhension des modes de fonctionnement des systèmes localisés de PME (Lecoq, 1993) et servira à ce titre de cadre méthodologique à de nombreux travaux empiriques. Cependant, il y a lieu de noter que depuis le dépassement du cadre géographique anglais initial de sa mise en évidence, la problématique du district industriel se distingue par une diversité des approches avec de fortes divergences d'interprétation théoriques. Celles-ci sont telles que la référence à Marshall n'est sollicitée que pour leur fournir une légitimité scientifique (Lecoq, 1993).

Plus d'un siècle après Marshall des auteurs italiens, à leur tête A. Bagnasco (1977)³, ont étudié la région de la Troisième Italie où ils ont mis en évidence une industrialisation diffuse de petites entreprises spécialisées performantes et internationalement compétitives. Les premiers travaux, œuvres de sociologues et d'économistes régionaux, mettaient surtout l'accent sur les dynamiques endogènes de développement et sur les caractéristiques sociologiques de ces dynamiques. Cependant, c'est G. Becattini (1978) qui fut le premier à les qualifier de « *district industriel* », soulignant le type d'organisation de ces régions, mélange de concurrence-émulation-coopération, au sein d'un système de PME, qui rappelle le concept de *district industriel*, développé près d'un siècle auparavant par A. Marshall. (Courlet, 2002).

Lors de ses premiers travaux, l'auteur a permis d'« unifier » les résultats d'un grand nombre de travaux sur les districts et établi une première description de ces derniers où il les décrit comme :

« (...) un territoire organisée autour d'une agglomération d'un nombre de PME spécialisées dans la fabrication d'un produit spécifique résultant d'un savoir-faire accumulé localement ; liées entre elles par des rapports de concurrence et de coopération. D'importantes économies externes sont réalisées à la suite cette proximité géographique, de cette homogénéité socioculturelle, de cette atmosphère favorable à l'innovation, à l'apprentissage, à un marché de travail flexible et grâce à un consensus social et à solide sentiment d'appartenance à la communauté locale » (Bellali, 2011).

³ On peut citer à cet effet plusieurs auteurs italiens ayant travaillé sur les régions de la Troisième Italie , à savoir ; Bagnasco (1977), de Brusco (1982), Garofoli (1981 à 1983), Fuà et Zacchia (1985), Trigilia (1986).

Dans son travail empirique sur le centre lainier du Prato en Toscane, l'auteur tente une première définition du concept de district. L'idée chez Becattini était de relier des attributs strictement économiques de l'ensemble des entreprises aux attributs relevant de la dimension sociale de la collectivité ou de la communauté. Deux dimensions caractérisent un district : la communauté sociale et un ensemble d'entreprises. La communauté est caractérisée par un ensemble culturel de valeurs communément partagées. Celui-ci permet de circonscrire les conflits d'intérêts à l'intérieur de l'intérêt communautaire inséré dans le complexe de population locale.

La population d'entreprises a ceci de particulier que celles-ci sont articulées techniquement les unes aux autres et contribuent collectivement à une production bien spécifique identifiable comme le produit industriel du district. C'est l'ensemble de ces caractéristiques qui permet à Becattini de définir le district comme suit :

« 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. Dans le district, à l'inverse de ce qui se passe dans d'autres types d'environnements, comme par exemple les villes manufacturières, il tend à y avoir osmose parfaite entre communauté locale et entreprises. Le fait que l'activité dominante y reste industrielle distingue le district industriel de ce qu'on appelle « la région économique ». [...] » (Becattini, 1992).

Ainsi, Becattini nous montre que l'emboîtement entre le patrimoine socioculturel et la sphère économique serait la clé de réussite et de définition d'un district industriel. En fait, comme le souligne Daumas (2006), la définition italienne du district n'est qu'un prolongement et un approfondissement du concept marshallien et qu'il y a entre les deux une identité réelle.

La principale caractéristique du district est son organisation. Celle-ci est fortement liée aux caractéristiques du processus de production privilégiant les activités dont il est possible de morceler le processus de production en phases et en produits. Ceci induit la nécessité de réseaux de petites entreprises spécialisées et sous-traitantes.

Certains auteurs, considérant comme « trop générale » l'expression de district industriel, ont opéré des essais de typologie dans le cadre des systèmes localisés de petites entreprises. C'est le cas de Garofoli (1992) qui propose une typologie basée sur le degré de complexité des districts et dans laquelle il distingue trois types ; les aires de spécialisation productive, les systèmes productifs locaux et les aires systèmes. En rapport à cette typologie, Fourcade (1993) souligne que la notion de district industriel, en tant que degré dans des typologies, tend à disparaître. Elle doit néanmoins être rappelée à chaque fois que l'on cherche à comprendre le mode de structuration et d'évolution des systèmes localisés de petites entreprises.

Quelques années plus tard, dans sa contribution à l'ouvrage collectif dirigé par Benko et Lipietz (1992), Becattini nous dresse un exposé sur les caractéristiques du district industriel, une version canonique du district à l'italienne. Ces caractéristiques sont ainsi résumées en quelques points spécifiques, à savoir ;

- Une communauté locale marquée par un système de valeurs sociales marqué par le collectivisme, la confiance et la réciprocité,
- Une population d'entreprises spécialisées chacune dans un ou quelques étapes des processus productifs propres au district (division du travail localisée),
- Une ressource humaine basée sur l'existence d'une éthique du travail qui incite à l'entrepreneuriat et au perfectionnement, des compétences acquises par voies officielles ou traditionnelles, des formes de travail diverses allant du travail à domicile jusqu'au chef d'entreprise en passant par le travail à mi-temps, ce qui crée cette « atmosphère industrielle ». Il y a aussi les « entrepreneurs purs »⁴, sorte de donneurs d'ordres, via des liens de sous-traitance,
- Le marché : le district ne se limite pas à une simple indication géographique, la recherche permanente de nouveaux débouchés pour sa production et la mise en place de réseaux de relations avec les marchés extérieurs, l'existence d'agents spécialisés qui fournissent les producteurs du district en inputs et qui contribuent à placer les produits finaux sur les marchés national et international, ainsi qu'à promouvoir le « produit représentatif » de chaque district,
- De la concurrence et de la solidarité : les entreprises du district sont à la fois en concurrence et en coopération. Les prix se fixent, outre l'influence des marchés national et international, aussi sous l'influence du marché local et du concours d'institutions et d'habitudes locales. Autrement dit, un mécanisme mixte de prix administrés et de prix de marché. L'expérience longue joue un rôle décisif, elle permet par les règles et les institutions qu'elle instaure de d'amortir, voire d'absorber, les conflits et les imprévus ou les comportements opportunistes qui peuvent survenir dans les rapports de production. En terme de solidarité, on citera le cas du marché local de la machine d'occasion qui illustre le dépassement de la contrainte financière à travers un système d'échange d'intérêts permettant l'acquisition d'un matériel adapté par les insuffisants financiers, et le renouvellement ou changement d'un équipement pour ceux dont il n'est plus rentable. C'est de la concurrence conjuguée à de la solidarité, une union forcée mais nécessaire, résultat d'un processus d'imprégnation des structures du marché par les valeurs socioculturelles,
- Des innovations technologiques : dans le district, elles apparaissent comme une avancée sociale réalisée grâce à une prise de conscience progressive de la part de l'ensemble des segments de l'activité industrielle et de toutes les couches de la population. Qui plus est, le système de valeur au sein du district comprend la fierté d'être à la pointe de la technologie,
- Le système de crédit local, marqué par les banques locales, issues des districts eux-mêmes et entretiennent des liens très étroits avec les entrepreneurs locaux. Elles sont au cœur de la communauté du district dont elles connaissent tous les rouages, ceci leur permet pour chaque demandeur de crédit d'en mesurer les capacités et les risques réels qu'une banque externe au district. Ce mécanisme repose exclusivement sur la confiance et l'honnêteté des deux parties,

⁴ Pour plus de détails sur ces « entrepreneurs purs », nous renvoyons le lecteur à l'article de Becattini in Benko et Lipietz (1992).

- *Le dynamisme* du district repose sur la décision d'externaliser ou d'internaliser un ou plusieurs phases du processus productif. Cet arbitrage est basé sur des coûts propres à la culture du district et qui ne coïncident pas forcément avec ceux d'autres contextes socioculturels. Il dépend des mêmes aspects historiques et socioculturels propres à l'identité de chaque district. Il n'est donc pas seulement économique.

- *Conscience, classe sociale et localité* : on note dans le district une prise de conscience individuelle, tantôt d'appartenir à une certaine classe sociale, tantôt de faire partie d'une communauté géographique. La résultante de cette prise de conscience est l'appartenance à la communauté industrielle locale conçue sur la base de l'épanouissement individuel et familial. Ainsi, la forme canonique du district est celle où le cœur économique des activités baigne dans un réseau de relations sociales indispensables à son bon fonctionnement (Becattini, 1992).

Ce que l'on peut comprendre des études empiriques sur les districts italiens c'est leur caractère spécifique, une spécificité d'ailleurs chère à G. Garofoli (1992), portée essentiellement par une dimension socioculturelle et historique propres. Il souligne tout particulièrement la présence de conditions socio-économiques favorables. Une formation sociale au niveau territorial homogène du point de vue des comportements culturels et des aspirations. Les milieux professionnels, les structures familiales et communautaires, les rapports de parentés et de voisinage sont extrêmement denses et structurants du point de vue de l'économie. Ces caractéristiques sociales permettent de construire des rapports plus systématiques et stables entre entreprises qui dépassent le simple rapport d'achats-ventes sur le marché pour donner lieu à une « *construction sociale du marché* » (Bagnasco, 1985, in Courlet, 1989). L'organisation collective offre ainsi à la diffusion industrielle une nouvelle ressource de stabilisation et de reproduction (Ritaine, 1987).

Bâti sur des configurations de réseaux à identité sociale forte, le district apparaît finalement comme un lieu de paradoxe (Courault et Romani, 1990) : il est un mélange d'archaïsmes et de modernité : les traits propres aux organisations professionnelles d'implantations très anciennes se côtoient avec les technologies les plus sophistiquées. Les formes archaïques du clan ou de la famille élargie, les formes anciennes de travail à domicile et de travail au noir sont loin d'avoir disparu avec l'extension des industries modernes. Avec le recours aux technologies de l'information, elles se sont au contraire affermies en trouvant un regain de modernité. En ce sens, les districts ne sont pas situés n'importe où dans le temps et dans l'espace. Ceux de la Troisième Italie sont liés à l'industrialisation tardive du pays (Fuà, 1985). Le miracle italien d'après-guerre était celui du fordisme et de la grande production de masse du Nord, mais aussi, ailleurs, celui d'industries intensives en travail, exploitant une main-d'œuvre abondante et bon marché, s'accommodant de structures productives décentralisées. C'est sur cette dernière que s'est construite la dynamique de la Troisième Italie, retournant avec la crise le « retard » en avantage, mettant à profit la production en petites séries et trouvant soudain un regain de

productivité par l'introduction des technologies électroniques. Grâce à cette flexibilité résultant de modes de production ante-fordistes, les districts ont pu obtenir rapidement les économies de variétés caractéristiques de la nouvelle production de masse. Cette spécificité historique et sociale du modèle italien conduit à s'interroger sur les possibilités de reproduction et de généralisation de ce dernier (Courlet, 1989 ; Zimmerman (1991, in Torre *et al.*, 1992).

Devenus, un tant soit peu, une référence permettant d'échapper aux contraintes des paradigmes dominants, on se hâtait à identifier et à assimiler, partout en Europe, et dans le monde, un peu trop hâtivement d'ailleurs, tout système de PME et toute concentration d'entreprises à un district industriel. Les réalités des pays s'avérant différentes, on s'ingéniait à trouver d'autres concepts plus adaptés, pour mettre en relief la spécificité de chaque cas. Le concept le plus renommé viendra de France, c'est celui du *Système productif localisé* (SPL), il répond de cet objectif. C'est de ce glissement du district vers le SPL et de la portée théorique de ce concept que nous débattons dans la section suivante.

Section 2 : Du district industriel au Système Productif Localisé

Le succès et les évolutions des districts industriels, particulièrement suite aux travaux italiens, ont permis d'une certaine manière de constituer un semblant de paradigme autour duquel s'est constitué un ensemble de courants de recherche réunissant plusieurs disciplines autres que l'économie. Néanmoins, c'est un concept qui ne fait toujours pas l'unanimité auprès des chercheurs du monde. Qui plus est, il s'avère trop rigide quand il est appliqué à d'autres réalités autres qu'italiennes. La construction d'une terminologie exhaustive de toutes les propositions théoriques et empiriques des formes d'organisation productive localisée est encore difficile à établir. Il n'existe pas encore de démarche unique pour les identifier, les définir et les classer. Ceci rend, par conséquent, difficile l'établissement d'un modèle universel. Dans cette perspective, M. Grossetti (2004) explique que la variété de terminologie utilisée reflète des différences aux niveaux des caractéristiques concrètes et du cadre conceptuel. Les démarches des auteurs reposent essentiellement sur des méthodes empiriques et déductives, allant du particulier vers le général, à partir d'une conceptualisation. L'auteur souligne ainsi que ce sont leurs différences de méthode et d'approche analytique qui empêchent une vision d'ensemble clarifiée du phénomène. C'est dans cette pléthore de travaux que le district perd sa rigueur théorique et l'aptitude à constituer un modèle à même d'expliquer les diverses réalités observées. L'analyse des différents cas montre de plus en plus la nécessité de trouver un concept analytique pouvant rassembler cette multitude de réalités et les différentes appellations utilisées par les auteurs. Le concept de SPL est celui qui répond le mieux de cette exigence.

Qu'entend-t-on par SPL ? Quels sont la logique et les objectifs des analyses qui le sous-tendent ? Tels sont les points développés dans la présente section.

1. La notion de SPL

A l'origine, il s'agit d'un concept générique dérivé du concept de district marshallien tel que réactualisé par les auteurs italiens. L'approche par le SPL s'inscrit, comme nous l'avons souligné plus haut, dans la problématique marshallienne des districts industriels. Elle élargit donc le concept de district industriel initialement défini par Marshall. C'est C. Courlet et B. Pecqueur qui l'ont mis au point à partir des travaux d'un certain nombre d'auteurs, à savoir ;

- ceux de Piore et Sabel (1989) sur la « spécialisation souple » comme nouvelle logique de développement local en réponse à la l'échec du modèle fordiste ;
- ceux de W. Sengenberger et F. Pyke (1990, in Courlet et Pecqueur, 1992) qui mettent en évidence le rôle de la coopération interentreprises dans les dynamiques territoriales ;
- ceux de sociologues français B. Ganne (1992) ; M.F. Raveyre et J. Saglio (1984) qui en utilisant la notion de systèmes industriels localisés, montrent le rôle des institutions et des régulations sociales locales dans le développement territorial.

Le SPL s'inspire également des travaux de l'économie industrielle et de l'économie régionale, notamment ceux qui se sont développés autour de la notion de « milieu innovateur » développée

par le GREMI⁵ de P. Aydalot. Tous ces travaux ont en commun d'expliquer la problématique du développement à partir d'approches axées sur les dynamiques productives locales et leurs rapports à l'espace, notamment le territoire, en rupture avec l'approche orthodoxe. Autrement dit, c'est la prise de conscience du rôle du territoire dans les nouvelles formes de développement qui est à l'origine du concept de SPL.

Cependant, certains auteurs, dans leurs travaux empiriques, mettent également en évidence le rôle des spécificités nationales dans la constitution et le fonctionnement de ces SPL (Courlet et Soulage, 1994). En effet, les comparaisons internationales incitent à réexaminer l'histoire de l'industrialisation de chaque pays en étendant la recherche à d'autres pans du système productif marginalisé par la « normalisation » fordiste, à savoir ; le rôle des PME et de leur coopération dans un cadre territorial donné, l'importance des effets de proximité et du contexte socioculturel local. Autant d'éléments qui sont pris en compte par le concept de SPL.

Le concept de SPL est donc au centre de nombreuses recherches dont les problématiques gagneraient toutefois à être clarifiées. Pour éviter qu'il ne se perd dans des définitions interminables, allant jusqu'à qualifier de SPL toute agglomération d'entreprises relevant d'un secteur ou branche donné, certains chercheurs ont eu la précaution d'en proposer des définitions afin d'en délimiter les contours et, par conséquent, en préciser les champs d'application. A tout seigneur, tout honneur, c'est à C. Courlet (1994) que l'on doit la première définition. :

« Le système productif localisé peut se définir comme une configuration d'entreprises regroupées dans un espace de proximité autour d'un métier, voire de plusieurs métiers industriels ou tertiaires. Les entreprises entretiennent des relations entre elles et avec le milieu socioculturel d'insertion. Ces relations ne sont pas seulement marchandes, elles sont aussi informelles et produisent des externalités positives pour l'ensemble des entreprises. Le métier industriel dominant n'exclut pas la possibilité de l'existence (au sein d'un SPL) de plusieurs branches industrielles. Souvent, on fait référence à des systèmes de PME ; cependant, il existe aussi des relations très territorialisées entre grandes entreprises et PME (dans un rapport autre que celui de la sous-traitance traditionnelle). ».

De cette définition, l'auteur met en évidence certains traits clés qui font un SPL, à savoir ;

- une concentration spatiale d'entreprises,
- l'appartenance des PME à un secteur d'activité spécifique (spécialisation autour d'un métier, d'un produit) ;
- des relations interentreprises fortes (coopération/concurrence) ;
- l'accès à un ensemble de services marchands et non marchands ;
- le partage d'une culture commune.

Courlet ajoute que ces SPL ont ceci de particulier qu'ils ont la capacité à s'adapter aux contraintes des marchés non standardisés et de plus en plus muables, en mettant en œuvre des

⁵ Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateur, fondé en 1985 par P. Aydalot.

modalités de sous-traitance plus flexibles que celles utilisées habituellement par les grandes entreprises. Ainsi, un SPL se caractérise donc par la présence de ressources, de compétences et d'externalités spécifiques qui se développent par l'action collective des différents agents locaux qui se sont mis en commun pour produire (Courlet, 2001).

Loin d'être un concept achevé, le SPL constitue, néanmoins, une unité d'analyse qui permet d'appréhender le rôle de la proximité dans l'organisation des relations entre agents. A ce titre, c'est donc une unité d'analyse qui voit ses fondements théoriques être interprétés selon les approches, ce qui fait que ces analyses se limitent seulement aux formes d'organisation en systèmes locaux sans expliquer leurs fondements ni leur évolution (Courlet, 2006).

2. Les caractéristiques d'un SPL

Dans la réalité et dans les détails, les caractéristiques d'un SPL diffèrent d'un cas à un autre. Cependant, dans le fonds, on peut lui attribuer certaines caractéristiques fortes. D'après Courlet, on peut lui attribuer au moins deux importantes : d'un côté, une forte flexibilité avec une main-d'œuvre polyvalente, de l'autre, une régulation par la conjonction du marché et de la réciprocité (Courlet, 2001).

En tant que concept dérivé du district industriel, il renferme de ce point de vue beaucoup de caractéristiques héritées de celui-ci ; configuration de petites entreprises spécialisées et interdépendantes via une division du travail, fonctionnant dans le contexte d'une atmosphère industrielle à la Marshall. Certains auteurs considèrent que le concept de SPL dépasse celui du district industriel sur certains aspects. C'est le cas de B. Pecqueur qui le décrit comme :

« ... un cadre producteur de connaissances dans lequel la spécialisation, la flexibilité et l'adaptabilité du système sont dus aux logiques différenciées d'acteurs. L'histoire du système inscrit les entreprises dans des processus relativement stables de mémoire collective et de constitution d'un patrimoine cognitif commun. » (Pecqueur, 1999).

En mettant l'accent sur la réciprocité, l'auteur explique que la régulation locale ne peut venir que de cette capacité collective à produire des règles particulières en harmonie avec les règles subies à niveau élevé, afin de maintenir la dynamique de production et d'innovation.

Finalement le SPL est une forme d'organisation de la production qui repose sur l'exploitation d'économies externes et de connaissances non transférables. Il peut emprunter plusieurs trajectoires et dynamiques territoriales : il peut s'agir d'activités productives traditionnelles, de dynamiques locales d'innovation, ou encore d'un regroupement de petites entreprises autour d'une grande firme dominante. L'approche par les SPL a le mérite d'avoir largement contribué à mettre en évidence l'existence de modes d'organisation de la production et de la vie sociale, territorialement ancrés, pour lesquels le contexte socioculturel compte.

Ainsi, on attribue au SPL plusieurs caractéristiques qui contribuent à la fois à sa dynamique et à sa spécificité. Ces caractéristiques reflètent l'inspiration multidisciplinaire dont ses concepteurs se sont inspirés. Compte tenu de la définition du SPL donnée plus haut, nous pouvons en déduire

quelques unes qui font un SPL contrairement à une agglomération quelconque d'entreprises :

➤ *Une concentration géographique d'entreprises*

Un SPL est d'abord une agglomération d'entreprises, généralement petites, mais pas uniquement, sur un territoire relativement circonscrit. Celles-ci sont suffisamment proches et réciproquement liées. Cette agglomération se distingue par une spécialisation économique.

➤ *Un système de production propre*

Un SPL se distingue par un système productif local produit par les avantages réciproques dont jouissent les entreprises qui y sont localisées. A ce titre, l'appréciation d'un SPL se fonde sur la distinction de la nature des activités et l'intensité des coopérations. La première consiste à différencier entre des activités similaires, où les entreprises coopèrent dans des activités périphériques (transport, exportation, formation,...), et des activités complémentaires, où les entreprises développent une division du travail qui mène à la production d'un produit unique. La seconde consiste à faire la distinction depuis la forme traditionnelle d'association industrielle jusqu'aux réseaux de production conjointe (tel que le district) (Courlet, 2006).

➤ *Une spécialisation poussée autour d'un métier et/ou d'un produit*

Les entreprises du SPL sont le plus souvent inscrites dans des activités relevant du même secteur, de la même branche ou du même produit ou composants d'un même produit. Les activités peuvent ainsi être similaires lorsque les entreprises développent des coopérations dans des activités périphériques (transports, formation, consortium d'exportation,...), ou complémentaires lorsque la division du travail entre les entreprises conduit à la fabrication d'un produit fini. Il est également utile d'interroger l'intensité des coopérations.

➤ *Un emboîtement entre le patrimoine socioculturel et la sphère économique*

L'idée qui revient assez fréquemment dans la littérature sur les SPL est que l'efficacité d'un processus de production et d'innovation dépend du mode selon lequel s'articulent les variables socioculturelles (valeurs, conventions, institutions, savoir-faire) avec celles plus économiques (capitaux, savoir technique, ...). Ainsi, selon Courlet, une manière de présenter les choses est de recourir aux économies externes. Dans un SPL, il y aurait :

- Les économies externes ordinaires (pécuniaires) d'agglomération qui opèrent dans une certaine aire ;
- Les économies externes technologiques qui opèrent dans un secteur technologiquement individualisé ;
- et les économies externes spéciales, typiques des SPL, dérivant d'une multitude de micro-adaptations entre les diverses entreprises et entre les entreprises et la population dans une aire circonscrite. Il s'agirait alors de facultés d'adaptation spéciales liées à la culture d'un regroupement humain et, par conséquent, difficilement transposables. Qui plus est, ces avantages se limitent aux produits typiques du SPL, impulsant le développement de ses processus productifs (Courlet 2006).

➤ *Une combinaison de deux types de proximités*

Le SPL est à la fois un *espace-lieu* (géographique) doté de ressources (matières premières, actifs productifs, savoir-faire, relations,...) et un *espace vécu* dans le temps doté d'une cohésion sociétale. La notion de SPL peut expliquer la combinaison des deux types de proximités : la proximité géographique et la proximité organisationnelle (ou culturelle).

La première se ramène à la simple juxtaposition dans un espace géographique. La seconde, plus complexe, résulte d'un lien social qui s'exprime par le réseau qui matérialise les interactions : elle exprime une fonction de coordination. En fait, la proximité ne peut être perçue sans le territoire qui, lui, est fait de liens sociaux et de croyances partagées. Comme le territoire qui l'a créée, la proximité présuppose une durée, des expériences communes et des échanges qui font partie des processus de construction des territoires. C'est pourquoi il n'y a pas de territoire sans passé, et la mémoire fait partie elle aussi des mécanismes de la proximité. Mobiliser la mémoire c'est produire du territoire et, par là même, de la proximité. Autrement dit, l'appartenance au territoire contribue à la proximité (Bellali, 2011).

Cependant, pour ne pas s'enfermer dans une vision uniformisée de la proximité et de son rôle supposé en permanence positif, notamment dans le cas d'un SPL, il y a lieu de souligner que de ce dernier cas on peut aussi avoir une analyse de ses inconvénients, notamment ceux relatifs aux externalités négatives qui peuvent induire les divergences de comportement, des contradictions des valeurs ou représentations culturelles. Tout territoire habité, connaît naturellement des tensions entre ses acteurs. Celles-ci naissent et se transforment en conflit au gré des engagements dans l'action des uns et des autres. Dans cette perspective, le SPL montre que l'approche en termes de proximité, fréquemment portée par l'analyse de ses effets positifs en termes de coopération, constructibilité des territoires,... , peut aussi être portée par l'autre facette de ses effets, cette fois négatifs, c'est dire l'analyse des conflits dans le territoire de proximité souvent ignorée par les recherches.

➤ *La production d'un « milieu » innovateur*

Dans un contexte marqué par une accélération des changements technologiques et par l'ajustement des structures productives aux exigences du marché, tous les territoires ne disposent pas des mêmes conditions de base pour s'adapter aux nouvelles règles du jeu concurrentiel. Il en résulte que le « milieu » local tient un rôle majeur dans la dynamique économique, qu'il est le support principal aux processus endogène de croissance. Le « milieu » serait donc cet environnement dans lequel un ensemble d'acteurs économiques interagissent et s'organisent pour construire de nouvelles ressources nécessaires aux processus d'innovation. Le SPL participe à la formation de ce « milieu » (Bellali, 2011).

Les travaux portés spécifiquement sur les SPL dans les PED (Nadvi et Schmitz, 1996) ont particulièrement mis en évidence le rôle joué dans le processus de développement de ces régions par l'existence d'une sorte d'efficacité collective produisant des rendements croissants, où par ce

mot on indique l'avantage compétitif dérivant de l'existence d'économies externes locales et de l'action conjointe. Il ne suffit donc pas qu'un certain nombre d'entreprises soit localisé dans une certaine région pour qu'il y ait une efficacité collective en effet, il faut la présence d'économies externes, pouvant être identifiées dans les mécanismes d'interactions entre acteurs, comme l'accord entre des entreprises pour utiliser en commun un équipement ou créer un nouveau produit, l'association d'un vaste groupe d'entreprises en institutions représentant les intérêts ou en consortiums, etc. C'est la conjonction d'un certain nombre de facteurs d'ordres économique, temporel, cognitif, normatif et spatial qui permet la naissance et le fonctionnement de ce milieu.

➤ *Lieu de création de ressources spécifiques et de construction d'un patrimoine*

D'après Pecqueur et *al.*, la ressource territoriale revêt quatre caractères fondamentaux : sa localisation, sa constructibilité, son sens et sa temporalité (Pecqueur et *al.* 2007). La ressource, faut-il le rappeler avec Pecqueur, n'est pas un simple intrant, à l'instar des facteurs de production classiques, dans les processus de production. La ressource émerge et se patrimonialise au gré de jeu des acteurs. L'émergence d'un mode de développement territorial spécifique va généralement de paire avec la mobilisation de la ressource territoriale dont le patrimoine constitue une dimension essentielle. Le patrimoine est au sens d'Ollagnon (1989) ;

« L'ensemble des éléments matériels et immatériels qui concourent à maintenir l'identité des acteurs dans le temps et dans l'espace. Il renvoie donc à l'héritage et à la transmission mais aussi au territoire dans la mesure où le territoire est considéré comme un espace identitaire ».

Le patrimoine apparaît bel et bien comme le produit d'une démarche de construction de ressources dans une perspective de valorisation.

➤ *Un nouvel outil pour l'action économique locale*

La démarche SPL conduit à une nouvelle conception du développement dans laquelle le territoire peut devenir l'objectif de l'action publique. L'acteur central étant désormais l'entreprise et les opérateurs économiques. Il s'agit d'une évolution par rapport à la conception classique du développement réservant à l'Etat le rôle d'acteur central, voire unique, en s'appuyant sur la grande entreprise et les logiques sectorielles.

A ces caractéristiques, nous dit Courlet, il faut associer un environnement, notamment institutionnel, particulièrement actif regardant le fonctionnement de l'ensemble du système local. Par ailleurs, les dynamiques industrielles, dites « *par le bas* », sont intrinsèquement endogènes, c'est-à-dire, qu'elles naissent et reflètent un processus d'utilisation/recréation de ressources à l'échelle locale. Le SPL, qui relève de cette logique, porte en lui une approche territoriale du développement, fort intéressante et utile pour les pays en développement, étant donné qu'au-delà des externalités positives induites par la proximité géographique, cette approche implique l'exploitation de ressources existantes sur le territoire, notamment le potentiel de main-d'œuvre et de savoir-faire locaux (Ferguène, 2004). Il n'est donc pas surprenant que le SPL ait suscité l'intérêt de nombreux courants théoriques comme nous le montrons dans la section suivante.

Section 3 : Les différents courants théoriques des SPL

Schématiquement, nous avons regroupé les travaux sur les relations territoire-industrie, de manière générale, et des systèmes productifs localisés, de façon particulière, en six principales approches dont nous décortiquons succinctement le contenu dans ce qui suit.

1- L'approche par les districts industriels

Cette approche ainsi que celle des SPL qui en découlent ont été longuement exposées dans les deux sections précédentes, nous nous contenterons d'ajouter qu'en 1989, M. Piore et C. Sabel ont interprété le succès des districts industriels comme un cas particulier dans une tendance beaucoup plus générale. Ils avancèrent l'idée selon laquelle à la production de masse fordiste, rigidement structurée, allait succéder un régime fondé sur la « spécialisation flexible » dont la forme spatiale serait le district, comme le circuit de branche était une forme spatiale de déploiement du fordisme. Cette nouvelle bifurcation industrielle rendait en effet toute sa place à la professionnalité de la main-d'œuvre, d'une part, à l'innovation décentralisée et à la coordination entre les firmes, d'autre part : deux caractères de l'atmosphère sociale du district industriel.

2- L'approche par les coûts de transactions

Dans le même sillage, probablement sous l'influence des travaux italiens, des recherches ont également été effectuées dans d'autres pays d'Europe, notamment en France sur ce qu'on a préféré appeler les « *Systèmes Productifs Localisés* » par l'équipe grenobloise de Claude Courlet et Bernard Pecqueur (1992), tandis que J.P. Gilly et ses coéquipiers toulousains se penchaient sur l'aspect territorial de l'industrialisation et de l'innovation. Un courant de recherche issu de l'école californienne de géographie économique, dont A.J. Scott (1988) et A.J. Scott et M. Storper (1989), s'est intéressé aux villes (plus particulièrement les métropoles), notamment Los Angeles, où il reconnut des « zones districales »⁶, déduisit des résultats assez semblables quoique partis sur des bases différentes des auteurs italiens et français. En rapprochant leurs analyses des travaux institutionnalistes de R. Coase et O. Williamson sur la dynamique de la division du travail et les effets externes d'agglomération, les auteurs américains furent à l'origine de ce qu'on appela dès lors le « paradigme Coase-Williamson-Scott » selon lequel l'organisation industrielle arbitrerait entre les coûts d'organisation internes à la firme et les coûts de transaction entre firmes. Autrement dit, une firme peut avoir intérêt à sous-traiter une partie de sa production dès lors que les coûts de transaction (induits par les transports, les communications et autre) sont inférieurs aux coûts dus à une production interne. Or, l'agglomération des entreprises en un même espace-lieu minimise les coûts de transaction. Ainsi, pendant que la concentration caractéristique des grandes entreprises permettait d'envisager des économies d'échelle, les économies réalisées grâce à l'agglomération (la proximité) des entreprises permettent de

⁶ Ce qu'ils appelèrent en anglais « *Paschworks of districts* ».

privilégier la flexibilité du système productif. Les systèmes spatiaux fordistes (intégrés verticalement) sont donc appelés, d'après les auteurs américains, à disparaître face aux agglomérations d'entreprises en quête du minimum de coûts de transaction.

Une forme spécifique de STP fut étudiée par les économistes, géographes et sociologues, sous le nom de « technopoles ». Celles-ci peuvent être créées aussi bien par une politique industrielle volontariste ou constituer une étape de transition vers une accumulation flexible. Parmi les principaux travaux sur ce cas, nous avons G. Benko (1991), A.J. Scott (1988), M. Casteigt (1999), P. Hall et A. Markusen (1985).

3- Les Milieux innovateurs

Une autre approche considère le territoire lui-même comme « milieu innovateur ». Initiée par P. Aydalot (1986), elle vise à déterminer les conditions extérieures nécessaires à la naissance de l'entreprise et à l'adoption de l'innovation. Les chercheurs y considèrent que l'entreprise ne préexiste pas aux milieux locaux, mais qu'elle est secrétée par eux. Ils cherchent à théoriser les différentes formes d'interdépendance qui se tissent dans le territoire et interviennent dans le développement technologique, en incorporant des éléments très variés. Les études recoupent les travaux menés dans le domaine de la théorie de l'organisation industrielle, et les analyses des districts industriels. C'est le cas notamment des études menées par D. Maillat et *al.*, (1993). Elles rejoignent de plus en plus explicitement les approches évolutionnistes, selon lesquelles l'émergence et la diffusion procéderait par modifications successives au sein d'un système.

Faisant le chemin inverse, les évolutionnistes (Dosi et *al.* 1988) ont mis plus l'accent sur le « milieu », et donc sur le territoire propice à l'innovation.

4- Le post fordisme et ses territoires

Face à ces travaux qui tous prétendaient théoriser la forme du post-fordisme, d'autres chercheurs ont mis l'accent sur l'extrême variété des territoires. Ils procèdent selon une approche régulationniste, c'est-à-dire en privilégiant l'analyse des mécanismes grâce auxquels les rapports entre agents économiques mais aussi institutions sont régulés. En systématisant cette approche, D. Leborgne et A. Lipietz (1988) soulignent que :

- tous les territoires ne s'orientent pas vers une « flexibilité » du contrat salarial. Certains privilégient l'implication négociée des salariés et leur qualification, comme c'est le cas dans le Bade Wurtemberg en Allemagne,
- la tendance à la « désintégration verticale » (ou décentralisation) des processus de production est en effet générale, mais il existe des formes très diversifiées de coopération et de hiérarchie entre les entreprises,
- dans les territoires où les rapports entre capital et travail sont plus flexibles, les relations marchandes peuvent revêtir un caractère « brutal » entre les firmes elles-mêmes. Inversement, là où prévaut la « fidélité » entre capital et travail, des formes de partenariat entre les entreprises peuvent se manifester,

- enfin, la diversité des évolutions suivies par les territoires résulte des stratégies « défensives » ou « offensives » de leurs élites.

Les remarques des deux auteurs sur la variété des formes de relations interentreprises relativisent fortement le modèle du district marshallien, régulé par la combinaison des rapports marchands et d'une « atmosphère » de réciprocité entre les firmes. Economistes, géographes et ingénieurs allaient donc se pencher plus attentivement sur leur déploiement spatial. Dès lors, la forme traditionnelle et hiérarchisée de circuit de branche et la forme purement marchande du district à la « Coase-Williamson-Scott » n'apparaissent plus que comme deux formes extrêmes, voire caricaturales. Deux notions allaient être privilégiées : le « réseau » et la « gouvernance ». Le réseau est la dimension spatiale d'une forme de régulation des rapports entre unités productives. En travaillant sur les systèmes de grandes entreprises et la hiérarchisation territoriale de la production, P. Veltz (1990), en ingénieur, montre ainsi, à partir de l'exemple de l'industrie aéronautique française et son district toulousain, que la logique de l'externalisation ne se justifie pas par les seules contraintes de la concurrence. L'organisation hiérarchisée se transforme en une organisation en réseau, construite autour des notions de partenariat, relations contractuelles, flexibilité, coopération inter-firmes. Autant de termes qui apparaissent dans les analyses des districts et des milieux. La notion de gouvernance, introduite par Storpper et B. Harrison (1992), désigne quant à elle le mode de régulation des rapports au sein d'un réseau. Elle repose en générale sur la combinaison de différentes formes : hiérarchie, sous-traitance, partenariat, « atmosphère industrielle », agences publiques, etc. M. Storpper et B. Harrison ont montré la grande variété des modes de gouvernance : selon les cas, la même organisation industrielle en réseau de firmes spécialisées peut ressembler à un district industriel italien ou à une sorte d'oligopole quasi-intégré, c'est à dire, un marché dominé par un petit nombre de firmes concurrentes mais regroupées dans le même processus productif.

5- Gouvernance, Conventions et Institutions

Dans un cas comme dans l'autre, l'analyse spatiale de la notion de gouvernance, comme forme d'organisation interentreprises, va au-delà des relations purement marchandes. Cette extension du concept à tout système de relations humaines inscrit dans un territoire a donné lieu à un autre type de recherches. Ainsi, R. Salais et M. Storper (1989), par exemple, analysent dans un certain nombre de pays, notamment la France, les USA et l'Italie, les conventions qui permettent aux acteurs de se comprendre, de coordonner leurs actions, de définir leur champ d'intervention. Elles donnent lieu à des ententes plus ou moins implicites. Ainsi, de la multitude des conventions résulterait une diversité des mondes de production possibles. Cette vision des choses rompt évidemment avec les représentations des théories classiques selon lesquelles l'organisation industrielle des pays résulterait d'une même rationalité économique. Chaque région ou territoire dispose en fait, selon les deux auteurs, de sa propre identité économique. Par exemple, en France on la retrouve dans le rôle de l'Etat, alors qu'en Italie on la retrouve dans le

dynamisme des PME et d'artisans fortement soudés dans une communauté locale, tandis qu'aux USA cette identité est portée par les petites industries de haute technologie menées par des PME innovantes et la flexibilité de la main-d'œuvre. De là découle une large acception du concept de gouvernance, à savoir ; l'ensemble des modes de régulation entre le pur marché et l'Etat.

6- La relation Local-Global

Une fois reconnue l'identité économique des territoires régionaux et locaux se posait la question de la régulation des rapports réciproques entre ces territoires. Selon certains auteurs, le rôle homogénéisateur du marché mondial se heurte à l'existence de modes de régulations propres aux Etats-nations. Dans ce contexte, les réseaux et les firmes transnationales, les rapports de pouvoir monétaire et les règles d'ajustement apparaissent comme les seules formes de régulation entre les ensembles séparés par des frontières nationales (Mistral, 1986). Les auteurs régulationnistes, à l'instar d'A. Lipietz, affirment qu'il y a bien une « économie- monde », mais celle-ci n'est pas une force causale, les firmes multinationales ne sont pas non plus les créatrices de la « nouvelle division internationale du travail ». Celle-ci est plutôt une configuration, une rencontre faiblement régulée de trajectoires nationales, parmi lesquelles seules certaines présentent une forte dépendance au contexte global, d'où d'ailleurs les qualificatifs de *taylorisation primitive*, *fordisme primitif*, etc. Sur ce point donc, le débat oppose deux courants : ceux qui privilégient la structuration du local et ceux qui privilégient les contraintes du global. Il y a lieu de noter, cependant, que derrière ce débat local-global il faut lire une certaine incapacité des chercheurs à identifier les traits du « post-fordisme ». Le poids de l'hypothèse de spécialisation flexible, chez les auteurs américains a tendu à privilégier l'hypothèse de l'adhésion plus ou moins forte des territoires à une aire stratégique unique. Le scepticisme français quant à l'unicité du post-fordisme est ainsi légitimé, ce qui explique que ces auteurs élargissent le débat en introduisant la question de la coexistence de modèles locaux très différents au sein d'une aire globale unique.

Ainsi, les différentes approches des SPL, et de l'espace en générale, laissent encore beaucoup de questions sans réponses, et le problème demeure d'autant plus complexe que l'espace (espace, territoire, région,...) est par nature terrain d'interdisciplinarité. Dans la section suivante, nous proposons une approche des SPL par la notion de « proximité », sachant que celle-ci revêt un caractère multidimensionnel.

Section 4 : SPL, une approche en termes de proximités

Il est évident que la localisation des firmes est en rapport avec leurs performances. Les entreprises tirent des avantages de leur localisation sur des sites où sont déjà localisées d'autres entreprises. Si l'intérêt de l'économie industrielle pour le local et le régional n'est plus un fait nouveau, il y a lieu de souligner que le renouveau des travaux dans le domaine est en grande part imputable aux problématiques nouvelles posées et à l'ouverture de pistes de recherches porteuses, au premier rang desquelles se trouvent les problématiques liées à la « *Proximité* ».

La notion de proximité est une constante dans la littérature sur les SPL. Nous l'avons vu jusque-là, les études empiriques portant sur des systèmes de petites entreprises « traditionnelles » ou sur des concentrations d'activités à fort contenu scientifique (R&D) convergent sur l'existence de coopérations locales entre firmes. La proximité spatiale a donc des effets sur les coordinations entre organisations. Cependant, il faut bien distinguer les logiques d'implantation qui aboutissent à concentrer des activités dans certains espaces, des effets de proximité qui expliquent la coordination de ces activités (Grossetti, 2004).

L'intérêt pour les questions de proximité n'est pas récent. C'est un questionnement qui a longtemps occupé les recherches et débats en analyses spatiale et régionale depuis Von Thünen, en passant par Losch et Weber, mais que l'économie industrielle avait étrangement ignoré. Ce n'est qu'à partir des travaux de G. Zimmerman (1991) que celle-ci s'y intéressera. Rappelons, toutefois, que ce sont les travaux de G. Becattini sur les districts industriels italiens qui ont popularisé en économie spatiale l'approche en termes de proximité (Torre et *al.*, 1992).

Les approches en termes de SPL placent les relations dynamiques entre les entreprises et les territoires dans une optique considérant ces derniers comme des espaces de proximité. Autrement dit, elles s'inscrivent dans le domaine des théories de la proximité.

On retrouve aujourd'hui le terme de proximité dans le jargon de nombreuses disciplines scientifiques. Aussi, il nous semble fort utile, dans la logique de construction de cette section, de partir en premier lieu d'une définition de la notion de proximité à travers une revue pluridisciplinaire, ainsi que sur ses différentes dimensions, avant de la considérer, en second lieu, comme cadre stricte d'analyse des SPL.

1. Qu'est ce que la proximité ?

C'est autour du 15^{ème} siècle que le terme a fait son apparition. Il dérive du mot latin « *proximitas* » qui désigne la « *parenté proche* » au sens stricte. La dimension sociale de la proximité serait donc préalable à la dimension géographique. Selon les disciplines, certains aspects de la proximité sont plus ou moins étudiés. Toutefois, quelques points communs existent.

1.1. La définition littéraire

Si l'on se réfère aux définitions des dictionnaires classiques (Littré, Larousse) et notamment celle du Petit Robert, la proximité se définit comme la « situation d'une chose qui est à peu de distance d'une autre » avec des synonymes tels que contiguïté ou voisinage. Au sens

figuré et vieilli, c'est le « caractère de ce qui est proche (par la parenté) » ou encore le « caractère de ce qui est rapproché dans le temps passé ou futur » avec comme synonyme l'imminence. La référence à la fois à la dimension spatiale et temporelle de la proximité, de même qu'à une dimension sociale (ici surtout familiale), nous montre bien la polysémie du terme.

Le besoin de proximité est un penchant naturel qui caractérise la socialité de tout être humain. Il matérialise la nature sociale de l'individu et traduit nos besoins naturels de congrégation et d'attraction. C'est une préoccupation à la fois biologique et psychologique (Laut, 1998).

La recherche de la proximité est naturelle, légitime. Elle est à l'origine de la création des villes par agglomération avec une recherche d'interaction entre les acteurs (Bourdeau-Lepage et Huriot, 2009). Comme nous le développons dans ce qui suit, de nombreuses disciplines se sont intéressées à la proximité, notamment la sociologie, la géographie mais aussi l'économie où elle a même donné naissance à une nouvelle discipline l'« *économie de la proximité* ».

1.2. A chaque discipline sa perception de la proximité

On retrouve aujourd'hui le terme de proximité dans le jargon de nombreuses disciplines scientifiques. Aussi, il nous semble fort utile, à partir d'une brève revue pluridisciplinaire, de revenir sur les différentes définitions de la proximité, les points communs à toutes les disciplines considérées ainsi que sur ses différentes dimensions, avant de nous situer dans le cadre strict de notre discipline qu'est l'économie spatiale.

Notion polysémique et transdisciplinaire, nous donnons dans le présent paragraphe les interprétations données à la notion de proximité par certaines disciplines, notamment le droit, la sociologie, la géographie et surtout l'économie.

1.2.1. La perception du juriste

Plus qu'une simple commodité liée à la distance géographique, en droit, la proximité devient un instrument de démocratisation des droits. Elle y est présentée comme la résolution d'un problème de distance entre la justice et les justiciables. Plus proche du droit, en politique aussi un des critères pour améliorer la proximité est la réduction du temps de réponse aux administrés. En effet, dans ce domaine, la distance est associée à la lourdeur administrative alors que la proximité renvoie à la flexibilité et à la réactivité (Moncomble, 2002).

1.2.2. La perception du sociologue

En sociologie, on peut distinguer deux courants de recherche sur la proximité. L'un partant de l'individu, cherche à définir les relations de l'individu avec son espace, on parle alors de « *proxémie* ». Le terme *proxémie* désigne l'ensemble des observations et des théories concernant l'usage de l'espace par l'homme⁷ (Abdelmalki, 1996). La *proxémie* conjugue les notions de distance et de promiscuité et varie d'une culture à une autre et d'un individu à l'autre. La scission entre le proche et le lointain est sans doute culturelle, les cultures méditerranéennes,

⁷ <https://fr.wikipedia.org/wiki/Prox%C3%A9mie> . Consulté le 12/03/2015.

par exemple, font la distinction entre le privé et le public, le proche et le lointain, l'intérieur et l'extérieur. Hall (1971, in Zaoual (2005) a ainsi défini quatre niveaux de distances chez l'homme : intime, personnelle, sociale et publique.

Dans une relation d'échange, plus quelqu'un nous devient familier, plus nous prenons la mesure de ce qui nous sépare de lui (Huynen, 1997). En sociologie, la notion de proximité est donc intimement liée à celle de distance.

L'autre courant de recherche s'intéresse aux *réseaux sociaux* et se focalise sur les relations concrètes entre les individus ou les organisations (Bouba-Olga & Grossetti, 2008). Les différentes dimensions de la vie sociale d'un individu sont entremêlées (famille, travail, amis,...), ce qui rend plus complexes la mesure des distances sociales et fait donc prévaloir les réseaux par rapport aux hiérarchies (Saglio, 1998, in Bellet et *al.*).

1.2.3. La perception du géographe

Pour les géographes, c'est par le recours à la « proxémique » que la notion de proximité est abordée (Boureille et Commerçon, 1998).

La proxémique est basée sur une logique de perspective qui suppose que l'importance ou l'intensité des événements et des choses décroît avec la distance. Selon cette logique donc, on accorderait plus d'importance à ce qui se situe plus près de nous. Cependant, la géographie et l'aménagement du territoire s'intéressent davantage à la proximité spatiale, tant en termes de constitution de territoires que de hiérarchie des espaces (Boureille et Commerçon, 1998).

1.2.4. La perception de l'économiste

Les économistes ont été parmi les premiers à s'être intéressés à la notion de proximité. Les travaux précurseurs en économie spatiale (la théorie de la concurrence imparfaite de Hotelling, la théorie des places centrales de Christaller, la théorie Losch, et la théorie de Weber) y faisaient référence mais sous son expression métrique, c'est-à-dire une distance synonyme de coûts de transports et d'entrave à la concurrence pure et parfaite. En revanche, les développements récents, tendent à dépasser le cadre strictement géographique ou métrique de la proximité pour prendre également en considération sa dimension organisationnelle, source d'interactions génératrices de ressources et d'externalités positives. C'est l'œuvre notamment de l'école de la proximité (Rallet, Torre, Bellet, Pecqueur Zimmermann, Bourdeau-Lepage, Huriot, ...). Ainsi, pendant que l'économie géographique se limite aux relations marchandes, l'économie de proximité s'attelle également à intégrer les relations non-marchandes. Autrement dit, la proximité géographique ne suffit pas à créer des interactions entre les acteurs (Torre, 2009), d'autres formes de proximité d'essence non spatiale sont nécessaires. Ceci est particulièrement vrai dans le cas des SPL. C'est ce que nous démontrons plus loin. En économie, la globalisation des échanges et des relations économiques à l'échelle planétaire repose la question du rôle de l'espace dans l'analyse économique (Pecqueur et Zimmermann, 2004). De plus, les innovations technologiques en matière d'information et de transports, affectent les rapports entre identité et

territoire et crée la confusion entre le proche et le lointain (Baudin, 2007). Plus les relations se globalisent, plus elles deviennent anonymes et créent de l'incertitude. Les acteurs économiques ont alors besoin de s'adosser à des identités locales (Rallet et Torre, 2004), d'où la notion de « *glocalisation* », néologisme conjuguant les termes global et localisation ou global et local, dans une logique de « *penser globalement et agir localement* » inventé dans les années 80.

1.3. Une notion en manque de conceptualisation

La proximité n'a pas d'histoire conceptuelle, nous disent Bellet et al. (1998), et ce quelque soit la discipline. Vant (1998), dans la même optique, ajoute qu'on retrouve la proximité partout mais de manière sous-entendue ou présupposée, ce qui signifie qu'elle n'est réellement nulle part car, explique-t-il, à aucun moment, le concept ne semble avoir pris le pas sur la notion. C'est en fait davantage une démarche analytique qu'une théorie (Bouba-Olga et Grossetti, 2008). Qui plus est, la polysémie du terme ne contribue pas à faciliter sa compréhension. La proximité apparaît à la fois comme un état et un ressenti qui diffèrent d'un individu à un autre. Il serait donc plus raisonnable de parler des « *proximités* » (au pluriel), d'autant que l'absence de formalisation conceptuelle tend à confirmer l'idée que l'approche de la proximité n'est possible que dans les manifestations du terrain (Laut, 1998). Comme nous le disent encore Bellet et al. (1998), la proximité est dynamique, ce n'est pas un état mais un rapport. Ce qui amène Vant (1998) à conclure qu'il s'agit moins d'une proximité « *de* » quelque chose, imposant une référence, que d'une proximité « *entre* » plusieurs acteurs ou lieux générant des interactions et par là même des territoires ou des réseaux, notamment des SPL.

La proximité n'est pas donnée, elle se construit à posteriori et peut aboutir sur le plan spatial à la définition de territoires qui vont naître des interactions entre individus (Pecqueur et Zimmermann, 2002), et sur le plan social à des réseaux plus ou moins hiérarchisés et enchevêtrés (Saglio, 1998) ; deux dimensions de la proximité que l'on retrouve dans les SPL. La proximité relationnelle est basée sur la confiance.

La proximité est difficile à mesurer car elle dépend de la perception des individus, et comme telle, se construit et se constate donc a posteriori. En ce qui concerne la proximité géographique ou physique, elle peut se mesurer en termes de distances kilométriques, temps ou coût de transport, mais c'est la distance qui est mesurée. Pour déterminer ce qui est proche et ce qui ne l'est pas, on peut déterminer un seuil à priori ou à posteriori et construire ainsi une topologie (Bouba-Olga et Grossetti, 2008). Plusieurs procédés analytiques, plus ou moins pertinents, sont mis en œuvre pour évaluer l'intensité de la proximité entre individus. Des *indices de dissimilarité* en mathématiques, en passant par la notion d'*adhérence* en pré-topologie, jusqu'aux mesures, plus simples, utilisées en économie et géographie comme la densité des interactions (Bellet et al., 1998), le degré de connectivité (Bouba-Olga et Zimmermann, 2004) ou le nombre d'intermédiaires qui séparent deux individus dans un réseau (Grossetti, 1998), nombreuses

mesures sont ainsi utilisées. Cependant, ces mesures demeurent imparfaites, car elles cherchent à quantifier un concept ayant non seulement une dimension qualitative mais également subjective.

2. La proximité comme cadre d'analyse des SPL

En économie, la notion de proximité peut se focaliser autour de certaines hypothèses fondatrices. Selon M. Bellet et *al.* (1997) :

« Il s'agit de se placer dans une optique de création de ressources, d'adopter une démarche historique dans laquelle les interactions, dans leurs formes productives temporelles et spatiales, sont au centre de la dynamique, interactions qui ne se réduisent pas au seul principe de coordination marchande. ».

Depuis la fin du modèle keynesio-fordiste, l'ère est à la redécouverte des territoires, à la valorisation des systèmes locaux et à la sacralisation des mérites de la décentralisation des décisions vers le niveau local. C'est l'effet de la mondialisation, plus les relations se globalisent, plus elles deviennent anonymes et créent de l'incertitude, et plus les acteurs économiques ont besoin de s'adosser à des identités locales, des bases d'appui grâce auxquelles ils peuvent affronter la concurrence internationale. Il n'est donc pas étonnant que le terme de proximité domine le discours contemporain des économistes, des aménageurs, puis des politiques.

Le terme de proximité est ambigu, mais en même temps, c'est cette ambiguïté qui le rend intéressant car il concentre en un seul mot la multiplicité des échelles spatiales auxquelles les acteurs économiques et les individus situent leurs actions. Il faut donc conserver le mot mais lever l'ambiguïté en l'explorant et en développant les différentes formes de la proximité. La multiplicité de la proximité doit nous aider à renouveler les problématiques liées aux SPL.

2.1. Proximité, un concept à deux dimensions

Les formes d'organisation productives, à leur tête le SPL, ont ouvert un champ d'analyse pertinent aux approches de la proximité, notamment grâce aux travaux des chercheurs français du groupe « *dynamique de proximité* ». S'inspirant fortement des apports de l'économie des conventions et de la théorie de la régulation, ces chercheurs s'efforceront d'expliquer le contenu économique de la proximité ainsi que son impact sur les relations entre firmes, et entre acteurs du SPL de manière générale. Ils mettent alors en évidence le caractère finalement multidimensionnel de la proximité et ses externalités duales. La multi-dimensionnalité de la proximité est expliquée différemment par deux courants théoriques distincts : le courant interactionniste (Torre, Rallet, Filippi,...) et le courant institutionnaliste (Colletis, Gilly, Leroux, Pecqueur, Zimmermann,...) malgré leur convergence en ce qui concerne la proximité géographique.

Le courant interactionniste distingue deux dimensions de la proximité :

- la *proximité géographique*, intéresse l'éloignement dans l'espace et des relations en termes de distance (Gilly et Torre, 2000). Elle est exprimée en termes de coûts et de temps et dépend des infrastructures, des technologies de communication et des moyens de transport disponibles ou

mobilisés. Autrement dit, comme le souligne M. Grossetti (1997, in Talbot, 2006) :

« C'est la conception d'un espace physique, construit, travaillé, modelé, partagé par les hommes. [...]. Les espaces construits sont des transformations de l'espace physique préexistant, conservant comme fondement le cadre matériel des interactions et des échanges. »,

- la *proximité organisée*, intéresse la séparation économique dans l'espace et des liens en termes d'organisation de la production (Gilly et Torre, 2000). Elle est de type relationnel et renvoie à l'action collective, définie par la capacité qu'offre une organisation de faire interagir ses membres (Torre et Rallet, 2004). Elle repose sur deux logiques fondamentales plus ou moins complémentaires :

- une logique d'*appartenance* qui traduit l'intensité d'attachement des acteurs à un ensemble de règles et de routines de comportements dont ils ont les mêmes interprétations,

- une logique de *similitude* qui traduit le fait que les agents se reconnaissent dans des projets communs ou partagent les mêmes savoirs, références, croyances,... Elle reflète la dynamique des réseaux d'interaction issus des constructions par les comportements et les représentations des acteurs.

Le courant interactionniste propose une approche de la proximité suggérant de voir dans celle-ci un lien social de nature cognitif, focalisant l'attention du chercheur sur les questions de traitement de l'information, de représentations, de production et de transfert de connaissances (Talbot, 2009). Selon cette approche, la proximité organisée pourrait se passer de la proximité géographique. Cette approche a permis également de lever la confusion longtemps présente entre agglomération et interactions de proximité géographique et offre une autre explication des problèmes de coordination en situant les agents localisés non seulement dans l'optique de leur localisation au sein d'un espace géographique donné mais surtout dans l'optique de leur insertion dans un faisceau d'interrelations qui conditionnent leurs activités de production et d'innovation. Les chercheurs interactionnistes montrent comment les agents localisés construisent leurs représentations et leurs anticipations de manière interdépendante. Ils montrent également que l'importance de la proximité géographique est relative et que la proximité serait un produit des institutions (Rallet, 2002).

Le *courant institutionnaliste* distingue, quant à lui, trois dimensions de la proximité :

- la *proximité géographique*, comme chez les interactionnistes, elle reflète la distance métrique. Elle est toutefois relative étant donné qu'elle est le résultat d'un jugement en termes de « près de » ou « loin de » ;

- la *proximité organisationnelle*, renvoie à la recherche de complémentarités de ressources et de compétences entre acteurs d'une même organisation ou système, potentiellement aptes à participer à une même activité de type méso-économique (Gilly et Lung, 2005) ;

- la *proximité institutionnelle*, repose sur l'adhésion des acteurs à des règles d'action communes, à un système de représentations et de valeurs commun. Elle est le produit d'un compromis (Gilly et Lung, 2005).

La conjugaison des proximités géographique et organisationnelle permet de fournir une grille d'analyse des différents modèles d'organisations productives localisées, dont les SPL. Une analyse de Torre et Rallet (2004) a permis de résumer les situations possibles de ce croisement et ses résultats sur les interactions entre entreprises au niveau local (tableau1).

Tableau n° 1 : Croisement des deux proximités et résultats en termes d'interaction

	Proximité géographique	Proximité organisée
Proximité géographique	Rien ne se passe	Réseaux locaux, SPL, dispositifs de négociation
Proximité organisée	Mobilité, interactions temporaires	Réseaux non territoriaux

Source : Torre A et Rallet A., (2004), « *Proximité et localisation* », in Revue d'économie rurale, n° 280, mars-avril.

Comme nous pouvons le constater à partir de ce tableau, quatre cas de figures, correspondant à chacune des quatre cases de croisement du tableau, s'en dégagent du croisement des deux types de proximité. En premier lieu, nous constatons dans la première case, correspondant au croisement de la proximité géographique avec elle-même, que celle-ci ne donne pas lieu à des « systèmes » d'organisation productive du type SPL. Ce qui signifie que la proximité géographique (physique) seule, même si elle peut contribuer à les faciliter, ne suffit pas à générer les interactions entre acteurs ni, encore moins, à en assurer la coordination. Autrement dit, on peut avoir des regroupements d'entreprises et d'acteurs dans un même espace local mais sans qu'il y est de contacts (de quelque nature qu'ils soient) entre eux. Il s'agit alors de ce qu'on pourrait qualifier de « *territoires manufacturiers locaux* », des juxtapositions purement et uniquement physiques d'acteurs en tous genre, comme on en observe dans certains cas en Grande Kabylie. Ce cas de figure conforte notre première hypothèse. Il permet également de lever une confusion, souvent véhiculée dans la littérature empirique sur les SPL, qui consiste à assimiler agglomération et relations localisées. Ce constat rejoint celui établi par Denis Carré et ses collègues (Carré et *al.*, 2008) sur la capacité d'innovation des pôles de compétitivité où ils montrent que si la proximité géographique peut être un facteur puissant pour favoriser l'innovation, via des coopérations, elle n'est toutefois pas suffisante. Tant sur le plan factuel que théorique, la proximité géographique n'induit pas mécaniquement des coopérations. C'est d'ailleurs dans cette perspective que s'inscrit la politique des pôles de compétitivité qui vise à inciter des entreprises et ressources publiques proches à coopérer.

La case en haut à droite, correspondant au croisement de la proximité géographique avec la proximité organisée, montre que pour générer des interactions la proximité géographique doit être conjuguée à la proximité organisée. La proximité géographique ne jouant ici qu'un rôle de facilitateur. On peut avancer aussi que la proximité organisée permet de contrecarrer les inconvénients de la proximité géographique (voir plus loin). Ce cas de figure correspond aux cas

des systèmes territoriaux de production, types SPL, district industriel, milieux innovateurs, etc. La case en bas à gauche, à ne pas confondre avec la première, correspondant aux cas où la proximité organisée peut se transformer, temporairement, en proximité géographique. Ce qui signifie aussi que sa subsistance à distance ne peut se faire que grâce à des procédures de rencontres temporaires faisant intervenir la proximité géographique, par exemple ; séjours dans le cadre de projet de coopération entre firmes, VRP, etc.

La dernière case, en bas à droite, présente les cas de figure concernant le cas des organisations productives non territorialisées ou sans ancrage territoriale, c'est notamment le cas des relations organisées de nature supra-locale, tels les firmes multi-établissements, les réseaux globaux d'entreprises, les communautés professionnelles nationales ou internationales, etc.

Ces relations sont coordonnées par des normes formelles ou standards, par exemple, les normes ISO), des règles formelles, de représentations communes ainsi que par la mobilité des acteurs.

Cette analyse de la proximité par croisement de ses différents types nous paraît très utile et féconde, notamment du fait qu'elle relativise le postulat implicite en littérature qui suppose la recherche de proximité géographique comme facteur de localisation des entreprises et des acteurs économiques est erronée, ou du moins insuffisante, et que la proximité présente plusieurs dimensions dont la prise en compte est indispensable dans l'analyse des phénomènes de localisation des agents économiques, plus particulièrement dans les organisations industrielles et spatiales de type SPL.

Comme nous le constatons donc à partir de cette analyse, les SPL sont caractérisés par deux types de proximité. Dans ce type de modèle, la proximité organisée, définie par l'intensité des relations clients-fournisseurs, l'échange de savoir-faire ou l'existence d'une « atmosphère industrielle », est fondée sur la co-localisation des acteurs au sein d'une zone déterminée.

Pendant longtemps, on a considéré que c'est le besoin d'interrelations entre les différents acteurs d'un SPL qui induit la proximité géographique. Cette affirmation a été confirmée par les travaux de Krugman (1995, in Coissard, 2007) sur la nouvelle économie géographique qui explique que les agents économiques (entreprises, travailleurs, consommateurs) tendent à s'agglomérer parce qu'ils entretiennent des relations d'échange de biens ou de travail.

De leur côté, les auteurs français de l'école de la proximité, au-delà de la proximité géographique, présentent d'autres facteurs, notamment les NTIC, qui permettent à l'acteur de dépasser la contrainte distance et temps dans la coordination de ses activités. L'acteur peut désormais se trouver en plusieurs endroits en même temps.

2.2. La proximité géographique peut avoir des effets négatifs

Pendant longtemps on a été tenté d'expliquer la concentration des activités économiques dans l'espace par l'existence d'externalités directes liées à la proximité géographique, c'est-à-dire, par l'interdépendance directe entre agents requérant la proximité géographique pour se réaliser, quelle que soit la forme de l'externalité (pécuniaire, technologique,...). Comme nous

l'avons déjà souligné, cette option d'explication du phénomène était pendant longtemps dominante chez tous les courants de l'économie spatiale s'étant intéressé à la question. Autrement dit, dans cette conception, la proximité géographique est nécessaire à la réalisation des interactions entre acteurs. Quelque soit le motif (pécuniaire, technologique, social,...), les externalités sont réputées être de proximité. C'est d'ailleurs aussi une grande partie de l'explication donnée par la grande école de la Nouvelle Economie Géographique de Paul Krugman (1991, in Coissard, 2007). Cependant, la démonstration de ce raisonnement n'est que rarement, voire jamais, faite, si ce n'est des affirmations implicites ou sous-entendues. Ce raisonnement qui, comme on peut le comprendre, assimile la recherche de la proximité géographique au processus de localisation. D'un point de vue factuel, ce raisonnement n'est contredit que par les effets négatifs de l'agglomération (densification, congestion, pollutions, surcouts,...), qu'on appelle communément les externalités négatives. Il n'en demeure pas moins que du point de vue analytique, ce raisonnement demeure très insuffisant, eu égard des évolutions contemporaines.

En effet, sous l'effet des changements intervenus ces dernières années (globalisation, développement des NTIC, moyens de déplacements, ...), la sphère géographique d'interaction des acteurs économiques et sociaux s'est considérablement élargie ces dernières années. La recherche d'une proximité géographique permanente n'est plus le principal facteur pris en considération dans les stratégies des entreprises, y compris les PME réputées pour leur horizon spatial (bassin d'emploi, marchés,...) restreint. Dans le même temps, le besoin de mobilité des agents socioéconomiques (employés, entrepreneurs, consommateurs, ...) s'est fortement accru.

Dans un tel contexte, il est légitime de s'interroger sur le rôle des interactions de proximité dans une économie fondée sur la déterritorialisation continue des relations économiques. Autrement dit, s'interroger sur la dichotomie proximité géographique/proximité organisée. Ce qui correspondrait schématiquement à la case en bas à droite du tableau n°1, ci-dessus.

Il convient donc de relativiser ces analyses en intégrant d'autres paramètres et comportements, en sus de la seule recherche de proximité géographique.

Ainsi, si nous partons des deux hypothèses suivantes :

- la recherche de la proximité géographique n'entraîne pas forcément un processus de localisation,
- le développement des interactions à distance, notamment grâce la mobilité accrue des agents économiques et sociaux et le développement des NTIC, tend à minimiser le poids de la coordination locale. Tout particulièrement, l'accroissement de la proximité organisée non-locale rend problématique une vision du développement local exclusivement fondée sur la recherche de synergies entre acteurs locaux.

C'est au groupe de recherche français sur la proximité, dit « Dynamique de proximité » que l'on doit les évolutions notables en ce domaine, rappelant au passage que ses auteurs ont pour objectif

d'expliquer la nature des effets de proximité et de contribuer à l'endogénéisation de la variable spatiale dans les sciences sociales.

Ce courant se développe autour de deux axes de recherche :

- *la contrainte de proximité géographique est très relative dans la coordination économique*, malgré sa persistance et sa réclamation par certaines activités,
- *c'est la diversité des échelles spatiales auxquelles les agents établissent leurs interactions qu'il faut s'atteler à déterminer* que de s'interroger si la coordination à distance détrônera ou pas les interactions de la proximité géographique ou si les liens locaux vont continuer à prédominer. L'hypothèse sous-jacente à ces deux axes est que Les besoins de proximité géographique dans la coordination ne peuvent expliquer à eux seuls la concentration géographique des agents et l'existence de système de production (et d'innovation) localisés.

Le premier axe avance deux explications à l'importance relative de la proximité géographique. D'une part, les relations économiques sont encastrées dans des réseaux sociaux fortement territorialisés. Ainsi, les réseaux localisés d'échanges s'expliquent surtout par le fait que la coopération s'établit entre des acteurs issus d'un même secteur ou branche d'activité ou appartenant au même réseau social ou familial (e ; entre ingénieurs ou chercheurs appartenant à des organisations différentes mais issus de la même université ou école). D'autre part, le cadre géographiquement des interactions économiques est fortement conditionné par le jeu des institutions. Or la proximité géographique apparaît aujourd'hui comme un puissant facteur de légitimité de ces institutions (valorisation en soi du local). Les politiques locales produisent ainsi institutionnellement de la proximité géographique comme mode privilégié des interactions économiques. La recherche des synergies entre acteurs locaux est logiquement devenue l'objectif des politiques publiques de développement local.

Autrement dit, si dans le discours sur le développement local, la proximité est tant valorisée c'est justement à cause du fait que les interactions économiques soient encastrées à la fois dans les réseaux sociaux et dans les institutions, et non uniquement à cause de la nécessité intrinsèque aux besoins de coordination. Ce sont là également, faut-il le souligner, les déductions d'un bon nombre de courants de recherche actuels, notamment les courants interactionniste, néo-institutionnaliste, évolutionniste, régulations ; qui soulignent que les interactions des agents économiques dépendent fortement de la structure organisationnelle de l'économie. L'analyse de l'articulation entre ce cadre et les interactions économiques devient alors le passage obligé de la compréhension de la dimension spatiale de la coordination.

Le deuxième axe prend en considération le fait que les acteurs économiques et sociaux peuvent être, par le biais des NTIC, simultanément ici et ailleurs. En effet, aujourd'hui l'agent économique et social a la possibilité, plus que jamais, d'agir à la fois localement et globalement (au sens figuré du terme « *glocalisation* » cité plus haut), par exemple en mettant en concurrence des fournisseurs au niveau mondial, en passant des ordres de bourse à l'étranger, etc. Autrement

dit, il a la capacité désormais, tout en étant localisé, d'agir en temps réel dans des lieux différents. Son champ d'action déborde largement sa simple localisation et il peut dans un même temps développer des interactions aux échelles locale et globale. C'est ce que Rallet et Torre ainsi que l'école de la dynamique de proximité appellent l'ubiquité de l'action des agents socioéconomiques dans l'espace (Rallet et Torre, 2004). Ainsi, s'il est vrai que le face à face reste indispensable pour certains types d'interactions, en particulier pour résoudre des problèmes liés à l'hétérogénéité des modes de raisonnement ou ceux relatifs aux processus de délibération et de négociation, l'intensité de la contrainte du recours au face à face varie selon les phases du processus, selon les contextes socioéconomiques et selon la nature des activités. Il existe en effet des situations, comme en Grande Kabylie, où toutes les composantes du système économique ne sont pas mobiles pour autant : les acteurs, les biens, les infrastructures ou les ressources naturelles peuvent s'avérer entièrement ou en partie immobiles, notamment pour des raisons liées tout autant à des contraintes naturelles, sociales, culturelles, institutionnelles ou encore économiques. Dans ce cas la localisation peut se confondre avec la proximité géographique. De même dans les situations où la co-localisation des agents s'impose on peut retrouver dans un rôle différent les proximités géographique et organisée. La proximité géographique se révélant source de tension au niveau au niveau local, alors que les ressources de la proximité organisée peuvent être mobilisées pour résoudre ces tensions et conflits, en particulier dans le cadre de procédures de coopération ou de négociation.

Au terme de la présente section, nous pouvons dire que dans l'analyse des agglomérations productives il y a lieu de distinguer deux types de proximité au moins, et ne pas se hâter à tout expliquer par la seule concentration géographique. Nous avons montré que par le croisement de ces deux types de proximité nous avons obtenu au moins quatre cas de figure concrets, correspondant à des situations empiriques avérées. En confrontant les deux proximités, nous avons vu que la proximité organisée peut offrir de puissants mécanismes de coordination à distance qui constituent le fondement de l'élargissement géographique croissant des interactions socio-économiques. Nous devons aussi souligner au passage qu'en introduisant le principe de mobilité des agents, on peut opérer la distinction entre besoin de proximité géographique et co-localisation des agents. Ce que les auteurs de l'école de la proximité appellent *proximité géographique temporaire*. Soulignons en dernier lieu la question très peu abordée par la littérature, à savoir ; les effets négatifs de la proximité géographique. Celle-ci, en présence de biens supports limités crée des tensions entre les agents qui s'en partagent l'usage et tend à défaire le tissu relationnel local. Une situation où la proximité géographique joue contre la proximité organisée. Quoique ces effets négatifs peuvent être amortis, voire limités, par leur internalisation au sein d'organisations ou d'institutions, c'est-à-dire par une proximité organisée recomposée permettant la résolution des conflits et l'amorce de formalités de négociation, voire de rapports de coopération, comme dans le cas d'organisations de type SPL.

Conclusion au chapitre I

Le présent chapitre a mis en évidence la genèse et la portée théorique de la notion de *Système Productif Localisé* (SPL). L'accent est mis sur le caractère dualiste du processus productif par la mise en évidence du rôle clé de la relation entreprise-territoire. Les chercheurs montrent l'insuffisance d'une approche purement économique à expliquer le succès des formes agglomérées de production, qui sont en soi fort complexes, et l'intérêt, voire la nécessité, de mettre à contribution d'autres disciplines, notamment la sociologie et les sciences politiques.

En s'inspirant des travaux d'A. Marshall et leur réactualisation dans le cadre des travaux sur les districts italiens, des recherches ont été réalisées et ont permis d'identifier des formes similaires d'organisations productives localisées dans quasiment toutes les régions du monde.

Ces formes d'organisation ont été étudiées par des chercheurs issus de disciplines différentes ; économie, géographie, sociologie et autre, suivant des problématiques différentes débouchant sur des courants théoriques différents. Les chercheurs utilisent principalement des méthodes empiriques et déductives, selon une démarche principalement faite du bas vers le haut, à travers une conceptualisation. Les formes étudiées renvoient également à des différences de caractéristiques concrètes. Elles sont différentes par la densité des interactions locales, la nature des externalités territoriales, le système de valeurs, l'épaisseur institutionnel et par leur mode d'insertion dans l'économie globale.

La pluralité des notions et approches théorique utilisées créent la confusion dans la perception d'ensemble du phénomène. Le SPL est la notion générique retenue et qui permet de réduire cette confusion à son minimum. Ainsi, dans les analyses, le paradigme SPL remplace la notion d'espace, conçu en termes de distance et de coûts (*espace passif*), par le concept de *territoire*. Celui-ci, porteur d'effets externes à travers les interactions entre les acteurs locaux partageant un même système de valeurs ou une culture commune, inscrit la relation firme-territoire dans des dimensions de proximités géographique et organisationnelle, d'ancrages territoriaux, d'interactions, d'innovation, de trajectoires longues, etc.

Le SPL est donc cette entité active, c'est-à-dire ce lieu de création d'avantages et de ressources spécifiques qui sont au cœur de sa dynamique économique. Cette création repose sur la mobilisation de facteurs socioculturels et institutionnels spécifiques à chaque territoire (SPL) à partir de mécanismes également propres. C'est ce que nous tentons d'éclairer successivement dans les chapitres suivants. En effet, dans ces derniers, nous nous étalerons sur ces facteurs afin de bien expliciter leur mode d'action au sein d'un SPL et comment ils contribuent à la performance des entreprises de ce dernier. Le chapitre qui suit a pour objet l'analyse de la dimension socioculturelle dans les SPL.

Chapitre II

**La dimension socioculturelle dans les SPL, une
approche combinée par la proximité et le
capital social**

Introduction au chapitre II

Le présent chapitre a pour objet le rôle des facteurs socioculturels dans les SPL. Pour ce faire, nous avons mobilisé deux courants théoriques ; celui de la proximité et celui du capital social. De même que nous avons fait un large emprunt de concepts à la sociologie. Mobiliser les deux courants suppose pour nous d'aborder la thématique en termes de liens sociaux. En effet, les courants du capital social et de la proximité ont en commun d'aborder la question de l'impact des coordinations locales entre acteurs sur le développement local. Leurs démarches sont fort semblables en ce qu'elles caractérisent les modalités de ces coordinations. Tout en proposant une analyse de la nature des liens entre acteurs, elles diffèrent en ce que l'approche du capital social est plus portée sur la question de la densité des liens entre acteurs.

Parallèlement, nous introduisons également la notion de territoire qui nous permet de replacer l'analyse de la dimension socioculturelle dans le cadre d'un SPL. Cette analyse tente de mettre en évidence les interactions entre acteurs à travers certaines formes de structures sociales qui ont un impact sur l'efficacité de leurs actions et leurs coordinations.

Le chapitre se déroule en quatre temps. Le premier consiste en une grille de lecture de quelques concepts clés en sociologie (division du travail, conscience collective, représentations sociales, normes sociales, etc.). Cette grille a pour but d'éclairer la suite de notre raisonnement (Section 1). Le second temps revient sur la notion de territoire. En décortiquant les différentes conceptions de celle-ci et à travers une définition pluridisciplinaire nous montrons que c'est une notion pertinente pour l'analyse de la dimension socioculturelle dans les SPL où elle trouve tout son sens (Section 2). Le troisième temps, traite du concept de capital social. Nous tentons, à partir des nombreuses définitions proposées dans la littérature, d'en dégager une qui répondrait à notre problématique. Nous y rappelons également les différents courants théoriques ayant traité du concept de capital social (Section 3). Le quatrième et dernier temps est une tentative de rapprochement des approches du capital social de celle de la proximité. A travers cette démarche nous tentons de construire une approche des SPL par les liens sociaux. Nous tentons de comprendre les mécanismes d'activation des liens sociaux qui sont à l'origine du capital social. Pour cela nous devons observer les règles qui régissent les relations entre acteurs. Nous considérons que cette observation peut se faire à travers le concept de proximité. En fonction de la nature et de la densité des liens, correspondant à différents types de structures sociales, se manifestent divers types de proximités, notamment les proximités organisationnelle et institutionnelle en action dans les SPL, en sus bien entendu de la proximité géographique (Section 4).

Section 1 : Acteurs et liens sociaux en sociologie, une mise au point terminologique

L'objet de la présente section est de fournir une grille terminologique de concepts clés, puisés de la sociologie. Ces derniers constituent des phénomènes explicatifs des structures des sociétés et de leurs organisations, ainsi que de leurs développements différenciés. Ces concepts représentent aussi des composantes des sociétés et conditionnent l'action des hommes et les interactions entre eux. Les enseignements fournis par cette mise au point terminologique nous serviront pour l'explication des interactions entre acteurs au sein des territoires et, plus particulièrement, au sein d'un SPL.

A la fin du 19^{ème} siècle, Alors que montait l'individuation¹, à travers le désengagement progressif des individus de certaines contraintes sociales (montée de l'individualisme et de l'égoïsme), et qu'on présageait l'éclatement de la société, Durkheim (1893)² constatât paradoxalement que la solidarité sociale continuait à se développer. L'auteur s'interrogea alors comment cela se fait-il que plus en devenant autonome, plus l'individu dépend de la société. En observant les sociétés modernes, l'auteur rejette d'emblée les conceptions économique et politique du lien social et fondera celui-ci sur des règles qui doivent constituer pour l'homme des contraintes acceptées pour vivre en société et un idéal à atteindre. Ces règles vont prendre un caractère moral. Celui-ci, dit Durkheim, est externe à l'individu et commun à toutes les sociétés organisées dont il assure la solidarité interne. Pour répondre à son interrogation, Durkheim recourt à la notion de « *division du travail* », celle-ci étant compatible avec une reconnaissance de l'individu et une forte solidarité, elle contribue par là-même au renforcement du lien social qui est lui-même à l'origine du développement des solidarités³. Durkheim a recours à la notion de *division du travail* car elle est, selon lui, à l'origine de la diversification des fonctions ou des rôles des individus au sein de la société. Cette diversité permettant à son tour les complémentarités entre individus. De ces relations de complémentarité naissent les *liens sociaux* qui, à leur tour, favorisent et renforcent les solidarités et le développement des représentations sociales, des normes et des valeurs communes qui assurent la cohésion sociale.

1. La division du travail fonde le lien social

La division du travail existe à l'intérieur des sociétés aussi bien humaines qu'animales. Elle constitue même l'un des principes fondamentaux de leur organisation. C'est le thème général traité dans le célèbre essai d'Emile Durkheim ; « *De la Division du travail social* »⁴, qui étudie la répartition des activités productives, entre des groupes spécialisés dans des activités complémentaires. Pour Durkheim, la « division du travail » est plus un phénomène social qu'économique. Selon lui, elle aurait deux fonctions. Une *fonction économique*, développée par

¹ Ce qui différencie un individu d'un autre. Ce qui le constitue comme individu, à ne pas confondre avec individualisation qui consiste à isoler ou séparer un individu des autres.

² https://fr.wikisource.org/wiki/Livre:Durkheim_-_De_la_division_du_travail_social.djvu . Consulté le 06/02/2015.

³ In <http://sesperso.voila.net/tss/chap6/chapitre6.html> . Consulté le 01/03/2015.

⁴ https://fr.wikisource.org/wiki/Livre:Durkheim_-_De_la_division_du_travail_social.djvu . Consulté le 06/02/2015.

les économistes, à leur tête Adam Smith, qui permet d'augmenter les rendements des tâches subdivisées, ce qui est synonyme d'accroissement de la richesse créée. Les économistes s'intéressent donc plus à la division « *technique* » du travail. Cette fonction intéresse donc plus l'économiste. Une seconde fonction, celle que rajoute Durkheim, est la *fonction morale* (ou *sociale* pour d'autres), qui a pour effet de créer et de renforcer le sentiment de solidarité entre les membres du groupe. C'est donc plus à la *division du travail social* que Durkheim s'intéresse qu'à la division *technique* du travail. Il analyse les liens entre des individus ayant des fonctions différentes au sein de la société. Contrairement à la démarche des économistes, l'objet d'analyse de Durkheim n'est pas le fonctionnement interne des organisations. Il explique par une double logique ce qui conduit à la solidarité au moment où la société connaît une forte division du travail. D'abord, du fait même de l'existence de celle-ci qui rend les individus complémentaires de part leurs fonctions. Au-delà de la logique économique définie par A. Smith, cette complémentarité concerne aussi des domaines socioculturels tels que la famille, le voisinage, l'amitié, etc. Ensuite, cette division induit une prise de conscience par les individus de leur interdépendance réciproque. Contrairement à la conception économique, elle aboutit à un certain altruisme qui garantit la stabilité du lien social. Elle n'aboutit donc pas à cette forme de régulation/idéalisation de l'individualisme, ou d'égoïsme, véhiculée par l'idéologie capitaliste⁵.

1.1. La division du travail et le caractère essentiellement moral du lien social

Le lien social est cet ensemble de liens culturels, sociaux et économiques qui relient les individus dans leur vie quotidienne et qui est à l'origine de la cohésion sociale qui, elle-même, repose sur l'obligation de coopérer dans les sociétés où existe la division du travail et sur le partage d'une « *conscience collective* ». Un groupe social est qualifié d'intégré lorsque ses membres disposent d'une conscience commune et partagent les mêmes sentiments et les mêmes valeurs. Contrairement à l'approche économique, le marché ne peut pas assurer durablement le lien social car la recherche de l'intérêt individuel seul ne permet pas de créer l'harmonie. La division du travail, en plus des avantages économiques, elle permet aussi de créer des liens moraux par le fait qu'elle « impose » aux individus le respect de certaines normes et valeurs pour demeurer au sein du groupe, rend possible et incite à la coopération. Elle définit aussi la « référence » vers laquelle doit s'orienter l'homme dans la société moderne.

1.2. La division du travail est un fait social qui résulte de l'évolution de la société

Selon Durkheim la division du travail est un fait social extérieur à l'individu et qui ne dépend pas de sa volonté. Elle ne se limite non plus au seul domaine économique, mais concerne également d'autres domaines de la société. Au sein de cette dernière, elle reflète la spécialisation des fonctions des individus. Contrairement à l'économie, où elle est définie comme un phénomène économique induit par la « propension à l'échange » et considérée à la

⁵ In <http://sesperso.voila.net/tss/chap6/chapitre6.html>. Consulté le 01/03/2015.

fois comme la cause et la conséquence de l'extension des marchés, en sociologie elle est d'abord et surtout une division des fonctions sociales. Les relations y sont institutionnalisées et « normalisées », ce qui permet à Durkheim de dire qu'elle est le produit de la société et non pas sa source. Ici l'auteur rappelle, peut-être inconsciemment, les économistes partisans de la transposition des modèles de développement sur la nécessité que ces derniers soient générés par les sociétés ou, tout au moins, qu'ils y soient ancrés. Il faut aussi noter que le développement de la division du travail est influencé, dans certaines limites, par la croissance démographique (*densité matérielle*) synonyme d'accroissement des échanges (*densité morale*) entre individus au sein du territoire. On le notera pour la deuxième partie du présent travail, que cette densité matérielle fait cruellement défaut au sein des AEL de Kabylie, se répercutant, ipso facto, sur leurs densités morales (Cf. *Chap IV, Partie II, infra*). La division du travail n'est cependant pas toujours une situation voulue de la société. En effet, l'individu peut s'y trouver contraint lorsque celle-ci est imposée, c'est le cas par exemple du salarié qui se retrouve séparé de sa famille et de sa communauté d'origine. De même, dans des situations où le taux de chômage est important, la mobilité sociale réduite, l'urbanisation effrénée,..., se développe une insuffisance des règles et du contrôle social et, par conséquent, des difficultés de coordination. Dans tous ces cas de figures, le contrôle social est moins prégnant du fait de la progression de l'individualisme ou au contraire parce que la réglementation est excessive et considérée comme injuste. Se développe donc de fait ce que Durkheim appelle l'« *anomie* »⁶. Il en résulte à partir de là que la division du travail influence les relations de l'individu avec sa société et conditionne par là les formes de solidarités. Celles-ci, à l'origine des dynamiques différenciées des territoires, objet principal de notre travail, nous imposent de nous y attarder un peu. C'est l'objet du paragraphe qui suit.

2. Les solidarités

La division du travail influence et structure les formes de solidarité. Comme nous l'avons souligné au début de la présente section, c'est au début de ses travaux en 1893 que Durkheim s'est interrogé sur le processus à l'origine duquel l'individu, qui devient de plus en plus autonome, est en même temps de plus en plus lié à la société. Pour y répondre, l'auteur a eu recours à la notion de « *division du travail* ». Celle-ci, étant compatible avec une reconnaissance de l'individu et une forte solidarité, contribue par là au renforcement du lien social, qui est lui-même à l'origine du développement des solidarités. Autrement dit, il explique le passage d'une société initiale, primitive ou traditionnelle, dominée par une solidarité de type « *mécanique* », à une société, dite industrielle ou moderne, dominée par une solidarité de type « *organique* ».

2.1. Les formes de solidarités selon Emile Durkheim

Durkheim distingue donc entre la solidarité mécanique des sociétés traditionnelles et la

⁶ L'anomie est l'état d'une société caractérisée par une désintégration des normes qui règlent la conduite des hommes et assurent l'ordre social, induisant le désengagement progressif de ces derniers. C'est aussi, selon Durkheim, un état particulier, voire pathologique, de la division du travail qui ne produit pas la solidarité sociale.

solidarité organique des sociétés modernes ou industrielles.

2.1.1. La solidarité mécanique

Le terme *solidarité mécanique* fait allusion à un ensemble de pièces mécaniques semblables qui s'emboîtent les unes dans les autres. Dans les sociétés traditionnelles (communautés villageoises, sociétés premières, bandes,...), nous explique Durkheim, la division du travail y est très faible, voire parfois absente du fait que les membres de la société soient peu spécialisés et peu différenciés par leurs fonctions. Les individus sont semblables et leur unité vient de leur ressemblance. De part cette similitude entre les individus, on parle aussi parfois de *solidarité par similitude*⁷. La solidarité mécanique résulte de la proximité. Les individus vivent ensemble dans des communautés. Le poids du groupe est très important (famille, travail). La personnalité individuelle se confond avec celle du groupe. Les membres du groupe partagent la même conscience collective, c'est-à-dire les mêmes croyances et sentiments qui leur permettent à la fois de se soumettre et d'être loyaux envers le groupe. De même que la religion, qui est généralement un élément constitutif de ces sociétés, influence les manières les plus concrètes de penser et de vivre des individus. Le lien social y est très fort. Cette société ne connaît donc ni la spécialisation des tâches, ni celles des individus. Ainsi, les activités sociales, productives, artistiques, politiques et autre sont peu diversifiées et donc peu spécialisées. Les individus n'ont que peu de marge de manœuvre⁸. Le « droit » dans ces groupes y est répressif ou coercitif et les écarts lourdement sanctionnés. La remise en cause de la conscience collective, est une atteinte à la cohésion sociale dans son ensemble. Les membres du groupe forment ainsi un ensemble homogène. Cette forme de solidarité est prédominante dans la société kabyle.

Autrement dit, la solidarité mécanique est à la base du « *communautarisme* ». Cette forme conduit à la négation de l'individu : « *Il ne s'appartient pas* », pour reprendre l'expression de Durkheim. C'est pourquoi, dans ce type de société, l'ordre est aisé à atteindre, car les sanctions répriment le non respect d'une morale ou d'une éthique. Cette forme de solidarité subsiste encore, notamment dans le cadre familial, communautaire, villageois, sectaires, etc⁹.

2.1.2. La solidarité organique

Le terme *solidarité organique* fait allusion au corps humain où chaque organe est à la fois indépendant et dépendant des autres. Par analogie, on le transpose à la société humaine dite moderne ou industrielle qui dans son ensemble est un corps et chacun des individus en constitue un organe en étant tout à la fois indépendant et dépendant parce que lié aux autres par sa complémentarité. Cette forme de solidarité résulte de la division du travail entre des individus différenciés. La société étant marquée par l'individualisme, l'existence de sous-groupes spécialisés par la division du travail à l'intérieur du groupe social ouvre la possibilité d'une

⁷ [https://fr.wikisource.org/wiki/Livre:Durkheim - De la division du travail social.djvu](https://fr.wikisource.org/wiki/Livre:Durkheim_-_De_la_division_du_travail_social.djvu) . Consulté le 06/02/2015.

⁸ Idem.

⁹ [https://fr.wikisource.org/wiki/Livre:Durkheim - De la division du travail social.djvu](https://fr.wikisource.org/wiki/Livre:Durkheim_-_De_la_division_du_travail_social.djvu) . Consulté le 06/02/2015.

autonomie individuelle, d'un rôle spécifique. Dans ce type de société l'individu existe en tant que source autonome de pensée et d'action, ce qui fait que tous les individus ne partagent pas les mêmes croyances. La cohésion sociale repose alors sur l'obligation de coopérer. De même, dans ce type de solidarité, la conscience collective est moins prégnante, notamment du fait que ces sociétés ont tendance à se laïciser ou à se séculariser¹⁰. Elle est contrariée par les consciences individuelles. La solidarité n'est plus spontanée mais construite par un acte de volonté des individus. Elle est aussi « institutionnalisée » par la volonté de ces derniers, dans la mesure où la régulation est fondée sur le droit *restitutif*, où le principe de sanction est fondé sur la réparation des fautes plus que sur la punition. Le contrat règle une grande partie de l'activité sociale¹¹.

Ainsi, selon le raisonnement de Durkheim, la division du travail va générer une différenciation des individus, c'est-à-dire une individuation, ce qui les rendra complémentaires les uns des autres. Le passage, à travers la division du travail qui se développe et s'approfondit de plus en plus, d'une forme de solidarité mécanique à une forme de solidarité organique, passe par un changement des normes. Celui-ci devrait commencer par une déviance et celle-ci peut générer un changement social que Durkheim considère comme normal et utile. L'auteur montre que le changement social conduit au changement de norme sociale et que cette dernière peut elle-même conduire au changement des autres normes. L'évolution de la norme sociale à l'œuvre affaiblit la conscience collective pour que puisse se constituer une conscience individuelle. Mais le lien social ne s'affaiblit pas pour autant, nous dit Durkheim, pour une double raison. D'abord, parce que chacun dépend de plus en plus de la société à mesure que le travail se divise. Ensuite, parce que l'activité de chacun est d'autant plus personnelle qu'elle est spécialisée. Pour Durkheim cette division sociale n'est pas voulue par les hommes et n'est pas non plus dictée par la recherche d'une plus grande productivité. On notera ici une critique de la conception économique d'A. Smith. Se fondant, comme nous l'avons déjà souligné, sur une approche holiste, Durkheim évoquera un phénomène de biologie générale, à ce titre la division du travail serait un mécanisme naturel, voire une règle morale, dans le sens où elle approfondit la solidarité. L'auteur nous invite donc à considérer l'individu comme une partie d'un tout au lieu de le considérer comme un être achevé et complet s'auto-suffisant¹².

2.2. Le cas des sociétés « segmentaires »

En anthropologie, on définit une société segmentaire comme étant cette société divisée sur plusieurs niveaux hiérarchiques en de nombreuses constituantes similaires. Celles-ci étant opposées entre elles en chaque niveau mais complètement intégrées au niveau global. C'est une caractéristique quasi-typique des sociétés maghrébines et africaines¹³.

Ce type de société est généralement formé de plusieurs groupes qui s'emboîtent les uns dans les

¹⁰ Faire passer du pouvoir religieux au pouvoir laïc, civil ou à l'Etat.

¹¹ https://fr.wikisource.org/wiki/Livre:Durkheim_-_De_la_division_du_travail_social.djvu . Consulté le 06/02/2015.

¹² https://fr.wikisource.org/wiki/Livre:Durkheim_-_De_la_division_du_travail_social.djvu . Consulté le 06/02/2015.

¹³ https://fr.wikipedia.org/wiki/Soci%C3%A9t%C3%A9_segmentaire . Consulté le 23/04/2015.

autres et dont le point commun est les relations qui s'instaurent entre eux (Ben Salem, 1982). Si on se réfère par exemple à la société à segmentation en familles, clans et tribus, comme en Kabylie, on pourra remarquer que les familles s'opposent entre elles mais se rassemblent dans un même clan qui est à son tour opposé à d'autres clans, ainsi de suite. Ainsi, pour paraphraser Evans-Pritchard (1937, in Ben Salem, 1982), nous dirons que « *la société segmentaire est organisée par des mouvements de fission et de fusion* ». Il s'agit donc de sociétés structurées par un emboîtement hiérarchique de segments, à la fois opposés et complémentaires. Qui plus est, ces sociétés présentent également cette particularité de ne pas disposer de pouvoir centralisé avec généralement une forte tendance à l'égalitarisme. L'appartenance à un segment est le plus souvent déterminée par le statut généalogique de la personne, de la famille ou du clan. Autrement dit, l'individu dispose d'autant de points de référence qu'il y a de niveaux de segmentation¹⁴. On parle alors aussi de segmentation des lignages. Il en résulte qu'au sein de ces sociétés, la structure de parenté est la structure de base et la tribu est la plus grande unité à la fois familiale et politique. C'est Emile Durkheim qui a mis en évidence cette notion dans son célèbre essai « *La Division du travail social* », cité plus haut, pour décrire les organisations tribales, puis reprise par d'autres auteurs par la suite. Cette notion est, selon l'auteur, particulièrement intéressante pour l'étude des sociétés à solidarité mécanique que lui-même considère, nous l'avons souligné plus haut, comme primitives ou élémentaires. L'idée centrale chez Durkheim étant que des sociétés, au cours de l'histoire, passent progressivement des formes de solidarité mécanique aux formes de solidarité de type organique. Les sociétés où prédomine la première forme, se résumeraient à ces groupements primitifs, ou ces « *amas sociaux* », au sein desquels il est d'ailleurs difficile d'observer un agrégat plus simple. Aussi, celui-ci se réduit promptement à l'individu, ce qui amène Durkheim à les qualifier de sociétés à « *segment unique* » (Ben Salem, 1982).

Il existe de nombreuses sociétés formées de plusieurs groupes présentant des traits forts similaires à ceux des sociétés à solidarité mécanique. Chaque groupe est dans ce cas appelé « *clan* » et la société globale est ainsi formée d'une « *confédération de clans* ». Le clan est considéré dans ce cas comme un « *segment* » de la société qui est dite alors société « *segmentaire* » (Ben Salem, 1982). L'appellation « *clan* » donnée au groupe est censée refléter la nature mixte, à la fois familiale et politique. La nature familiale revient au fait que les membres qui composent le clan sont souvent liés par des liens de parenté et ont une ascendance commune, comme en Kabylie par exemple, c'est la segmentation des lignages citée plus haut.

Le plus souvent, les sociétés segmentaires présentent des caractéristiques communes et fréquentes, à savoir ; une faible division du travail, celle-ci est surtout par sexe et/ou par âge, la prédominance de la propriété collective, voire familiale, le poids des relations de parenté qui

¹⁴ Idem.

conditionnent toute la vie sociale. On peut également ajouter une forte conscience collective qu'expliquerait la ressemblance des éléments composant ces sociétés et leur obligation d'adhérer à un même système de valeurs. Il en est de même du poids de la religion comme facteur important de contrôle social. Notons avec Durkheim que les sociétés kabyles présentent la quasi-totalité de ces caractéristiques¹⁵.

L'hypothèse durkheimienne ne sera reprise pour l'étude d'autres sociétés tribales qu'à partir des années 30 à la faveur de sa redécouverte par les anthropologues anglo-saxons. Waterbury (1970, in Ben Salem, 1982), s'en est basé pour étayer sa thèse sur la sociologie politique où il décrit un type idéal du système segmentaire marocain. Evan-Pritchard (1937, in Ben Salem), à partir de ses observations des sociétés des abords du Nil au Soudan, dites les Nuer, est le premier à retrouver sur le terrain des exemples de sociétés segmentaires et à apporter à l'anthropologie la preuve empirique d'un paradigme que Durkheim avait auparavant suggéré. Les travaux d'Ernest Gellner (1969) et de Raymond Jamous (1981) (in Ben Salem (1982), sur les sociétés du Maghreb, etc. Ces derniers, portent essentiellement sur les structures sociales du Maghreb et présentent ces sociétés comme un modèle de référence en termes de segmentarité. Celles-ci se présentent surtout comme un modèle égalitaire, fondé sur l'ordre généalogique segmentaire dont les ramifications s'inscrivent à différents niveaux générationnels depuis l'ancêtre commun.

Les relations entre les individus et les groupes s'expriment par des référents qui permettent à chaque instant de penser l'identité et l'unité du clan, tribu et autre vis-à-vis des autres. Ils soulignent également que la cohésion et le contrôle sociaux sont souvent assurés par le simple jeu d'équilibre et d'oppositions des groupes constitutifs. Ils font remarquer également le rôle des groupes religieux dans l'exercice des relations d'arbitrage qui apparaissent souvent comme les seules relations de pouvoir. Est également rapportée la dimension politique de l'organisation tribale qui traduit un véritable système de gouvernement sans Etat, mais qui peut toutefois s'accommoder de celui-ci. Quant à d'autres auteurs, ils soulignent la coexistence dans certaines de ces sociétés d'un autre modèle de société dit *hiérarchique* (Bonte, 2006).

Le modèle théorique de la segmentarité a été sujet à de nombreuses critiques. Du fait de sa logique structurelle, il isolerait les sociétés de leur histoire et leurs réalités politiques et surtout économiques. Celles-ci sont décrites comme des entités autonomes à l'intérieur desquelles pourraient se lire les inégalités statutaires des groupes et surtout la concentration du pouvoir entre les mains de groupes religieux ou parfois des « conseils » de villages ou tribus. Le modèle serait ainsi trop formaliste. Privilégiant la logique structurelle, il négligerait les dimensions historique et économique des sociétés, et sous-estimerait ainsi les relations de domination. On le juge également un peu trop théorique dans ses applications, notamment en pratique où certaines

¹⁵ Durkheim (1893) cite entre autres exemples de sociétés segmentaires à base de clans, les sociétés kabyles décrites par Hanoteau et Letourneux (*La Kabylie et les coutumes kabyles*, 1872) et Masqueray (*Formation des cités chez les populations sédentaires de l'Algérie*, 1886).

études ont été remise en cause quant au qualificatif « segmentaire » accordées hâtivement aux sociétés étudiées (Ben Salem, 1982).

3. Les Valeurs sociales

Les valeurs sont des principes auxquels doivent se conformer les manières d'être et d'agir. Ces principes étant ceux qu'une personne ou une collectivité reconnaît comme idéales et qui rendent désirables et estimables les êtres ou les conduites auxquelles elles sont attribuées. Elles sont appelées à orienter les actions des individus dans une société en fixant des buts et des idéaux. Elles constituent aussi une morale qui donne aux individus les moyens de juger de leurs actes et de se construire une éthique personnelle.

Les valeurs forment un ensemble hiérarchisé dans un *système de valeurs*. Elles sont subjectives et varient selon les différentes cultures et sexes. Elles sont matérialisées par des normes ponctuelles. Les types de valeurs sociologiques incluent les valeurs morales et éthiques, les valeurs idéologiques (politique) et spirituelles (religion), la doctrine, les valeurs écologiques ou encore esthétiques, ouvertes, individuelles et collectives. Pour de nombreux auteurs, les valeurs sont fondamentales pour expliquer l'organisation et le changement, au niveau de la société comme à celui des individus. Elles ont joué un rôle important non seulement en sociologie, mais aussi en psychologie, en anthropologie et dans l'ensemble des disciplines connexes.

On a recours aux valeurs pour caractériser les individus ou les sociétés, pour observer les changements au fil du temps, et pour expliquer les motivations à la base des attitudes et des comportements de ces individus. Des valeurs dérivent les lois, les règles, les conventions et les traditions qui régissent les interactions entre individus au sein des groupes¹⁶.

Il existe plusieurs définitions des valeurs. Plus particulièrement en sciences sociales, c'est l'absence de consensus quant à la conception des valeurs de base, leur contenu, la structure des relations entre elles qui pose problème. Une valeur est cette modalité abstraite qui a la particularité d'être préférée par l'individu et son groupe. Située du point de vue de la société, la valeur (sociale dans ce cas) renvoie aux croyances, convictions, traditions et mœurs des individus de la société. Les valeurs sociales forment un tout homogène et harmonieux, souvent hiérarchisé, s'inscrivant dans un système de valeurs. Elles sont également souvent liées à un référentiel commun. Les valeurs sociales sont fortement liées à la culture de la société, ce qui fait qu'elles varient considérablement d'une société à une autre. Les valeurs sociales seraient, pour ainsi dire, cet ensemble de repères qui structure l'ordre et régule la vie en société, oriente les comportements et guide les pratiques collectives et individuelles de la société. Dans cette perspective, nous pouvons reprendre, parmi les nombreuses définitions des valeurs, celle de M. Makagiansar (1979), selon qui :

« ...Les valeurs culturelles sont l'ensemble des signes et des symboles par lesquels

¹⁶ In <http://valeurs.universelles.free.fr/valeurs.html>, consulté le 23/03/2015.

s'exprime un système commun d'orientations et de comportements. Ainsi conçues, les valeurs servent aussi bien à intégrer qu'à guider et à canaliser les activités organisées des membres d'une société ».

Les valeurs sont à la fois stables et dynamiques, leur évolution se produit sur le long terme. Tant en anthropologie qu'en sociologie, et en sciences sociales de manière générale, on reconnaît quelques caractéristiques plus ou moins permanentes aux valeurs. Celles-ci peuvent être :

- *personnelles*, lorsqu'elles sont l'expression d'une personne, ou collectives ou *sociales*, lorsqu'elles sont l'expression d'un groupe ou d'une société ;
- *centrales*, *déviantes* ou *variantes*, dans les cas où elles peuvent respectivement renforcer le statut dans le groupe, conduire à la marginalisation de leurs auteurs, ou accorder une marge de manœuvre individuelle.
- *globales ou générales*, dans la mesure où elles peuvent, dans certains cas, être considérées comme des moyens (valeurs instrumentales) et dans d'autres cas comme des fins (valeurs terminales). Qui plus est, l'envergure de cette globalité varie d'une valeur à une autre et peut dépasser les frontières du cadre social ;
- *structurantes* des comportements ;
- *relatives*, et c'est le cas la plupart du temps, en ce sens qu'elles sont autrement préférées : une valeur valorisée par les uns peut être rejetée par les autres ;
- *liées* les unes aux autres, dans la mesure où rejeter certaines valeurs suppose souvent en défendre d'autres et, parfois aussi, défendre certaines valeurs suppose en défendre d'autres¹⁷.

Les systèmes de valeurs comprennent des idées et des matériaux qui semblent importants dans la vie. Elles guident les croyances qui composent la culture en partie. On reconnaît souvent des systèmes de valeur associés à des civilisations, ce qui en clair signifie que le monde des valeurs ne se développe pas au hasard, mais bien comme système logique de différences assumées.

4. Les représentations sociales

Les valeurs sont étroitement imbriquées aux représentations sociales et aux opinions bien qu'elles s'en distinguent. Le domaine d'intervention des représentations sociales dépasse celui des valeurs, c'est-à-dire celui de la culture de la société en question. Il est difficile d'en donner une définition parfaite, tant celles-ci sont tributaires des contextes, disciplines et approches. Cependant, nous pouvons en citer quelques unes avancées par certains auteurs et qui nous semblent assez éloquentes. Ainsi, selon J.M. Seca (2002) ;

« Les représentations sociales sont des formes de « programmes » culturels agissant sur des groupes et leurs membres... Ont une emprise sur la genèse de notre culture et de nos idées, sur nos pratiques et nos choix les plus divers. ».

Plus riche et plus générale est la définition donnée par Denise Jodelet (1984) :

« Le concept de représentation sociale désigne une forme de connaissance spécifique, le savoir de

¹⁷ In <http://valeurs.universelles.free.fr/valeurs.html>. Consulté le 23/03/2015.

sens commun, dont les contenus manifestent l'opération de processus génératifs et fonctionnels socialement marqués. Plus largement, il désigne une forme de pensée sociale. Les représentations sociales sont des modalités de pensée pratique orientées vers la communication, la compréhension et la maîtrise de l'environnement social, matériel et idéal. En tant que telles, elles présentent des caractères spécifiques sur le plan de l'organisation des contenus, des opérations mentales et de la logique. Le marquage social des contenus ou des processus de représentation est à référer aux conditions et aux contextes dans lesquels émergent les représentations, aux communications par lesquelles elles circulent, aux fonctions qu'elles servent dans l'interaction avec le monde et les autres. ».

Une autre définition, la plus courte, est donnée par Fischer (1996) selon qui :

« La représentation sociale est un processus, un statut cognitif, permettant d'appréhender les aspects de la vie ordinaire par un recadrage de nos propres conduites à l'intérieur des interactions sociales ».

Nous pouvons donc comprendre par là que les représentations sociales sont porteuses de sens et génératrices de liens. L'objet présenté est investi d'une signification par le groupe concerné par la représentation, à travers le sens c'est son identité sociale et culturelle qui s'exprime.

En 1898, Durkheim avait mis en évidence que parallèlement aux représentations individuelles existent aussi des représentations collectives, expression qui avait ouvert la voie à la notion de « *représentation sociale* ». En effet, Durkheim distinguait dans son travail trois réalités : les processus physico-chimiques du cerveau, les représentations individuelles et les représentations collectives. Il définit ces dernières comme des :

« Croyances et valeurs communes à tous les membres d'une société, intrinsèquement distinctes de l'addition des représentations de ces individus. » (Durkheim, 1898, in Danic, 2006).

Alors que l'on ne se rendait compte à l'époque que des représentations individuelles, Durkheim révèle leur nature sociale et s'oppose aux approches psychologisantes ou « *naturalisantes* » de l'époque. Les représentations collectives permettent l'emprise de la société sur l'individu par le fait qu'elles fournissent une lecture des mondes physique et social. En permettant de penser les représentations en tant que réalité sociale, cette notion offre l'avantage de pouvoir considérer cette partie de la réalité dans l'interprétation des faits sociaux. Ce n'est que plusieurs décennies plus tard, en 1961, que la notion de « *représentation sociale* » sera affinée et conceptualisée à partir des travaux du français S. Mischewski (in Danic, 2006) qui théoriserait la notion, les modalités de sa construction et transmission. Celui-ci explique dans son travail qu'elle est construite pour et par la pratique. Autrement dit, la notion désigne les éléments mentaux qui se forment par nos actions et qui informent nos actes, le sens commun. En allant si loin, l'auteur précise la différence, difficile à distinguer, entre « *représentation sociale* » se caractérisant par ce processus de construction et de fonctionnement distinct d'autres manières de penser et d'interpréter la réalité quotidienne telles que la science, la religion, le mythe... ; et « *représentations collectives* » qui incluent les façons de penser scientifique, religieuse, mythique (Mischewski, 1961, in Danic, 2006). C'est cette conceptualisation de la représentation sociale qui donnera tout son intérêt à la notion. Développée ainsi par la psychologie sociale, elle fournit

d'emblée un outil commun aux sciences sociales et humaines dont la sociologie.

5. Les normes sociales

Une norme est une règle, une loi à laquelle on doit se conformer. Un état habituel conforme à la moyenne des cas, à la normale¹⁸. Les normes sociales renvoient aux règles de conduite dans une société ou un groupe social. Elles permettent de délimiter le domaine de l'action sociale de l'individu en distinguant entre ce qui est permis et ce qui ne l'est pas. Elles reflètent les valeurs et les idéaux dominants de la société ou du groupe. Cette délimitation est renforcée par la possibilité de sanctions en cas de transgression. On peut à cet effet distinguer des *normes formelles*, telles que les lois, codes et règlements, et des *normes informelles*, telles que les mœurs, les habitudes, les coutumes, etc. Dans le premier cas, le non-respect de ces normes est sanctionné par la prison, les amendes, licenciements, ou autre. Dans le second cas, le non respect de ces normes est sanctionné par des sanctions morales telles que les brimades, la mise en quarantaine, l'exclusion du groupe, etc. La plupart des membres de la société ou du groupe tendent donc au respect de ces valeurs. De ce respect naîtra en partie la cohésion sociale, mais s'en écarter conduit à une fracture à cause de la sanction pouvant aller jusqu'à l'exclusion¹⁹.

Certaines définitions tentent de les faire dériver de valeurs partagées par toute ou partie de la société : les normes seraient dans ce cas des applications particulières de valeurs sociales qui, elles, sont plus générales. Les normes déterminent alors les rôles et les attentes qui conditionnent les interactions entre les individus²⁰. C'est la socialisation qui permet la transmission des valeurs, dont les valeurs dites « centrales », et des normes. On distingue les normes, qui sont la matérialisation des valeurs, des règles, qui constituent la mise en pratique des valeurs (intentions ou velléités, c'est-à-dire volonté faible et sans effet, de mise en application systématique et obligatoire) (Demeulenaere, 2003). Les normes sociales portent sur des domaines différenciés. On en distingue globalement trois. Celui des normes ayant rapport au concret ou au réel, tels que les critères de scientificité par exemple. Celui des normes se rapportant à la répartition ou hiérarchisation des actions légitimes dans une société donnée (ce qui va des considérations très générales, voire universelles, déterminant le statut des individus jusqu'au détail des réglementations particulières régissant telle ou telle situation) et qui commandent un comportement aux acteurs. Celui des normes régissant les styles de vie à l'intérieur d'une société qui indiquent aux membres de celui-ci la manière dont ils doivent s'habiller, se saluer, se parler, construire leurs habitations, etc. Il ne s'agit pas de choix délibérés mais de normes commandant des usages, de façon plus ou moins prononcée. (Demeulenaere, 2003).

La tradition des sciences sociales a été marquée par l'opposition entre fait et valeur : la science met en évidence les lois régissant les faits mais n'émet pas de jugements de valeur. C'est

¹⁸ Dictionnaire Hachette Encyclopédique (1997), Hachette Livre, Paris.

¹⁹ <http://www.youscribe.com/catalogue/dictionnaires-encyclopedies-annuaires/savoirs/definition-de-norme-sociale-2266931>.

Consulté le 18/03/2015.

²⁰ Idem.

l'influence du positivisme²¹. Aussi, pour rendre compte de la formation des normes reposant sur des valeurs dans les sociétés, l'analyse se refusera d'abord de se prononcer sur l'origine de ces normes, se contentant de mettre en évidence l'existence d'ensembles culturels variés, structurés de manière interne et difficiles à cerner ou à mesurer. Néanmoins, des tentatives d'explication de la formation des normes ont été entreprises. La première a été celle des fonctionnalistes²². Nous la devons, encore une fois, à Emile Durkheim dont l'approche, qui a inspiré beaucoup d'auteurs par la suite, explique la formation des normes par les exigences propres aux nécessités de l'organisation sociale qui exige en particulier une cohésion, ou une solidarité entre ses membres, pour dépasser les inévitables conflits d'intérêts. La deuxième tentative a été celle des naturalistes qui, par opposition aux fonctionnalistes, insistent plutôt sur la convergence de certaines normes dont le respect relève intrinsèquement de la nature humaine, et c'est celle-ci qui est mise au centre de l'analyse. Les différentes normes observées au sein d'une société traduisent les différentes formes de la nature humaine à l'œuvre. Autrement dit, pour ce courant, c'est en fonction de la nature humaine que se déterminent les propensions des individus à agir selon leurs intérêts ou ceux des autres²³. La troisième tentative explique l'apparition des normes par les motivations préalables dont la poursuite est associée à l'idée de rationalité. Alors qu'au départ l'idée de norme est conçue par ce courant en référence à l'intérêt que les individus ont à les adopter, aujourd'hui, ce courant a été fortement essayé dans cette perspective de systématiser l'interprétation des normes mais sans succès. C'est ce qui explique que :

« [...] Dans la tradition de la sociologie, la recherche du « sens » des actions joue un rôle déterminant dans l'explication des normes, sans que cette notion de sens, et la rationalité qui peut lui être associée, ne soit réductible à la recherche de l'intérêt individuel »²⁴.

L'étude de la division du travail social, des valeurs, des normes, des solidarités, des représentations sociales et des normes, nous l'avons vu, offre des enseignements très riches pour la compréhension des sociétés, leur organisation et leur reproduction. Etant donnée leur valeur heuristique, nous nous y sommes référés comme facteurs explicatifs des différentiels de motivation, d'organisation, de cohésion et de performance en termes de formation de liens et de solidarités dans le cadre des actions de développement des territoires. Une définition et une analyse singulière de la notion de « territoire » permet de retrouver ces facteurs comme ses principales composantes. C'est l'objet de la section suivante.

²¹ Système philosophique fondé sur l'expérience et la connaissance empirique des phénomènes naturels, déniait toute signification aux énoncés métaphysiques et théologiques. Terme développé pour la première fois au IX^{ème} siècle par Auguste Comte. In Dictionnaire Hachette. 1997. Paris.

²² Le fonctionnalisme est une théorie sociologique qui considère que la société est un système reposant sur l'adaptation réciproque et l'intégration des divers éléments qui le constituent.

²³ In <http://www.youscribe.com/catalogue/dictionnaires-encyclopedies-annuaires/savoirs/definition-de-norme-sociale-2266931>. Consulté le 01/03/2015.

²⁴ In <http://www.youscribe.com/catalogue/dictionnaires-encyclopedies-annuaires/savoirs/definition-de-norme-sociale-2266931>. Consulté le 01/03/2015.

Section 2 : Le territoire, dimension pertinente du croisement fertile des analyses économique et sociologique

S'agissant du territoire, l'observation est tout particulièrement prioritaire pour l'économie spatiale, discipline des sciences sociales qui apporte sa contribution à la démarche pluridisciplinaire à travers l'analyse des dimensions spatiales de l'économie et du social ainsi que la relation des groupes à leurs environnements.

La notion de territoire a de tout temps fait partie du vécu des hommes où, à priori, elle désigne une forme particulière de découpage de l'espace. Objet du langage commun, elle est également utilisée par divers acteurs : décideurs, citoyens, spécialistes, chercheurs, etc. De cette diversité des applications est né son caractère multidimensionnel et pluridisciplinaire.

1. Le territoire : une notion, plusieurs conceptions

Le succès de la notion de territoire est certes incontestable, tout devient territoire, tant dans les médias que dans les sciences. Cela implique pour nous de donner des clarifications à partir d'un rappel des connaissances afin d'appréhender de la meilleure manière possible cette notion, notamment dans le contexte qui est le notre. Pour cela, nous reprenons la démarche de Hervé Gumuchian et Bernard Pecqueur (2007), deux auteurs de l'école de Grenoble, qui proposent de cerner la notion à partir de quatre conceptions principales, ce qui permet, en effet, de mieux définir son contenu et les enjeux théoriques y afférents après trois décennies de recherche. Ce sont ces quatre conceptions que nous développons dans ce qui suit. Nous ne prétendons pas que cette démarche soit exhaustive et parfaite, néanmoins, elle donne une bonne clarification de la notion de territoire.

1.1. Première conception : le territoire revêt une dimension symbolique et matérielle

Selon les deux auteurs, la notion de territoire renvoie à la fois aux aspects formels (liés à la forme) et aux aspects idéels (liés au sens). Sa nature serait donc double. Les premiers faisant référence aux localisations, identification, répartition, distribution des formes spatiales, etc. Les seconds faisant plutôt appel au sens accordés aux aspects formels. Ils renvoient aux idéologies spatiales, aux systèmes de valeurs qui les supportent et les justifient, aux représentations, etc. De ce point de vue, le territoire serait ce « complexe » à travers lequel sont mobilisées dans un système symbolique et informationnel des ressources matérielles. Il serait donc également un ensemble de ressources, fortement liées aux « représentations » que s'en font les utilisateurs susceptibles de les mobiliser. Ces représentations signifient les créations sociales et/ou individuelles de schémas appropriés du réel spatial. Ce qui implique trois choses : le caractère opératoire de ces représentations, leurs relations étroites avec le pratique ou le terrain et leur variabilité dans le temps (Gumuchian et Pecqueur, 2007).

1.2. Deuxième conception : le territoire s'approprie

Dans cette conception, la géographie rejoint l'éthologie et les sciences politiques. La forme spatiale de cette appropriation est le bornage et les diverses limites que les hommes

définissent ; historiques, culturelles, ethniques, religieuses, politiques, naturelles, etc. Cependant, les modalités d'appropriation demeurent multiples, allant de la propriété foncière jusqu'aux formes relevant des seules représentations (Gumuchian et Pecqueur, 2007).

1.3. Troisième conception : le territoire est une conformation spatiale

On met l'accent ici sur l'idée ancienne que la spatialité est une des dimensions centrales de l'activité humaine. Dans cette perspective, les méthodes de l'analyse spatiale restent mobilisables pour une définition du territoire. A titre d'exemple, le territoire peut être défini en aire (ensemble de points et d'aires contigües), en archipel (ensemble d'aires espacées, reliées entre elles par des réseaux territorialisés) ou en réticule (agencement d'aires et de lieux espacés reliés également par des réseaux territorialisés). Cependant, l'interprétation de la reconnaissance et de la formalisation de telle ou telle configuration spatiale nous renvoie ipso facto à la nature des ressources mobilisées, à leurs modalités de contrôle, à la double nature du territoire et surtout aux pratiques et comportement des groupes y insérés (Gumuchian et Pecqueur, 2007).

1.4. Quatrième conception : le territoire est la référence et l'identité

C'est la nécessité de prendre, en même temps, en considération des caractères objectifs, subjectifs et conventionnels de l'objet qui impose le recours à la notion de territoire. Le caractère objectif renvoie à la « matérialité » du territoire, ou à ses aspects formels, ainsi que celle des pratiques dont il est à la fois le produit, le support et l'objet. Le caractère subjectif renvoie à l'« immatérialité », ou à ses aspects idéels, que traduit l'expérience individuelle et collective qu'il permet. Quant au caractère conventionnel du territoire, il se traduit par le rôle de l'identitaire dans sa formation. Le groupe s'affichant par le territoire qu'il revendique (Boujrouf *et al.*, 2009). C'est alors à partir de là que le groupe y voit une valeur emblématique. La promotion de la valeur emblématique du territoire repose essentiellement sur le processus de nomination.

Selon les deux auteurs, il y a lieu d'observer que le flou et la complexité qui entourent la notion de territoire découle du fait qu'elle renvoie à un double objet ; le territoire au sens politique, juridique et administratif du terme, d'un côté, et d'un côté, la « territorialité » des groupes et des individus qui peut s'exprimer dans du territoire. Dès lors, les deux auteurs soulignent l'exigence du recours simultané à une double terminologie relative aux deux objets que sont le *territoire* et la *territorialité*. (Gumuchian et Pecqueur, 2007). C'est dans une approche pluridisciplinaire que cette double terminologie est mise en évidence.

2. Le territoire, une approche pluridisciplinaire

Comprendre le territoire implique une approche pluridisciplinaire. Ce sont les biologistes qui ont ouvert la voie à ce que l'on appellera plus tard le territoire. Ces derniers expliquaient que l'évolution de l'homme relève d'une double force : biologique et culturelle. Ces deux forces sont corrélatives et dépendantes.

C'est l'éthologie²⁵ qui a été la première discipline à s'intéresser à la notion de territoire. Cette discipline ne s'intéressant qu'au cas de l'espèce animale, il a fallu attendre que l'anthropologie, discipline proprement humaine, s'y intéresse. Celle-ci explique que l'organisation territoriale d'un groupe ou d'une société est à analyser sur deux échelles distinctes, à savoir ; l'échelle de l'action des hommes sur l'espace matériel de leur vie et l'échelle de leurs systèmes de représentation (Bonte et Izard, 1991, in Kourtessi-Philippakis, 2011). Le territoire serait ainsi, pour reprendre leur expression, à la fois objectivement organisé et culturellement inventé. Depuis les premières études en éthologie, le territoire est consacré objet d'étude par de nombreuses disciplines en sciences humaines ; biologie, psychologie, sciences politiques, anthropologie, sociologie, géographie, économie, ethnologie, psychiatrie, etc. De l'apport de quelques-unes de ces disciplines, notamment la géographie, la sociologie, l'anthropologie et l'économie, nous enrichissons notre définition de la notion de territoire.

2.1. Le territoire en géographie

Il y a déjà quatre décennies que la géographie s'est approprié la notion de territoire. Depuis les années soixante-dix déjà, un grand nombre de géographes attribuaient à la notion de territoire une dimension culturelle et sociale. Comme le souligne, à juste titre, Roger Brunet :

« Le territoire est une œuvre humaine. Il est un espace approprié. Approprié se lit dans les deux sens : propre à soi et propre à quelque chose. Il est la base géographique de l'existence sociale. Toute société a du territoire, produit du territoire. En fait, elle a en général plusieurs territoires, voire une multitude. ». (Brunet, 1991).

Les auteurs adoptent une définition du territoire qui désigne celui-ci comme un espace à la fois réel et rêvé. Une construction d'acteurs, un complexe où se manifestent des proximités physique et organisationnelle, des représentations et des symboles inscrits dans le temps. Ainsi que le montre la définition suivante de (Di Méo, 1998) :

« Le territoire témoigne d'une appropriation à la fois économique, idéologique et politique de l'espace par des groupes humains qui se donnent une représentation particulière d'eux-mêmes, de leur histoire, de leur singularité. » (Di Meo, 1998).

On remarquera que c'est une définition qui fait apparaître en même temps le rôle de l'histoire, l'identité, la culture, la politique et celui de la société du territoire qui sont autant d'éléments à l'origine des dynamiques des territoires et de la localisation des activités, et l'existence de logiques d'acteurs dans le processus d'organisation de l'espace.

En rejoignant l'opinion d'Yves Jean (2002), nous convenons que la définition donnée par le dictionnaire de géographie (Brunet *et ali*, 1993) reflète, on ne peut plus, le point de vue des géographes qui attribuent une qualité multidimensionnelle à la notion de territoire. Ce dernier recouvrirait les cinq modalités suivantes :

²⁵ Science qui étudie, décrit le comportement des animaux dans leur environnement.

- *C'est une maille de gestion de l'espace.* On lui confère généralement un statut inférieur aux circonscriptions normales, parce que l'appropriation n'y paraît pas complètement réalisée.
- *C'est un espace approprié.* Avec la conscience de son appropriation. Quelque chose que l'on intègre comme partie de soi et que l'on est aussi prêt à défendre.
- *C'est une notion à la fois juridique, sociale, culturelle, voire même affective.* L'appropriation de l'espace ne justifie pas un espace vécu sans que celui-ci n'ait une existence administrative ou institutionnelle qui justifierait sa pertinence : c'est le sentiment d'appartenance. Le territoire tient à la projection sur un espace donné des structures spécifiques d'un groupe humain, qui incluent le mode de découpage et de gestion de l'espace. Il contribue en retour à fonder cette spécificité, à conforter le sentiment d'appartenance, à cristalliser les représentations collectives, les symboles qui s'incarnent dans des hauts lieux.
- *C'est une notion qui recouvre plusieurs sens figurés.* Mais ces derniers reposent tous sur l'idée d'une possession personnelle ou collective.
- *C'est une notion souvent liée à celle de réseau.* Le territoire est fait de lieux qui sont liés. Il comporte des cheminements, des points forts, des replis. Le réseau, s'il est pris jusqu'au capillaire aboutit à couvrir la surface. On parle aussi du territoire comme organisation résiliente.

On comprend dès lors que pour les géographes le territoire est la relation de la société à son espace, une construction sociale se traduisant par un contrôle territorial, un aménagement ou une organisation/structuration de l'espace. Une forme d'appropriation symbolisée par l'identification et le marquage qui contribuent à la formation du sentiment d'appartenance. Il est également lié au temps, on parle alors de l'« espace-temps » ou de l'« historicité » du territoire.

Le territoire pour les géographes se singularise par des pratiques et des représentations des acteurs dans un rapport collectif à l'espace. Il favorise le développement de comportements spécifiques et d'images collectivement admises qui renforcent la cohésion du groupe.

On comprend ainsi que pour les géographes il y aurait un consensus sur une définition du territoire, pour peu que celle-ci reconnaisse celui-ci comme un construit social, produit d'une histoire, qui le construit comme un espace d'identité, spécifié par des pratiques et des représentations (Jean, 2002).

2.2. Le territoire en sociologie

En sociologie, le territoire est une notion construite à la fois à des fins de connaissance et de l'action. Cette dernière est surtout une réponse aux demandes du politique, dont les décideurs, à la recherche de territoires pertinents pour des projets de développement local.

Bien que la sociologie, largement fascinée par le changement et la modernité, ait considéré, un temps, le territoire comme synonyme d'enracinement et d'immobilisme, force est de constater,

avec l'affaiblissement de l'État nation, qu'il devient objet privilégié d'études des dynamiques sociales « *par le bas* ». Ainsi, le territoire devient pour la sociologie un cadre d'observation de la redéfinition des identités, des solidarités de proximité, des diverses formes d'interaction et de coordination d'acteurs, etc.²⁶

Les sociologues expliquent aussi que le territoire est un investissement affectif et culturel des sociétés. Il s'apprend, se défend, s'invente ou se produit et se reproduit. Ils soulignent aussi que :

« [...] Un territoire c'est d'abord une convivialité, un ensemble de lieux où s'exprime la culture, ou encore une relation qui lie les hommes à leur terre et dans le même mouvement fonde leur identité culturelle. Un territoire est un lieu de vie, de pensée et d'action dans lequel et grâce auquel un individu ou un groupe se reconnaît, dote ce qui l'entoure de sens et se dote lui-même de sens, met en route un processus identificatoire et identitaire. Ces territoires humains peuvent être un espace villageois, un espace urbain, mais aussi un mythe fondateur ou un livre (la Bible, le Coran) qui suscitent des comportements de type religieux. D'une certaine manière, tout territoire social est un phénomène immatériel et symbolique. » (Kourtessi-Philippakis, 2011).

La conception du territoire chez les sociologues, qui n'est pas loin de celle des géographes, suppose donc que tout territoire est d'abord social. Il est aussi un phénomène immatériel et symbolique. Un élément, quelque en soit la nature, ne devient une composante du territoire que s'il subi un processus de symbolisation à travers lequel il est, d'une certaine façon, dématérialisé. Autrement dit, un territoire est une « combinaison » d'éléments à la fois matériels et immatériels. Qui plus est, c'est dans l'intersection des frontières physiques et immatérielles (mentales) que se trouve la difficulté de sa définition.

Les sociologues reconnaissent aux territoires trois dimensions (Le Berre, 1992). Une dimension spatiale ; mise en évidence par les géographes. Une dimension sociologique ; identifiée dans les années 60, fondée initialement sur la notion de reproduction, elle s'inscrit dans le jeu des acteurs territoriaux du territoire qu'elle caractérise. Une dimension symbolique ; identifiée dans les années 1990, elle s'appuie essentiellement sur les représentations sociales du territoire concerné.

2.3. Le territoire en anthropologie

Dans cette discipline, on part d'un constat préalablement développé en ethnologie et on explique que pour l'homme le territoire est d'abord un phénomène d'écologie éthologique avec un fond instinctif qui se manifeste à propos d'espaces relativement délimités que les groupes occupent et défendent. A ce propos, les auteurs, notamment anglo-saxons, soulignent :

« Le comportement humain territorial est un système cognitif et comportemental qui a comme objectif l'optimisation de l'accès d'un individu ou d'un groupe aux ressources de manière temporaire ou permanente. » (Kourtessi-Philippakis, 2011).

En anthropologie, qui est une discipline familière de l'étude des relations au lieu et à l'espace, on lie spontanément la question du « territoire » à celle du « terrain ». Le propos de M. Augé

²⁶ In http://www.culture.gouv.fr/sef/revue/04_1/04_1_01r.htm . Consulté le 07/12/2015.

(1992) est à ce titre illustratif :

« Le lieu anthropologique est simultanément principe de sens pour ceux qui l'habitent et principe d'intelligibilité pour celui qui l'observe. " [...] Ces lieux ont au moins trois caractères communs. Ils se veulent identitaires, relationnels et historiques. ».

Le rapport au lieu relève d'un fait social continu qui révèle les recompositions culturelles, politiques, économiques et sociales, les manières de vivre ensemble et d'habiter l'espace.

Les auteurs, motivés par le contexte de la globalisation et de la mobilité qui caractérise le monde contemporain, soulignent l'effet de ces dernières sur la multiplication des formes d'identification à des territoires. Les différences, ou devrait-on dire à juste titre, les spécificités, n'ont jamais été aussi revendiquées à travers des territoires qui promeuvent le singulier. Elles peuvent être circonscrites dans des villes ou des campagnes, mais c'est avant tout par rapport à ces dernières, souvent idéalisées, que s'expriment et s'affichent des sentiments d'appartenance. Nous pouvons d'ailleurs observer ce phénomène dans le cas des territoires ruraux de Kabylie où ce sentiment est plus prononcé que dans les espaces urbains (souligné par nous). Les territoires, notamment ruraux, apparaissent pour ainsi dire, comme des creusets de l'identité, des solidarités locales et du développement durable (Hervieu et Viard, 1994, in Alphandéry et Bergues, 2004).

2.4. Le territoire en économie

Au départ, en économie spatiale, l'espace est seulement un coût de transport que l'entrepreneur devait inclure dans son choix de localisation. C'est-à-dire, une conception d'un espace « neutre ». Ce n'est qu'avec les travaux d'Alfred Marshall, cités plus haut, que la notion de territoire a émergé en économie. La relecture de ses travaux par les auteurs italiens, à la fin des années 70, a contribué alors à expliquer l'émergence de formes d'organisation de la production localisées au moment où le modèle fordiste entraînait en crise. Le débat suscité par la question territoriale, notamment sur les formes spatiales telles que les systèmes productifs localisés, autour de l'hypothèse du district industriel, a permis des avancées importantes dans la compréhension des dynamiques économiques locales. Le rôle de l'espace comme générateur d'avantages économiques s'analyse alors selon que la proximité géographique peut ou non se combiner avec d'autres formes de proximité entre les agents économiques pour en faciliter la coordination. La notion de territoire, du point de vue de l'économie, se fonde sur la notion de proximité, déjà définie plus haut. La seule proximité géographique ne suffit pas. Tout en étant marqué par l'histoire et les activités des hommes, celle-ci se limite à l'espace équipé (en infrastructures, équipements et aménités). Elle n'est dans ce cas que le cadre pour la coordination des acteurs. L'essence et le jeu des coordinations relèvent d'une autre forme de proximité, à savoir ; la proximité organisée. C'est celle-ci qui permet aux agents de formuler des anticipations quant à leurs actions et comportements, du fait qu'ils partagent le même projet et/ou les mêmes règles et normes sociales auxquelles ils se conforment.

Le territoire, du point de vue économique, émerge alors quand il y a conjonction entre proximité

géographique et proximité organisée. Cette conjonction d'une activité à l'autre, lorsqu'elle existe, ne recouvre pas nécessairement la même extension spatiale. Il faut souligner que le territoire pertinent, ou l'espace géographique sur lequel se réalise celle d'une activité ne coïncide pas forcément avec celle d'une autre activité et ce, malgré que les effets des équipements, des répartitions des populations dans l'espace, des différentes structures spatiales tendent, un tant soit peu, à les faire coïncider (Zimmermann, 2008).

Ce point, fondamental pour les politiques territoriales, souligne et rappelle que l'ancrage territoriale des activités économiques ne se suffit pas des équipements et aménités, supposés universels, des espaces. De même, les délimitations administratives s'accommodent difficilement et rarement des territoires d'ancrage. Il y a lieu, par conséquent, de substituer les politiques de coordination et coopération à celles d'attractivité. Cette problématique, comme nous le verrons plus loin (*Cf. Partie II. Infra*), se pose avec acuité en Algérie, notamment pour les territoires locaux de Kabylie.

En économie, le territoire est donc cette forme d'organisation spatiale de la production qui, en s'inspirant des conceptions du territoire des autres disciplines, plus particulièrement celles de la géographie et de la sociologie, intègre cette notion suivant trois niveaux :

➤ *Le niveau du système de représentation des acteurs*

Il renvoie à l'espace d'intelligibilité des acteurs (Pecqueur et Soulage, 1992, in Pecqueur et Zimmermann, 2002) qui est en soit une forme de proximité spatiale. Au-delà de son comportement rationnel, défini par les théories de la localisation industrielle, l'acteur-entrepreneur procède par apprentissage, à travers des actions répétées et des tâtonnements successifs, que permet justement le contact par la proximité (Torre et *ali*, 1992).

En reprenant l'explication d'A. Bailly, selon laquelle l'image d'un lieu résulte d'un filtrage des informations reçues de la réalité, on soulignera que les acteurs évoluent dans un *espace-repère* qui opère à son tour un filtrage des informations réelles. De la sorte, et par un mécanisme interactif, des formes de pensées communes au groupe, et que l'on appelle communément des institutions, se développent. Autrement dit, dans une telle conception, le territoire est porteur de structures organisationnelles qui lui sont spécifiques. Il est aussi producteur de normes par sa capacité à trier, organiser et à hiérarchiser des informations (Bailly, 1977).

➤ *Le niveau de l'espace pertinent de définition de la stratégie des acteurs*

Les acteurs de ce territoire, n'ont pas le même horizon ni la même rationalité en termes d'objectifs poursuivis. Il est ainsi évident qu'à l'homogénéisation de l'information produite par le territoire répond l'hétérogénéité des acteurs récepteurs de cette information.

➤ *Le niveau de l'horizon temporel de leur action*

Il pose la question du temps. La compétition par le temps devient une forme essentielle de la compétition. L'enjeu est de moins en moins celui du coût absolu de l'espace mais celui de la maîtrise du temps (vitesse et délais) grâce à l'espace. Capable d'attraction par son offre de

spécificité, le territoire crée des irréversibilités. Parce que la spécificité du territoire est à chaque fois révélée ou organisée à travers les diverses relations productives qui se produisent dans son espace, il parvient à conjuguer flexibilité et permanence, ouverture et stabilité. Support d'une stratégie de maîtrise du temps, le territoire stabilise l'horizon des acteurs mais, paradoxalement, participe aussi, par la vitesse des processus internes d'ajustement-crédation qui le caractérisent, à l'instabilité d'ensemble du mode de régulation qui progressivement se constitue (Torre et *ali*, 1992) comme on le verra plus loin pour le cas des territoires de Kabylie. Ainsi, le territoire, à travers les stratégies des acteurs, est producteur de normes et d'ordres implicites qui constituent un cadre régulateur. Celui-ci n'est d'ailleurs pas incompatible avec un mode de régulation global. Il s'insère, en effet, dans des contraintes institutionnelles plus vastes (Torre et *ali*, 1992).

Le point commun entre les différentes disciplines est de considérer le territoire comme un phénomène écologique, puisqu'il fait référence au rapport des êtres vivants à leur milieu. On retrouve donc, quelque soit la discipline considérée, une dimension multiple de la notion de territoire. L'analyse du territoire s'avère ainsi très riche, pour peu qu'il soit considéré dans toutes ses dimensions et toute sa complexité. Il est également intéressant de s'interroger sur les implications, en termes d'analyses et d'applications, d'une telle conception du territoire.

Au-delà de ces enseignements sur la notion de territoire comme résultat d'une combinaison positive de critères, qui est aussi une analyse de la « forme » du territoire, se trouve également l'intérêt de ce qu'ils apportent au sujet des stratégies d'acteurs. Autrement dit, sur le poids d'un certain « *effet territoire* » remarquable dans toutes les formes d'organisation territoriale. Cela nous ramène à l'analyse de la « *territorialité* » comme le postulat global sur les stratégies individuelles, une variable permanente agissant et influant sur la rationalité des acteurs dans leurs relations de proximité.

3. Du « *territoire* » à la « *territorialité* »

Le dépassement de la notion de *territoire*, comme résultat d'une combinaison fertile de critères, par la notion de *territorialité*, comme postulat général sur les stratégies individuelles, mérite d'être examiné en profondeur.

« *Territoire* » et « *Territorialité* » sont deux modalités permanentes du rapport des groupes sociaux à leurs espaces et demeurent des outils opératoires de ce rapport, pour peu qu'on les considère dans leurs significations profondes. Le caractère hybride de la notion de territoire doit être pris en considération dans une logique constructive. Il renvoie à la complexité, visiblement grandissante de la notion, et permet de ce fait de se positionner en prenant en ligne de compte les aspects matériels et immatériels des territoires étudiés (Gumuchian et Pecqueur, 2007).

Une conception sociologique de la territorialité définit celle-ci comme :

« [...] une base possible du lien social est le rapport permanent et réciproque qui s'exerce entre un groupe social, le contexte matériel dans lequel il est physiquement inséré

et l'ensemble des représentations, langages et symboles qu'il produit afin de décrire ce monde, d'explicitier ce rapport et de procéder au sein de ce complexe matériel et social au développement des fonctions de connaissance, lesquelles rendent le monde intelligible pour ce groupe et lui permettent de représenter la continuité de cette mise en intelligibilité qu'il opère en permanence » (Poche, 1996, in Debarbieux, 1998).

Le territoire est le fruit d'une production endogène de sens à partir des pratiques des hommes. C'est cette partie de l'espace qui, dans un contexte et sur la base d'un processus de réflexivité donnés, s'avère pertinente pour la construction de l'intelligibilité du monde (Poche, 1996, in Debarbieux, 1998). La territorialité ne doit pas être entendue comme un simple lien spatial. Elle doit en permanence nourrir le rapport de l'individu avec les autres, notamment avec le système institutionnel. Même si le sentiment d'appartenance à l'espace apparaît souvent moins net, chaque individu entretient des routines et des familiarités dans un espace de connaissances qui le protège des « nouveautés » externes (Di Méo, 1998). C'est particulièrement le cas des sociétés à solidarité mécanique comme la société kabyle (Cf., *Partie II. Infra*).

Dans notre cas, l'idée, pour les économistes que nous sommes, est de regarder les lieux où le territoire ne se forme pas. Dès lors que la rencontre d'une motivation marchande et d'une motivation communautaire dans un SPL conduit à une synergie productrice d'externalités nettement favorable à la compétitivité des entreprises, il serait légitime de rechercher de telles synergies dans des espaces qui ne sont pas des SPL. Ou, inversement, analyser leur non existence dans des espaces qui ne sont pas des SPL.

Ainsi, dans le cas où le territoire, tel qu'il est défini ci-dessus, ne se développe pas, il serait alors opportun de rechercher dans les stratégies des individus (ou acteurs) la permanence de comportements qui intègrent l'espace de proximité (Pecqueur, 1992). De tels comportements sont à la base de la motivation et des choix d'action des individus. Afin de valoriser les apports des approches du territoire et de rechercher la permanence des effets de celui-ci sur les stratégies individuelles, c'est en amont de la théorie qu'il convient de s'interroger sur l'influence du sentiment d'appartenance à un territoire sur la rationalité des acteurs (Pecqueur, 1992).

En reprenant les travaux des conventionnalistes, notamment ceux de L. Thévenot (1989), Pecqueur s'intéresse pour la première fois à la notion de « territorialité » dans son travail de 1992. Thévenot s'intéressait de savoir quel serait l'apport d'une analyse systématique de la pluralité des formes de « *justification de l'action* »²⁷ qui ouvrent la possibilité d'une coordination naturelle et d'un équilibre, tout en reposant sur un même système de contraintes que la coordination marchande. Selon l'auteur, la pluralité des « rationalités », ou « formes de justification » selon sa propre expression, s'explique par les différents mondes auxquels l'acteur se trouve confronté. La coordination entre les agents ainsi que la base des conventions entre eux sont de nature différente et fonction des « mondes » impliqués.

²⁷ L'auteur a choisi cette expression par prudence, afin d'éviter un usage précipité de la notion de « rationalité ».

Dans un autre travail, réalisé une année plus tard, Thévenot (1990, in Pecqueur, 1992) identifie ainsi différents modes de coordination, intervenant chacun dans un monde particulier relevant d'une modalité spécifique (marchande, industrielle, domestique, civile). L'auteur fait remarquer alors que dans le cas de la conjugaison de la concurrence et de la coopération (cas des SPL), la première relève de la modalité marchande et la seconde (qui repose, faut-il le rappeler sur la confiance et la réciprocité) relève de la modalité domestique ou sociale (Pecqueur, 1992).

Thévenot, dans son second travail, cherche la solution au rapport critique entre ordres de modalité à travers l'organisation comme dispositif de compromis. En reprenant les travaux sur les SPL, il reconnaît que l'analyse précise de ces dispositifs peut aider à comprendre comment se façonne un tel compromis entre concurrence et coopération, élément important d'ailleurs dans le fonctionnement des organisations productives décentralisées. On pourrait alors dans ce cas poser l'hypothèse que le territoire pourrait être le lieu et la dimension d'un tel compromis. Ce sont les auteurs de l'école des conventions (les conventionnalistes), critique de la seule régulation par le marché, qui mettent en évidence la diversité des « mondes » ou « modalités » permettant d'échanger. Parmi tous ces mondes un, et un seul, est marchand. On notera dans ces travaux l'importance des mondes de coordination domestiques (confiance et réciprocité) et civique (justice). Cependant, ces auteurs soulignent que les acteurs peuvent passer instantanément d'un monde de coordination à un autre et qu'il ne s'agit pas de différence de rationalité. Sur ce point Pecqueur suggère plutôt de s'interroger : existe-t-il un « lieu » où s'unifient ces mondes ou modalités dans une forme spatiale de coordination ? Pour lui, contrairement au raisonnement conventionnaliste, il serait plus juste et plus raisonnable de considérer que les acteurs vivent en même temps tout ou partie de ces modalités de coordination, au lieu de considérer que les acteurs passent d'une modalité à une autre (Pecqueur, 1992). C'est ce qui explique que dans les SPL les acteurs, du fait de leur appartenance à des communautés de base, échappent en partie à l'ordre marchand dans leurs rapports d'échange, et que ceux-ci deviennent plus avantageux.

La simultanéité des situations de coordination s'appuie sur une base propre à chaque individu. Celui-ci sélectionne ses relations dans sa proximité. La proximité est ici définie comme l'espace d'intelligibilité des acteurs (Pecqueur, 1992). Cette définition de la proximité suppose que l'acteur est en permanence à la recherche des réponses à ses attentes. Il procède par tâtonnements successifs et permanents. Sa recherche est d'autant plus facile qu'elle est balisée par les bornes de son *espace-repère*. On conviendra que l'intelligibilité du « lieu » sera d'autant plus rapide que l'espace des possibles sera réduit, et avec lui le nombre d'hypothèses à tester. L'existence des bornes « protège » les recherches de l'acteur. Le biais principal de cet apprentissage est la proximité qui autorise le contact (Pecqueur, 1992). C'est la nécessité du face à face soulevée par Garofoli (1992). Pecqueur (1992) fait remarquer que ce sont là quelques éléments de l'« *atmosphère industrielle* » marshallienne. Un tel espace, nous dit-il encore, agit comme un filtre qui sélectionne les informations utiles à l'évolution des membres, notamment les PME.

Ainsi, au-delà de la prégnance de la proximité géographique, si on se réfère à l'ensemble des dimensions des choix des acteurs et de leurs relations, on remarque que le soubassement social est plus que nécessaire. L'acteur n'accède pas directement et seul à la dimension globale qui caractériserait sa rationalité substantielle, il s'y adapte en permanence par un processus collectif dont la proximité géographique constitue une dimension et une borne fondamentale (Pecqueur, 1992). Dans cette perspective, nous dit Pecqueur, le territoire représente l'espace particulier qui facilite la médiation entre l'individu et l'extérieur, ainsi qu'une coordination entre plusieurs « rationalités » (marchande, civile, industrielle, domestique). Dans le cas des SPL, nous l'avons souligné au chapitre précédent, le poids du territoire apparaît nettement. La médiation et la coordination y opèrent suivant un processus de long terme à travers des modalités diverses d'apprentissage collectif (Pecqueur, 1992).

Ainsi, on comprend que le territoire apparaisse comme un « *résultat* » et qu'on ne puisse l'appréhender que s'il est « visible ». En revanche, la territorialité apparaît plutôt comme un « *présupposé* », une modalité de comportement stratégique propre à chaque individu dont on postule qu'elle est permanente et attachée à l'essence du comportement individuel plutôt qu'à un quelconque contexte. Dans les SPL, l'impact de la territorialité permet de produire du territoire. Légitimement, on peut s'interroger avec Pecqueur sur le rôle de la territorialité dans des espaces qui ne sont pas des SPL (Pecqueur, 1992), tels que ceux des AEL de Kabylie, objet de notre étude.

Par ailleurs, la notion de territoire, dont la complexité théorique et analytique est accentuée par sa dimension intrinsèque qu'est la territorialité, interroge également le caractère mouvant de ses frontières et repose la problématique de l'échelle spatiale pertinente pour la production des territoires. Autrement dit, la question des découpages spatiaux. Les processus d'élaboration de limites ou de frontières de tous ordres ont longtemps, et même de nos jours, revêtu un caractère universel. La primauté accordée à un ordre spatial fondé sur la linéarisation et une production de territoires soigneusement sertis, aux frontières indiscutables, éliminant progressivement les imprécisions spatiales à la recherche d'une homogénéisation « utopique » des territoires (Pourtier, 2005). Nous reviendrons sur cet aspect dans le chapitre suivant.

Les notions de territoire et de territorialité contribuent, en effet, à expliquer les processus à l'origine des formes de « groupalité » et de frontières. Autrement dit, les formes de différenciation et de discontinuité spatiales (Debarbieux, 1998). Les façons de rendre compte (le langage, récits, toponyme, ...) des rapports à l'espace et au monde matériel comptent pour beaucoup dans l'autodéfinition du groupe au cœur de son milieu spatial et matériel.

Après ce bref exposé de la notion de territoire et ses multiples dimensions, la section suivante a pour objet, dans la continuité de notre raisonnement, le capital social, un autre concept qui permet particulièrement d'observer les relations entre acteurs au sein d'un territoire.

Section 3 : Le capital social, définition et application théorique

S'il est ancien en sociologie, le concept de capital social n'a été introduit en économie que vers la fin des années 80. Pendant qu'en sociologie il contribuait à l'analyse des groupes sociaux et des institutions, en économie il fut introduit à la faveur des travaux sur la coordination non marchande et du rôle de l'environnement institutionnel et social dans les décisions des agents. Le plus grand nombre de ces travaux met l'accent sur le fait que le capital social facilite la coordination des acteurs et devient de ce fait une condition du développement. Dans la littérature il est présenté comme une variable explicative de la performance économique locale (Angeon et Callois, 2005).

Depuis les années 1990, les débats et les recherches sur le concept de capital social, tant en sociologie, en sciences politiques qu'en économie, se ont multipliés. Fortement lié à la notion de réseau, l'usage du concept pose une hypothèse selon laquelle l'efficacité économique d'un individu, d'une organisation, voire d'un pays, n'est pas uniquement conditionnée par la quantité de capital économique dont il dispose ou qu'il met en jeu, mais aussi par la qualité des relations sociales qui régissent ses activités. Cette hypothèse, quoiqu'intéressante, suscite néanmoins des interrogations en rapport avec la place de ces relations sociales, leur qualité et leur mesure, sans compter les débats idéologiques et doctrinaux. L'objet de cette section est de rappeler brièvement ces travaux et débats et d'éclairer, à la lumière des travaux précurseurs (Bourdieu, 1980 ; Coleman, 1988 ; Putnam, 2000), les définitions du concept de capital social développées au fur et à mesure des différents travaux.

1. Le capital social : essai de définition

Le capital social est un concept utilisé pour expliquer la performance des organisations. Développée à partir de 1890 en sociologie, sa généralisation n'intervient qu'un siècle plus tard vers la fin des années 90 où il devient de plus en plus utilisé dans un grand nombre de disciplines des sciences sociales et aussi en politique.

Le développement du concept à partir des années 90 a été nourri, quelques décennies auparavant, par le débat opposant la communauté à la modernisation et à l'individualisme, d'une part et les réflexions sur les liens sociaux dans la société moderne, d'autre part. La conception moderne, qui vise une plus grande cohésion sociale, remet au goût du jour la discussion en posant la problématique en termes de relation entre, d'un côté, le rôle de la communauté dans le développement de la confiance et, de l'autre, celui du libre choix de l'individu²⁸.

Le capital social est une forme de capital dans laquelle les réseaux sociaux jouent un rôle important. Il suppose que les relations (échanges) entre agents reposent sur la réciprocité, la confiance et la coopération. La popularité du concept de capital social au sein des décideurs politiques est à lier à sa dualité ; résolument économique tout en réaffirmant l'importance du

²⁸ [https://fr.wikipedia.org/wiki/Capital_social_\(sociologie\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/Capital_social_(sociologie)) . Consulté le 28/02/2017.

social. Au sein des chercheurs le terme est populaire, notamment en raison du grand nombre de phénomènes qu'il peut expliquer, ce qui a conduit à de multiples définitions.

Nous essayons de reprendre ici les définitions les plus importantes dans différentes disciplines, à savoir ; celle de Bourdieu (1980) et celle de Colman (1988) en sociologie, celle de Putman (2000) en sciences politiques.

1.1. Le capital social selon Bourdieu

Selon P. Bourdieu (1980), qui distingue entre trois formes de capital, à savoir ; le capital économique, capital culturel et le capital social, ce dernier serait ;

« L'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession (appartenance à) d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance ; ou en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe, comme ensemble d'agents qui ne sont pas seulement dotés de propriétés communes (susceptibles d'être perçues par l'observateur, par les autres ou par eux-mêmes) mais sont aussi unis par des liaisons permanentes et utiles. Ces liaisons sont irréductibles aux relations objectives de proximité dans l'espace physique (géographique) ou même dans l'espace économique et social parce qu'elles sont fondées sur des échanges inséparablement matériels et symboliques dont l'instauration et la perpétuation supposent la re-connaissance de cette proximité. »²⁹.

Le volume de capital que possède un agent particulier est fonction de l'envergure du réseau de relations qu'il est en mesure de mobiliser et du volume de capital (économique, culturel ou symbolique) possédé en propre par chacun des agents auxquels il est lié.

Le capital social n'est ainsi ni totalement indépendant, ni totalement réductible au capital économique et/ou culturel de l'agent ou du groupe avec lequel il est en relation, et cela parce que les échanges qui instituent l'*inter-reconnaissance* impliquent la *re-connaissance* d'un minimum d'homogénéité « objective », d'une part et l'effet multiplicateur qu'exerce le capital social sur le capital économique et/ou culturel détenus initialement par l'agent, d'autre part.

Ce sont les bénéfices tirés de l'appartenance à un groupe qui sont à la base de la solidarité qui les rend possible. L'existence d'un réseau de relations, nous dit Bourdieu, n'est pas une donnée naturelle, ni même une donnée sociale. Ce n'est pas non plus une construction définitive par un acte social d'institution. Il est le fruit d'un travail d'instauration et d'entretien indispensable à la production et à la reproduction de relations utiles et surtout durables à même de procurer des profits matériels ou symboliques. Pour Bourdieu, le réseau de relations serait le produit de « stratégies d'investissement social » dirigées, de façon intentionnelle ou non, vers l'institution ou la reproduction de relations sociales directement utilisables à court ou à long terme. Autrement dit, la conversion de relations « banales » ou peu importantes (relations de voisinage, de travail, de parenté,...) en relations nécessaires et électives, impliquant des obligations durables

²⁹ Bourdieu Pierre. Le capital social. In: Actes de la recherche en sciences sociales. Vol. 31, janvier 1980. Le capital social. pp. 2-3 ; https://www.persee.fr/doc/arss_0335-5322_1980_num_31_1_2069 . Consulté le 05/03/2017.

proprement ressenties (sentiments de reconnaissance, de respect, d'amitié,...) ou institutionnellement garanties (droits). Cela étant possible, nous dit Bourdieu, grâce à l'alchimie de l'échange (de paroles, de dons, ...) comme communication supposant et produisant la connaissance et la reconnaissance mutuelles. L'auteur ajoute que l'échange transforme les choses échangées en signe de reconnaissance et, à travers la reconnaissance mutuelle et celle de l'appartenance au groupe qu'il implique, produit le groupe et instaure par la même occasion les limites de celui-ci³⁰. De même, toute nouvelle entrée dans le groupe pouvant mettre en jeu les critères d'entrée, chaque membre du groupe est institué en « gardien » des limites de celui-ci. Il peut modifier le groupe en modifiant les limites de l'échange légitime par une forme quelconque de mésalliance (Bourdieu, 1980). Cela montre la dépendance du capital social de toutes les institutions incitant aux échanges légitimes et excluant les échanges illégitimes en produisant de façon inopinée des circonstances, des lieux ou des pratiques réunissant des individus homogènes quant à leurs rapports pertinents au regard de l'existence et de la persistance du groupe.

1.2. Le capital social selon Coleman

En 1988, le sociologue américain J. Coleman, dans son article dans *l'American journal of sociology* (Coleman, 1988, in Noblet *et ali.*, 2016), s'intéresse plus particulièrement à l'analyse structurelle des interactions existant entre les individus. En 1990, dans son ouvrage *Foundations of social theory*, il propose une définition fonctionnelle du capital social :

« [...] Ce n'est pas une entité unique, mais une variété d'entités différentes qui ont deux caractéristiques en commun : elles constituent toutes un aspect de la structure sociale, et elles facilitent certaines actions d'individus qui sont au sein de la structure. Comme d'autres formes de capital, le capital social est productif, rendant possible la réalisation de certains buts qui ne pourraient être réalisés en son absence »³¹.

Pour Coleman le capital social est inhérent aux structures sociales. Les acteurs en tirent un double gain : une meilleure circulation de l'information et une plus grande attention des acteurs les uns envers les autres (coopération, réciprocité). Par contre, le réseau de relations peut apparaître comme une contrainte, en ce sens qu'il « impose » des règles, des normes et des sanctions. Autrement dit, le capital social n'est pas le produit des seules relations sociales mais trouve aussi ses origines dans un ensemble de principes de comportements (confiance, normes, valeurs) communs aux individus du groupe³². Par ailleurs, il y a lieu aussi de noter que l'approche de Coleman conçoit le capital social comme un bien collectif, tout en mettant en évidence son utilisation à titre individuel par les acteurs. Dans cette perspective, il permet une

³⁰ Bourdieu Pierre. Le capital social. In: Actes de la recherche en sciences sociales. Vol. 31, janvier 1980. Le capital social. pp. 2-3 ; https://www.persee.fr/doc/arss_0335-5322_1980_num_31_1_2069 . Consulté le 05/03/2017.

³¹ Coleman J., 1990. *Foundations of social theory*, Cambridge (Mas). Belknap Press of Harvard University Press, pp. 302-303. In <http://www.sietmanagement.fr/wp-content/uploads/2016/04/Capitalsocial.pdf> . Consulté le 11/03/2017.

³² Idem.

meilleure valorisation du capital humain³³.

Des critiques soulignent que l'analyse des conceptions du capital social dans les travaux de Bourdieu et Coleman montrent qu'elles se rejoignent sur un certain nombre de points, à savoir ; l'insistance sur la cohésion du groupe et sur la surveillance des limites chez le premier, l'accentuation de la fermeture relationnelle chez le second. Cependant, pendant que la conception de Bourdieu est plus individualiste du fait qu'elle met en exergue la mobilisation du capital du groupe par le détenteur du pouvoir sur le groupe, celle de Coleman conçoit le capital social comme bien collectif ou public omettant au passage cette inégalité de pouvoir au sein du groupe soulevée par Bourdieu (Godechot et Mariot, 2004).

Ces premiers développements du concept en sociologie présentent un point de vue centré exclusivement sur l'individu. Le capital social est donc vu comme un ensemble de ressources auxquelles les acteurs individuels ont accès grâce à leurs relations ou à leur position dans une structure relationnelle (Lazega, 2006).

1.3. Le capital social selon Putnam

Un autre développement est venu en 1995, suite aux travaux du politologue américain Putnam sur les collectivités italiennes qu'il compare au cas américain, et pour lesquelles il démontre que les collectivités les plus efficaces sont celles qui sont dotées de réseaux d'activité communautaires élaborés. Ce qui signifie pour lui que les gens tissent des liens entre eux et le gouvernement. Il note alors que ;

« Le capital social correspond aux caractéristiques de l'organisation sociale telles que les réseaux, les normes et la confiance qui peuvent améliorer l'efficacité des sociétés en facilitant les actions coordonnées. » (Putnam, 1995, in Mignon et Ben Mahmoud-Jouini, 2014).

Pour l'auteur, le capital social fait référence à la valeur collective de tous les « réseaux sociaux » et les penchants qui en résultent pour faire des choses l'un pour l'autre. C'est un élément essentiel pour l'instauration et le maintien de la démocratie. L'auteur constatait dans le cas des USA la régression du capital social, chose qu'il justifie par la baisse de la confiance dans le gouvernement et de la participation civique. Il met également en cause la télévision et l'étalement urbain qui, selon lui, ont contribué à la dispersion des citoyens américains³⁴.

Ce sont les travaux de Putnam qui ont favorisé l'intérêt des économistes du développement pour le concept de capital social. Ces derniers le conçoivent comme un facteur de développement des communautés. Le capital social forme la base d'une action collective organisée et est indispensable à la gouvernance des ressources communes. En effet, contrairement aux initiateurs du concept que sont les sociologues, notamment Bourdieu et Coleman, qui conçoivent le capital social comme un facteur d'amélioration de la capacité d'action individuelle, les économistes du développement y voient plutôt un facteur favorisant et renforçant l'action collective de

³³ In <http://www.sietmanagement.fr/wp-content/uploads/2016/04/Capitalsocial.pdf> . Consulté le 11/03/2017.

³⁴ [https://fr.wikipedia.org/wiki/Capital_social_\(sociologie\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/Capital_social_(sociologie)) . Consulté le 28/02/2017.

développement des communautés ne le valorisent que comme tel.

Les travaux qui se sont développés dans les années 2000 dans les différentes disciplines, s'inscrivent dans le sillage des travaux précurseurs et de ceux de Putnam, en apportant quelques approfondissements. Diverses définitions du capital social sont données. Il est ainsi décrit comme l'investissement dans des relations sociales en escomptant des contreparties sur le plan économique. Il renvoie également à l'idée d'un certain intérêt placé dans des événements, valeurs ou des normes rendues communes aux membres du groupe les rendant plus coopératifs³⁵.

Dans une dimension plus cognitive on considère le capital social comme un agrégat, voire une accumulation, d'attitudes et de dispositions mentales favorables à la coopération entre agents, il renvoie alors à l'esprit communautaire³⁶. De même, une vision plus large, voire plus réaliste, du capital social préconise de le considérer suivant la triple dimension ; structurelle, relationnelle et cognitive³⁷. La dimension structurelle du capital social participe d'une aptitude et d'une capacité individuelle des agents à s'engager dans des interactions avec d'autres dans un système. Quant à la dimension relationnelle, elle traduit la nature du rapport entre individus (confiance, coopération et position dans le réseau de relations).

Enfin, d'autres approches mettent en exergue le facteur communication pour les agents dans l'accès et l'utilisation de leur capital social. L'échange d'informations permettrait de mieux identifier les problèmes et de prévenir d'éventuels conflits. Ces approches insistent aussi sur l'exigence d'un contexte pour une meilleure répartition de l'information (Boland et Tensaki 1995 ; Hazleton et Kennan, 2000)³⁸.

1.4. La difficile définition consensuelle

Ces diverses définitions et développements recouvrent des dimensions bien différentes. Aussi, nous ne pouvons pas dire qu'il y a consensus quant à la définition du concept de capital social. Certes, il enrichi la vision du concept de capital humain, mais surtout il souligne l'importance de la mobilisation des ressources grâce aux relations personnelles. Autrement dit, le capital social n'est pas rattaché à l'individu mais permet de rendre existant et de caractériser les relations entre individus. Il se développe globalement suivant trois dimensions, à savoir ; le niveau de confiance sociale (dans les partenaires), la présence d'un cadre juridique et légal qui va assurer le respect de certaines normes et l'existence de canaux de communication informelle qui vont également assurer le respect de certaines normes.

En ce qui nous concerne, nous pouvons également dire, à la lumière de ces développements, que le capital social peut aussi être défini comme une ressource que les acteurs mobilisent à travers certaines formes de structures sociales et qui a pour but d'améliorer l'efficacité de leurs actions.

³⁵ In [https://fr.wikipedia.org/wiki/Capital_social_\(sociologie\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/Capital_social_(sociologie)) . Consulté le 28/02/2017.

³⁶ Idem.

³⁷ Ibid.

³⁸ Ibidem.

Cette efficacité étant, dans une grande mesure, conditionnée par les mutations qui peuvent affecter les formes de ces structures.

2. Capital social et économie de développement

Comme nous l'avons montré plus haut, le concept de capital social est régi par une certaine plasticité qui lui confère son caractère polysémique et transdisciplinaire. Il en est également le cas en économie du développement. Dans celle-ci la définition qui serait la plus appropriée serait celle qui concevrait le capital social comme l'ensemble des normes et des réseaux qui facilitent l'action collective (Angeon et Callois, 2005). En effet, cette définition met en avant deux dimensions clés du capital social. D'une part, les normes et les valeurs qui régissent les relations entre agents et, d'autre part, ses caractéristiques structurelles qui permettent de le décrire comme le cadre dans lequel interviennent les relations entre agents. Autrement dit, on conçoit également le capital social comme l'ensemble des institutions, formelles et informelles, encadrant et régissant les actions des acteurs au sein d'une organisation, voire d'un territoire, et qui facilitent la coopération entre acteurs en faveur d'actions collectives. Une telle conception du capital social, qui rejoint beaucoup celle de Coleman décrite plus haut, suppose donc de tenir compte à la fois des facteurs socioculturels et des facteurs institutionnels dans les principes d'action des individus, ce qui l'inscrit en cohérence avec les objectifs de notre travail (*Cf. Partie II, infra*).

Si l'on part de l'idée que le capital social désigne différentes modalités de rapports sociaux, et selon que l'on appréhende de façon macroéconomique ou microéconomique la structure sociale, on peut relever dans la littérature trois grandes manières de caractériser le capital social. Les auteurs opèrent souvent une distinction dichotomique entre deux formes plus ou moins similaires. A ce propos, Angeon et Callois (2005) nous proposent une synthèse très intéressante de ces différents travaux que nous reprenons brièvement ici.

Nous avons d'abord les approches qui mettent en évidence le degré d'interaction entre l'environnement sociopolitique et le secteur privé et qui tendent à présenter le capital social comme la « matière première » d'une société, indispensable au bon fonctionnement des institutions. Collier (1998, in Angeon et Callois, 2005) distingue le capital social « gouvernemental », qui renvoie aux institutions ou organisations mises en place par l'Etat dans le secteur public, du capital social « civil » qui renvoie quant à lui aux institutions ou organisations issues de la société, le plus souvent dans le secteur privé. D'autres travaux (Narayan, 1999, Dasgupta (2000) ; ... in Angeon et Callois, 2005) montrent que ces deux types de capital social (gouvernemental et civil) peuvent être complémentaires ou substituables selon les cas. Ils donnent l'exemple des situations où l'Etat est défaillant, dans ce cas le capital social civil peut se substituer au capital social gouvernemental. Le développement des pratiques individuelles et collectives à l'échelle microéconomique et méso-économique (associations, société civile,...) en serait la preuve. Cette situation est observable en Algérie. Il y a en revanche

complémentarité lorsque l'Etat accomplit pleinement et sans entraves ses missions, et dans ce cas aussi la cohésion sociale s'en trouve renforcée. De son côté, Putnam (1993, in Angeon et Callois, 2005) note que l'engagement civique contribue à renforcer la stabilité des institutions étatiques et que, réciproquement, celles-ci créent les conditions de cet engagement.

Ensuite, nous avons les approches qui mettent l'accent sur la nature matérielle ou immatérielle du capital social. A ce propos Angeon et Callois citent les travaux d'Uphoff (2000) et de Krishna (2000). Le premier distingue entre capital social « structurel », qui renverraient, selon lui, à l'ensemble des institutions « visibles » ou apparentes, c'est-à-dire les structures au sein desquelles les acteurs interagissent, telles que les organisations, et le capital social « cognitif » qui fait référence aux mécanismes intellectuels des hommes, autrement dit, leurs valeurs, normes, croyances et autre qui les incitent à coopérer. Le second auteur fait la même distinction et utilise les termes de capital social « institutionnel » et capital social « relationnel ».

Angeon et Callois (2005) proposent, dans une conception plus globale du capital social, de recouper les quatre formes citées. Ainsi, le capital social civil peut être aussi structurel dans le cas des associations, les ONG, les clubs et autre. Il peut aussi être cognitif comme dans le cas des croyances, valeurs, normes, etc. De même, le capital social gouvernemental peut être structurel dans le cas des institutions de l'Etat, comme il peut être également cognitif dans le cas des lois, des régimes politiques, etc.

Les travaux de ces deux grandes catégories de caractérisation du capital social se concentrent donc sur le rôle des structures sociales dans la construction des règles aidant aux relations entre agents, en mettant en avant les interdépendances entre les différentes formes de capital social.

Enfin, la troisième grande manière de caractériser le capital social concerne les travaux qui mettent l'accent sur la nature des relations entre agents. Angeon et Callois mettent particulièrement en avant la trilogie popularisée par la Banque Mondiale (2000) dans son rapport sur la lutte contre la pauvreté, selon laquelle le capital social repose sur trois types de liens, appelés respectivement ; *bonding*, *linking* et *bridging*. Nous nous attarderons particulièrement sur cette approche dans le paragraphe qui suit.

3. La nature des liens sociaux

Selon l'approche de la Banque mondiale, il y aurait trois types de liens qui caractérisent les relations entre agents. En premier, nous avons les liens dits de type « *bonding* ». Ce sont les liens qui « unissent » les individus au sein d'une même communauté. Dans ce cas les liens sont horizontaux et les agents ont le même statut et appartiennent au même groupe. C'est le cas des liens familiaux et amicaux et des réseaux sociaux (communautés d'individus, organisations, ...). En second, nous avons les liens qui « lient » des individus issus de groupes différents. Ils sont dits de type « *linking* ». Dans ce cas les liens sont verticaux et les agents occupent des statuts

différents. C'est le cas des réseaux étendus ou « réseau de réseaux ». En troisième, nous avons les liens qui « relient ». Ils sont dits « *bridging* ». Ils relèvent de structures où les agents sont distants entre eux physiquement (liens extraterritoriaux) et dans la régularité de leurs relations (liens irrégulièrement activés). Ils renvoient au caractère latent du capital social comme ressource latente ou non activée (Angeon et Callois, 2005).

Les deux auteurs rapprochent ensuite ces trois types dans la nature des liens de la conception de Granovetter (1973, in Angeon et Callois, 2005) qui distingue entre liens forts et liens faibles. Ils en concluent que les liens de types *linking* et *bonding* sont des liens forts et les liens de type *bridging* sont des liens faibles. Sur la base de la nature des liens, les deux auteurs rapprochent les apports de l'approche du capital social de celle des proximités. Ils en tirent des leçons intéressantes pour le développement local que nous pouvons fructifier dans une approche SPL. C'est ce que nous montrons dans la section suivante.

Section 4 : Capital social et proximité, une approche des SPL par les liens sociaux

Les courants du capital social et de la proximité ont en commun d'aborder la question de l'impact des coordinations locales entre acteurs sur le développement local. Leurs démarches sont forts semblables en ce qu'elles caractérisent les modalités de ces coordinations. Tout en proposant une analyse de la nature des liens entre acteurs, elles diffèrent en ce que l'approche du capital social est plus portée par la question de la densité des liens entre acteurs. Dans ce qui suit nous tenterons de démontrer deux choses. D'abord, que le processus d'activation des liens repose sur des logiques que l'on peut aussi cerner par le concept de la proximité. Ensuite, que les deux approches peuvent se compléter dans une approche des SPL.

1. Les liens sociaux à la base de l'activation du capital social

En s'appuyant sur l'idée de Bourdieu (1980), selon laquelle le capital social serait une forme particulière de capital et comme multiplicateur des capitaux économique et symbolique, Angeon et Callois (2005) proposent une démarche où ils comparent le concept de capital social au concept de capital développé en économie. Le but étant de voir si le capital social a les mêmes propriétés que ce dernier qui est appréhendé en termes de stock, de flux et d'accumulation.

1.1. Le capital social : un stock et des flux ?

L'idée de dépasser la seule dimension matérielle dans la définition du capital ne date pas d'aujourd'hui. Les concepts de capital social et capital humain sont apparus à la faveur de ce dépassement. Le capital social relève du réseau de relations des individus, ce qui signifie que ces derniers peuvent tirer avantage de ressources qui se constitueraient à la faveur de leurs relations avec les autres (Angeon et Callois, 2005).

En économie, le capital est défini comme un ensemble de biens qui procurent des revenus à ceux qui en disposent. Ces biens constituent le stock de capital, alors que les revenus correspondent à des flux. Par analogie avec l'optique de capital social, les biens (stock) seraient les ressources sociales, les revenus seraient, par conséquent, les effets de ces ressources sur la situation économique de l'agent. Pour le capital en économie se pose la question si le stock de capital varie ou non et si cette variation a des effets sur les profits. Selon Angeon et Callois (2005), les travaux sur le capital social montrent que celui-ci est variable. Un agent ne tire profit d'une relation sociale que si celle-ci lui permette l'accès à un certain niveau de capital social et améliore, en conséquence, sa situation économique. Autrement dit, le capital social dépend aussi de la capacité de l'agent à profiter de son réseau. N'oublions pas également que pour que ces relations soient profitables, elles doivent être elles-mêmes porteuses de ressources. En effet, un agent peut avoir un réseau de connaissances sans toutefois que celui-ci ne contribue à l'amélioration de son niveau de ressources. On conçoit dans ces développements un certain déterminisme dans la structuration sociale, laquelle est considérée à partir de la qualité du capital social auquel l'individu a accès grâce à ses relations réticulaires. Dans cette perspective, Angeon

et Callois (2005) citent le travail de Lin (1995) qui souligne que les situations sociales initiales ou historiques déterminent l'accès au capital social et à son exploitation.

Par conséquent, il en découle que ; d'une part, le niveau de capital social résulte de l'activation des liens sociaux et que, d'autre part, l'accumulation du capital social s'effectue à travers la mobilisation des relations sociales. Il en ressort aussi que l'utilité du réseau en termes de ressources ne dépend pas uniquement du lien établi entre les individus mais aussi et surtout de l'activation de ce lien. Ce qui signifie que la création et l'accumulation de capital social reposent sur des liens activables et réellement activés. C'est précisément le cas dans le SPL.

1.2. La nécessaire constante activation des liens sociaux

En continuant dans l'analogie avec les autres formes du capital, Angeon et Callois (2005) nous expliquent que comme ces dernières, le capital social peut aussi être conçu comme un acte à la fois de consommation et d'investissement. En effet, les deux auteurs expliquent que quand un agent sollicite ses connaissances dans son réseau de relations il consomme du capital, mais en même temps il entretient ces relations, ce qui signifie qu'il réalise aussi un investissement social. Cette interaction sociale renforce le lien entre les parties concernées et peut, du coup, générer de nouvelles règles de relations. De même, cette relation est basée sur la confiance. Ce processus est, à notre sens, de l'accumulation du capital social que l'on observe également dans le SPL et qui distingue celui-ci d'une simple juxtaposition spatiale d'entreprises.

Les deux auteurs notent aussi que contrairement au capital physique, le capital social non seulement ne se déprécie pas avec l'usage mais en plus il risquerait de se désagréger faute d'entretien des liens sociaux. Elles en concluent que la qualité et surtout la fréquence des relations entre agents conditionnent l'accumulation de capital social. Ce qui signifie que les liens sociaux exigent d'être constamment réactivés, faute de quoi ils perdront de leur efficience, comme nous le montrons plus loin pour le cas des AEL de Kabylie contrairement à des agglomérations de type SPL (Cf. Chap IV, Part II. *Infra*).

En faisant le lien entre cette conclusion majeure et les différents types de capital social cités plus haut, les deux auteurs affirment que les liens de type *bonding* et *linking* exigent des réactivations permanentes pour constituer un capital social effectif. Ce qui n'est pas du tout le cas, par contre, pour les liens de type *bridging* qui, reposant sur des liens faibles, ne nécessitent pas une réactivation fréquente. Dès lors, il devient possible, selon les deux auteurs, de dépeindre la nature des liens entre agents par leur densité et l'expliquer par le prisme de la proximité.

Ainsi, les liens de type *Bonding* supposent une densité des relations très forte, ce qui implique une proximité très forte entre agents. Les liens de type *linking* supposent une densité forte, ce qui implique une proximité relativement forte, voire forte. Les liens de type *bridging* supposent une densité des relations faible, ce qui implique, par conséquent, une faible proximité entre agents.

Il ressort que le capital social mobilisable s'appuie sur une dynamique de relations sociales.

Dans un SPL, c'est le fait que les agents s'engagent dans des relations de proximité qui confère

une certaine densité à leurs rapports et sur laquelle s'appuie le capital social. La vigueur des divers types de relations qui forment les structures sociales fait leur différence. Il est alors nécessaire d'insister sur le rôle majeur de la « force » des liens sociaux.

2. Relations de proximité et force des liens sociaux, quelle réalité dans le SPL ?

Une approche du SPL, voire du développement local, peut être abordée par la relation « force des liens – proximité » en observant les règles à la base des relations de proximité et leurs effets.

2.1. Les règles à la base des relations de proximité

La compréhension des mécanismes d'activation des liens sociaux qui sont à l'origine du capital social exige de regarder les règles qui régissent les relations entre acteurs. La mobilisation du concept de proximité permet d'observer ces règles. Dans le cas de liens de type *bonding*, qui sont généralement des relations intragroupe, ceux-ci expriment un degré de proximité élevé, les liens sont de type communautaire et exclus des membres externes à la communauté³⁹. Les agents partagent le même système de représentation. De même, la confiance y est très élevée. Ce sont les agents eux-mêmes qui établissent leurs règles et qui en assurent également le contrôle. Dans ce cas, ce sont les modalités de la proximité institutionnelle, soit la logique de similitude, qui dominant (Angeon et Callois, 2005). Il en est le cas dans le SPL mais surtout dans le district industriel italien, ce qui lui confère son caractère rigide (*Cf. Chap I, Supra*).

Dans le cas de liens de type *linking*, qui sont des liens intergroupes, l'activation continue des liens sociaux est une exigence qui implique une fréquence élevée des échanges. Ces derniers sont caractérisés par la réciprocité qui incite, voire contraint, à la poursuite des échanges. Ils nous renvoient, par conséquent, aux modalités de la proximité organisationnelle, c'est-à-dire la logique d'appartenance. De plus, la fréquence des interactions tend à déboucher sur la convergence des représentations (établissement de normes, règles,...), ce qui favorise à son tour les modalités de la proximité institutionnelle. Ainsi, dans les relations de type *linking* ce sont les modalités de la proximité organisationnelle qui sont à la base des relations, mais des logiques institutionnelles peuvent venir les renforcer, ce qui les rend parfois difficile à distinguer des liens de type *bonding* (Angeon et Callois, 2005). C'est cette situation que l'on observe le plus souvent dans le SPL.

Dans les liens de type *bridging* les liens sont rarement activés, ceci dit, les échanges sont peu fréquents et la proximité des agents peu nécessaire. Les règles d'échange prennent alors la forme de convention sans engagement mais respectées de part et d'autre. A la logique de proximité se substitue une logique de relation de distance. (Angeon et Callois, 2005).

Les trois types de liens dessinent le maillage au sein de la communauté et son insertion (ou articulation) dans d'autres groupes. Toutefois, un renforcement des liens de type *bonding* par rapport aux autres pourrait être synonyme de repli sur soi (Abrika et Perret, 2016). Dans ce cas c'est la communauté qui encourage l'unité interne, définit les normes sociales et qui décourage, par la même occasion, les liens avec des membres externes à la communauté. On comprendrait

³⁹ Coleman (1988) parle dans ce cas de « *fermeture relationnelle* ». In Angeon et Callois (2005). Op cit, p. 41.

dès lors, que l'enfermement dans des réseaux familiaux ou ethniques limite les ressources en capital social et peut impacter les actions de développement, notamment du fait qu'il entrave l'établissement de relations avec l'extérieur (Bucolot, 2004, in Abrika et Perret, 2016). C'est ce qui a été, par exemple, dans une certaine mesure, à l'origine de la crise du district industriel d'horlogerie dans le Jura et qui a été corrigée par une politique d'ouverture sur l'extérieur.

2.2. Quels effets des liens de proximité ?

Quel est l'impact des liens sociaux sur le processus de développement ? Pour répondre à cette question d'Angeon et Callois (2005), et que nous transposons également au cas singulier du SPL, il faut, selon ces auteurs, partir du fait que la force des liens sociaux n'est pas la même selon le type de capital social qu'ils activent. On s'interroge d'abord si l'on peut réellement isoler les effets propres du capital social sur le développement étant donné que ce dernier n'est pas l'unique ressource dont disposent les agents. Comment donc isoler ses effets propres ? Comme nous l'avons souligné plus haut avec Angeon et Callois (2005), le capital social est fongible et, par conséquent, peut se transformer en d'autres formes de capital. Les auteurs citent l'exemple d'une aide financière acquise par un agent auprès de ses relations et qu'ils assimilent à une transformation d'un capital social en un capital économique ou financier. Par ce caractère fongible, le capital social se trouve corrélé aux autres formes de capital. Il peut ainsi être un substitut ou un complément à d'autres ressources. Nous rappelons ici le propos de Bourdieu (1980) selon qui le capital social est un multiplicateur de capital et est second par rapport aux autres formes de capital (Angeon et Callois, 2005). Des nombreuses études empiriques⁴⁰ entreprises sur la mesure du capital social deux grandes tendances s'en dégagent. La première s'intéresse au niveau individuel, à savoir ; l'agent et la satisfaction ou le niveau de ressources auquel il accède en mobilisant son réseau. La seconde s'intéresse au niveau collectif, c'est à dire le capital social du groupe. Adopter cette dernière vision implique de considérer le capital social comme indice d'efficacité collective. On s'intéresse alors à son rôle dans les activités productives et aux externalités qu'il génère. Cela permet de questionner les trajectoires de développement des espaces dotés de capital social, tels que les SPL.

C'est à travers les externalités qu'il génère, à savoir ; la circulation de l'information et l'action collective, que l'on peut saisir le rôle du capital social dans la performance économique au niveau local, nous disent Angeon et Callois (2005). Mais quelles formes de liens sociaux favorisent ces externalités ? Selon ces auteurs, les liens sociaux de type *bonding* et *linking* favoriseraient l'accumulation d'informations sur les agents et leurs comportements. Par contre, les liens de type *bridging* ne le favoriseraient pas faute de proximité et, par conséquent, ne favoriseraient pas non plus les actions collectives. Néanmoins, faute de cela, ils offriraient une meilleure information sur l'environnement et la connaissance de celui-ci. Cette maîtrise des

⁴⁰ Pour plus de détails sur ces études, nous renvoyons le lecteur à l'article d'Angeon et Callois (2005), Op cit.

paramètres de l'environnement au sein duquel ils s'activent représenterait pour les agents régis par ce type de liens un atout en matière de développement. Au fait, c'est sur l'idée du rôle, voire du paradoxe, des liens faibles, développée il y a déjà bien longtemps par Granovetter (1973, in Angeon et Callois, 2005), que les deux auteurs débouchent dans leur raisonnement. Transposée à l'échelle d'un SPL, cette idée trouve également sa place, notamment dans l'ouverture sur l'extérieur qui caractérise celui-ci, d'une part et dans la coopération entre SPL, d'autre part.

2.3. Le rôle également important des liens faibles

C'est à partir de son travail de 1973 que Mark Granovetter met l'accent sur le rôle ou plus exactement la force non négligeable des liens faibles. Selon l'auteur, la force d'un lien se définirait comme ;

« Une combinaison (probablement linéaire) de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité (la confiance mutuelle) et des services réciproques qui caractérisent ce lien. » (Granovetter, 1973, in Girard, 2012).

La qualification de lien faible ou fort dépendra ainsi du poids de chacun de ces quatre facteurs. En ce sens que les liens faibles sont ceux pour lesquels ces facteurs sont les moins intenses. L'auteur explique qu'en général les liens forts, qui se nouent le plus souvent avec des individus relativement homogènes, maintiennent ces derniers dans des circuits d'échanges circonscrits à la communauté du groupe, ce qui leur confère un caractère rigide. Les relations avec l'extérieur sont ainsi restreintes. C'est ce que nous observons dans nos AEL, où la nature traditionnelle et segmentaire de la société kabyle fait que l'individu (l'entrepreneur) s'identifie fortement au groupe social, induisant par là une certaine similitude professionnelle ainsi qu'une certaine fermeture relationnelle vis-à-vis de l'extérieur de la communauté (Cf. Partie II. *Infra*).

En revanche, il n'en est pas du tout le cas pour les liens faibles. Dès lors, ces derniers permettent plus de contact avec l'extérieur du fait de leur « franchise » qui leur confère plus de flexibilité. Ils ont, par conséquent, un meilleur accès à l'information nouvelle, voire inédite, et en assurent une plus grande diffusion (Granovetter, 1973, in Girard, 2012). Ce sont les liens faibles qui permettent de « relier » des individus et des groupes socialement différents et qui offrent donc plus d'opportunités. Qui plus est, comme le soulignent certains auteurs (Hansen, 1999 ; Granovetter, 1995 ; 2003, in Girard, 2012) et comme on peut le penser, vu qu'ils sont le plus souvent soumis à moins de pressions sociales les liens faibles sont donc moins ardues et demandent aussi moins d'entretien que les liens forts.

Certains auteurs (Hansen, 1999, in Girard, 2012) soulignent également le rôle des liens faibles plus remarquable dans la transmission des connaissances non tacites, contrairement aux liens forts. Ils réaffirment néanmoins l'importance de ces derniers dans la diffusion des connaissances tacites. En effet, les liens forts répondent à une logique de confiance et de réciprocité qui permet un meilleur accès aux ressources spécifiques, notamment les ressources territoriales, comme c'est le cas notamment dans un SPL.

Conclusion au chapitre II

L'intérêt majeur de ce chapitre est qu'il propose une approche du SPL par le lien social en combinant les approches de la proximité et de capital social. Celles-ci s'appuient fortement sur les relations entre acteurs, d'où l'intérêt pour nous d'y recourir. La démarche a permis de poser la question de la dimension et des facteurs sociologiques dans les SPL. Dès lors, le recours aux concepts de la sociologie et leurs définitions, comme préalable indispensable à l'analyse, était notre première étape. Nous avons défini le concept de capital social comme une ressource que les acteurs mobilisent à travers leurs relations sociales et qui a pour but d'améliorer l'efficacité de leurs actions économiques. Cette efficacité étant conditionnée par les mutations qui affectent les formes des structures sociales.

L'introduction également, à travers une analyse multidimensionnelle, de la notion de territoire permet de retrouver ces facteurs socioculturels comme ses principales composantes. Cette notion trouve tout son sens dans une approche SPL. Cela nous a éclairé sur les différentiels d'interactions productives entre acteurs au sein des territoires et qui sont à l'origine des dynamiques différenciées de développement de ces derniers. Nous nous y sommes donc référés comme facteurs explicatifs des différentiels de motivation, d'organisation, de cohésion et de performance en termes de formation de liens et de solidarités dans le cadre des actions de développement des territoires.

Le rapprochement des approches de la proximité et de capital social est rendu possible en ce que celles-ci, tout en proposant une analyse de la nature des liens entre acteurs, se ressemblent par leurs démarches qui caractérisent les modalités des coordinations locales entre acteurs. De ce fait elles se complètent. Nous avons ainsi montré que les mécanismes d'activation des liens reposent sur des logiques qu'on a pu appréhender par le concept de proximité. Dès lors, le capital social, qui repose sur les liens sociaux, se voit conditionné à la fois par la nature de ces liens et par leur activation effective et permanente. Il dépend aussi de la capacité de l'agent à tirer profit de son réseau de relations, à la condition que celles-ci soient elles-mêmes porteuses de ressources. Nous avons souligné que la littérature distingue trois types dans la nature des liens entre agents ; *bonding*, *linking* et *bridging*, correspondant à différents types de structures sociales. Les deux premiers sont considérés comme des liens forts alors que le troisième décrit des liens faibles.

Comprendre les mécanismes d'activation des liens sociaux qui sont à l'origine du capital social impose d'observer les règles qui régissent les relations entre acteurs. Nous l'avons fait à travers le concept de proximité. Nous avons vu dans le chapitre précédent que dans un SPL deux logiques interviennent en matière de relations entre acteurs. La première est la logique d'appartenance, c'est-à-dire où dominant les modalités de la proximité organisationnelle. Dans ce cas l'activation continue des liens sociaux est une exigence qui implique une fréquence élevée

des échanges. Ces derniers sont caractérisés par la confiance et aussi la réciprocité qui incite à la poursuite des échanges. Le capital social mobilisé ici est de type *linking*.

La deuxième logique est celle de la similitude, c'est-à-dire où dominant les modalités de la proximité institutionnelle. Dans ce cas la fréquence élevée des échanges renforce la confiance et tend à déboucher sur la convergence des représentations (établissement de normes et règles de travail), la coopération, les actions collectives, la réciprocité, etc. Autrement dit, des relations intragroupes (intra-SPL ou communauté d'acteurs du SPL). Les acteurs établissent eux-mêmes leurs règles et en assurent le contrôle reflétant par là une meilleure coordination entre eux. Le capital social mobilisé ici est de type *bonding*.

Ainsi, une approche des SPL par le capital social et la proximité s'avère pertinente et permet d'examiner en profondeur les mécanismes d'interaction entre acteurs et mettre en évidence le rôle des facteurs socioculturels. Elle nous a permis de distinguer, en termes de relations, ce qui est SPL de ce qui ne l'est pas parmi les diverses configurations d'agglomérations productives localisées. Ce raisonnement peut également être étendu à la dimension institutionnelle dans les SPL, à travers une approche combinant proximité et institutions. C'est l'objet du chapitre suivant.

Chapitre IV

Les politiques SPL en Algérie : de la promotion de la PME aux politiques systémiques

Introduction au chapitre IV

Nous avons souligné au début de cette première partie que le phénomène d'agglomération spatiale des activités est visible dans toutes les régions du monde. Autrement dit, y compris en Algérie. Certains travaux (Pommier, 2014 ; Belkacem & *al.*, 2014 ; Sahi, 2014 ; Hadjem & Guedeche, 2017a ; 2017b ; 2019 ; Hadjem, 2009 ; 2017) ont souligné l'existence de cas spontanées d'agglomérations d'entreprises localisées dont la forme rappelle celle des SPL. Pourtant, malgré que le phénomène ait été mis en évidence, ainsi que ses avantages pour l'économie locale et régionale, les pouvoirs publics algériens ne s'y sont intéressés que récemment à la fin des années 2000. En effet, après avoir misé sur la promotion de la PME, depuis le tournant décisif de l'économie algérienne à la fin des années 80, en se focalisant exclusivement sur l'entreprise « isolée », l'idée d'envisager des politiques dites systémiques, destinées à des collectifs d'entreprises regroupées dans un espace donné, commence à faire son chemin en Algérie depuis 2009. En effet, sous l'influence des nouvelles exigences du contexte économique mondial et régional, d'une part, et le retard accusé par l'Algérie, par rapport à ses voisins maghrébins, d'autre part, l'idée passe progressivement au stade de l'application. Nous posons alors la question de la pertinence de ce type de politiques, d'essence territoriale et répondant à une logique de développement « *par le bas* », dans un contexte institutionnel algérien marqué par la prédominance de la logique « *par le haut* » de l'Etat centralisé.

Le présent chapitre revient justement sur la question des SPL en Algérie. L'objectif est double. D'abord, montrer le changement de vision chez les décideurs algériens depuis le début des années 90, à travers les réformes engagées et la place qui est faite à la PME et à l'entrepreneuriat privé depuis, ainsi que l'intérêt porté au local. Ensuite, la promotion de la PME débouche aussi parfois sur les politiques SPL comme un des moyens (ou comme une variante) de la stratégie de promotion. Qu'en est-il en Algérie ?

Notre démarche se décline en quatre temps. Dans le premier on propose une approche historique et un état des lieux de la PME en Algérie (Section 1). Dans le second on transpose cette réalité algérienne au cas singulier de la wilaya de Tizi-Ouzou. On montre la place importante qu'occupe la PME dans l'économie de la wilaya et l'impact des politiques publiques sur la croissance du parc PME (Section 2). Dans un troisième temps on aborde la question des politiques SPL en Algérie dans le domaine industrielle. On y montre le cadre général d'émergence de ces politiques et les variétés adoptées, notamment en référence aux voisins maghrébins (Section 3). Enfin, le quatrième et dernier temps se penche sur les politiques SPL en Algérie dans le domaine de l'artisanat que nous distinguons du domaine industriel (Section 4).

Section 1 : La PME en Algérie : historique, caractéristiques et politiques publiques

L'objet de la présente section est de montrer l'importance que prend la PME dans l'économie algérienne depuis le choc économique de la fin des années 80. Celui-ci a marqué un changement de vision de la part des pouvoirs publics après trois décennies de « marginalisation » de l'entrepreneuriat privé et de la PME au profit de l'investissement public porté par les grandes entreprises nationales. Depuis cette date, la place de la PME ne cesse de s'affirmer, particulièrement après la promulgation de la fameuse loi 01-18 en 2001 qui constitue un tournant pour la PME dans l'économie nationale du fait qu'elle en donne une définition « algérienne ».

1. La définition de la PME dans la législation algérienne

Jusqu'en 2017 c'est la loi 01-18 de décembre 2001 qui régissait l'encadrement et la promotion de la PME, avant qu'elle ne soit révisée par la loi 17-02 de janvier 2017. Selon cette dernière, la PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services ; employant une à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre milliards DA ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un milliard DA et qui respecte le critère d'indépendance qui suppose que le capital ne soit pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME¹.

La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre 400 millions DA et 04 milliards DA ou dont le total du bilan annuel est compris entre 200 millions DA et un milliard DA.

La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 400 millions DA, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 200 millions DA.

La très petite entreprise « TPE » est définie comme une entreprise employant de un à 09 personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 40 millions DA, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 20 millions DA.

Ce sont, depuis, lors ces critères qui définissent le statut de PME en Algérie, en matière d'octroi d'aides et de soutiens publics et pour l'établissement des statistiques.

2. Approche historique de la PME en Algérie

Depuis les changements qui ont affecté l'économie algérienne à la fin des années 80, on peut retracer l'évolution de la PME dans l'économie. Trois phases clés sont notables.

2.1. La phase de la décennie 90 : le changement de vision

Cette phase a verra un changement de vision profond chez les décideurs algériens. C'est le « tournant libéral » de l'économie algérienne imposé par la chute des cours des hydrocarbures

¹ Journal Officiel de la République Algérienne du 11 janvier 2017, pp 3-8.

et les conséquences qui en ont découlés sur les plans économique et social. Cette nouvelle situation imposera une réorientation des choix économiques des autorités algériennes. Les principes de la libéralisation de l'économie, notamment l'acte d'entreprendre et la reconsidération de la place et du rôle de la PME dans l'économie nationale. Dès lors, le discours change et commencera à s'imprégner de la terminologie néolibérale. Encourager l'initiative privée, notamment la création de PME, désormais considérée comme principale source de création d'emplois et de richesse, s'inscrit parmi les priorités des pouvoirs publics. Des réformes importantes s'en suivront. (Hadjem & Guedeche, 2017).

La réforme phare a été la création carrément d'un ministère spécialement chargée de la PME au tout début des années 90. Il y a eu également la libéralisation du commerce extérieur, les textes autorisant les privatisations et surtout la promotion de l'investissement privé et de la PME. L'Etat entend ainsi créer les conditions propices à l'action économique privée. Plus précisément, on défriche le terrain pour l'essor de la PME dans l'économie nationale. Celle-ci va dès lors se développer de façon exponentielle et touchera quasiment tous les secteurs de l'économie. (Hadjem & Guedeche, 2017).

Appelées à composer désormais avec la PME et l'entrepreneur privé, les autorités algérienne débelleront tout un arsenal juridique et des mesures destinées à répondre à cette nouvelle réalité. Il faudra désormais encourager et soutenir la création, l'exploitation, le développement, voire la pérennité, des PME. De nouvelles institutions économiques seront également créées, visant à aider, soutenir et encadrer les PME.

Des mesures financières, fiscales, techniques, informationnelles, administratives, juridiques ainsi que des mesures de soutien à la formation et au développement de la ressource humaine.

Il s'agira également d'encadrer et de coordonner le rôle des PME, et du nouvel acteur privé, et celui des nouvelles institutions économiques qui sont créées dans le cadre de la nouvelle stratégie économique de l'Etat. Dans cette dernière c'est un objectif de densification du tissu productif national qui est visé par les autorités à même d'atteindre une croissance économique soutenable. Dans cette perspective, la PME, de part la flexibilité de sa structure, semble à même de répondre à cet objectif, au lieu et place de la grande entreprise publique. Aussi, la décennie 90 verra la naissance d'institutions de soutien à la création et d'encadrement des PME telles que l'Agence de promotion, de soutien et de suivi des investissements (APSI), l'Agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes (ANSEJ), la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), etc. (Hadjem & Guedeche, 2017). La conséquence immédiate et remarquable à ces politiques fut la croissance fulgurante du parc PME en Algérie. Selon certains travaux, elle était d'environ 263%

au cours de la période 1990-2000. (Ait Sidhoum, 2011). Rappelant toutefois que l'activité économique en Algérie, au cours de cette période, se déroulait dans un contexte politique des plus instables qu'a connu le pays jusque-là, marqué par un fort niveau d'insécurité.

2.2. La phase des années 2000 : la prééminence de la PME

Les années 2000 verront la continuité des actions et mesures publiques en faveur de la promotion de la PME. A partir de cette date, l'Algérie verra sa situation sécurité s'améliorer nettement. Cela jouera fortement en faveur de la reprise économique. Le fait majeur durant cette décennie a été la promulgation de la loi n° 01-18, portant loi d'orientation et de promotion de la PME, à la fin de l'année 2001. Celle-ci permettra aux pouvoirs publics de doubler leurs efforts, en faveur des PME, encore davantage comparé à la décennie passée. En plus de la définition algérienne de la PME, citée plus haut, qu'elle propose, cette loi lève également beaucoup d'obstacles à la promotion de la PME encore en place jusque-là. Par ses nouvelles et diverses dispositions, elle a permis, en effet, d'introduire des innovations en matière d'aide et de soutien aux PME jamais connues jusque-là dans l'économie algérienne. Elle permettra de lancer des mesures diverses relevant du financement, de l'amélioration de la compétitivité, de la diversification des branches d'intervention des PME, du programme de mise à niveau des entreprises, de la promotion de la sous-traitance, de la vulgarisation de l'information économique et statistique, de la création de sites d'accueil des PME, de l'encouragement de l'innovation et la créativité ainsi que de l'incitation à l'exportation. (Hadjem & Guedeche, 2017).

Dans le sillage de cette loi de nouvelles institutions ont vu le jour. Il s'agit notamment du Fonds de garantie des crédits à la PME (FGAR) en 2002, de l'Agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM) en 2004, de l'Agence nationale de développement de la PME (AND-PME) en 2005, de la Caisse de garantie des crédits d'investissements (CGCI-PME) du Conseil national de la promotion de la sous-traitance, du Fonds de promotion de la compétitivité industrielle (FPCI), du Conseil national consultatif pour la promotion des PME, des Centres de facilitation des PME, des Pépinières d'entreprises, des Maisons de l'Artisanat, des centres de savoir-faire locaux, des Centres d'estampillage et centrale d'approvisionnement en matières premières, ainsi que d'institutions de promotion des exportations. (Hadjem & Guedeche, 2017).

Cette période sera également marquée par le lancement en 2003, par le Ministère de la PME, d'un bulletin semestriel d'information économique entièrement dédié à la PME, encore édité à ce jour.

On a vu se déployer, suite à cette loi, des programmes économiques importants. Nous citerons à cet effet les deux programmes présidentiels ; 2005-2009, qui visait la création de 100.000 PME ;

2010-2014, qui visait la création de 200.000 PME et la mise à niveau de 20.000 autres. Nous citerons aussi les programmes en coopération avec des instances étrangères ; les programmes MEDA, PME I, PME II et ED-PME avec l'Union européenne, le programme GIZ-Algérie avec l'Allemagne dans le cadre du développement durable, le programme Ubi-France, les programmes de coopération technologique avec les américains dans le cadre de l'*Algerian Start-up Initiative*, les programmes de coopération avec l'Agence pour la coopération internationale et le développement local en Méditerranée pour la formation des personnels des institutions de soutien et d'accompagnement à la création d'entreprises, etc. (Hadjem & Guedeche, 2017).

Sur un autre plan, dans la perspective éminente de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC et avec l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'Union européenne, un contexte économique nouveau se dessine devant les entreprises algériennes avec un défi majeur, à savoir ; leur nécessaire compétitivité. A cet effet, l'Etat lance, sous l'égide de l'ANDPME, le programme de mise à niveau des PME. Celui-ci impliquera, à son tour, un programme de financement important. Divers fonds ont été institués à cet égard pour accompagner cette inévitable mise à niveau qui suppose la modernisation des actifs et de la gestion des PME. En effet, le nouveau contexte compétitif qui s'ouvrait devant nos entreprises implique de remettre à niveau autant les entreprises et leurs fonctions que les institutions qui constituent leur environnement et avec lesquelles elles sont en relation.

Ce programme de mise à niveau, aussi ambitieux et nécessaire soit-il, nécessitait des coûts pharamineux et impliquait aussi une mise en application très complexe, ce qui a eu pour conséquence d'avoir tardé à démarrer et de n'avoir concerné que les PME de plus de 20 employés. Cette initiative, si elle n'est pas paradoxale, elle est, pour le moins, relativement incomplète dans la mesure où cette catégorie d'entreprises ne représente que 5%, voire moins, des entreprises qui constituent l'économie algérienne. (Hadjem & Guedeche, 2017).

Dans une étude que nous avons réalisée en marge de cette thèse (Hadjem & Guedeche, 2017), nous avons souligné le cas des programmes de partenariat avec l'organisme français d'accompagnement, de mise en relations d'affaires et d'évaluation des relations entre la France et les autres pays (Ubi-France). Pour rappel, deux entreprises françaises sur trois installées en Algérie sont des PME. De même, que celles-ci représente la moitié du chiffre d'affaires des entreprises françaises en Algérie. Ubi-France relevait, en effet, de son expérience en Algérie, les lacunes qui caractérisent les PME algériennes, à savoir ; l'insuffisance du management, la rareté de la main-d'œuvre qualifiée, l'insuffisance des transferts technologiques et des compétences, ainsi qu'un fort besoin de contacts avec des partenaires étrangers.

Dès lors, Ubi-France, durant l'année 2012, participera à la mise à niveau de 80 PME algériennes. Nous ne connaissons pas, cependant, le résultat de cette opération, ni si elle a été reconduite par la suite.

Très important également à souligner, et c'est une expérience inédite en Algérie depuis la fin des années 2000, est la prise de conscience par les pouvoirs publics du rôle et de l'importance des nouvelles technologies et du numérique pour l'économie ou les NTIC. A cet effet, la politique des start-up commence à faire ses premiers pas, quoique timidement mais sûrement. Elle sera lancée à travers le projet *Algerian Start-up Initiative* (ASI), en collaboration avec des partenaires américains de la fameuse Silicon Valley, une technopole (certains l'appellent cluster) entièrement dédiée à des activités de R&D à haute intensité technologique. Cette politique s'inscrira également dans un programme plus vaste embrassant l'industrie, l'agriculture, les énergies renouvelable et l'économie verte et circulaire. L'objectif de l'Algérie étant de se donner les moyens pour s'engager dans la voie de la promotion et du développement des activités à haute valeur ajoutée. Ce n'est qu'en 2012 que le véritable coup d'accélérateur sera donné au projet dans le cadre d'un programme concernant les pays maghrébins avec le partenaire américain. Il se verra ainsi secondé par le lancement de nombreuses initiatives, dont la création d'un réseau d'investisseurs algériens et américains de la Silicon Valley autour des Start-up en Algérie, la création d'un Fonds d'investissement américain pour supporter le financement de la création de start-up en Algérie et dans tout le Maghreb, les plans de formation à l'entrepreneuriat au profit des jeunes entrepreneurs, etc.

Ce projet aura une portée sur le long terme puisqu'en 2019 sera créé un ministère chargé entre autre des start-up. Il sera aussi parmi les facteurs incitatifs au lancement de l'expérience des clusters et pôles de compétitivité comme nous le montrons plus loin (*Cf., Infra*)

L'impact de toutes ces mesures des pouvoirs publics a été la multiplication exponentielle du nombre de PME en Algérie. Les chiffres sont stupéfiants, de 1992 à 2018 le parc PME en Algérie a augmenté de près de 952%². On soulignera cependant, comme nous le détaillons plus bas, que les hausses importantes ont été enregistrées après 2001, soit après la promulgation de la loi 01-18 du 12-12 2001, portant loi d'orientation et de promotion de la PME.

Exprimer l'expansion de la PME algérienne à travers des chiffres peut, dans une certaine mesure, refléter une image peut-être trompeuse de la situation réelle de cette catégorie d'entreprise. En effet, une présentation chiffrée pourrait, surtout lorsque les chiffres sont positifs, tendre à donner une image faussement sublimée de la situation. C'est en partie le cas en Algérie. En effet, la sublimation par les chiffres cache une certaine réalité sur la vulnérabilité et la pérennité de nos

² Nos calculs et recoupements à partir des données du Ministère de l'Industrie et des Mines, (2018). « Bulletin d'information Statistique PME », n° 33, 1er semestre 2018. Edition Novembre 2018.
http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Bulletin_PME_N_33.pdf

PME. Selon les données mêmes des institutions concernées³, la pérennité des PME algériennes est relativement importante, notamment dans certains secteurs d'activité (artisanat, agriculture) et pour celles qui portent le statut juridique de personne physique. Les PME algériennes subissent des obstacles divers ; organisationnels, culturels, économiques et institutionnels.

Au-delà des contraintes citées, Ce qui est souligné également chez les PME algériennes est qu'elles subissent d'emblée la faible attractivité de l'économie algérienne vis-à-vis des investissements directs étrangers (IDE), notamment dans la zone sud de la méditerranée, comparativement aux voisins marocains et tunisiens. Il en résulte une faible participation des PME algériennes à la sous-traitance. En 2011 elles étaient à peine 300 à y participer⁴.

La même année, dans un rapport, confirmé également par le FMI, la CNUCED soulignait que l'Algérie attire à peine 6% des IDE dans la zone sud-méditerranéenne, ce qui se traduit par un manque à gagner en sous-traitance pour nos PME et autant aussi d'opportunités ratées, tant pour elles que pour l'économie algérienne de façon générale. (Hadjem & Guedeche, 2017).

La PME devient l'enjeu premier de l'économie algérienne post-1990. Elle est aussi au premier rang des politiques économiques de l'Etat. Redécouverte suite au choc pétrolier de la fin années 80, elle est désormais considérée comme le moteur de la croissance économique hors hydrocarbures. D'année en année, et à ce jour encore, les pouvoirs publics apportent, au fur et à mesure des contraintes rencontrées, les solutions adaptées afin de faciliter l'essor des PME. Cette volonté affichée par l'Etat a, en effet, permis la facilitation des créations des PME, mais n'a toutefois pas empêché, dans une certaine mesure, d'effacer tous les obstacles qui s'y dressent. Elle ne fait pas, non plus, profiter équitablement tous les espaces du pays et tous les secteurs de l'économie. C'est ce que nous le montrons dans les paragraphes qui suivent.

3. L'impact des politiques publiques sur l'effectif et la structure des PME en Algérie

Les efforts de l'Etat depuis la fin des années 90 ont eu un impact direct sur la population et la structure des PME algériennes.

3.1. Evolution du parc PME en Algérie depuis 1990

Le tableau n° 02 indique l'évolution du parc PME en Algérie de 1991 à 2018, soit une période de 26 ans. On peut y constater l'impact du changement de stratégie des autorités publiques à l'égard des PME, traduit par l'évolution spectaculaire du nombre de celles-ci particulièrement après la promulgation de la loi 01-18 et les nombreux dispositifs et politiques qui en ont résulté. On relèvera essentiellement la hausse exponentielle des taux de croissance global et moyen entre les deux périodes 1992-2001 et 2002-2018. En effet, durant la première période on relève un taux de croissance global de 73,1%⁵, correspondant à un taux de croissance

³ Voir les différents numéros du « *Bulletin d'information Statistique PME* » du Ministère de l'Industrie et des Mines.

⁴ In quotidien national Liberté du 10- 01- 2012.

⁵ Nous avons calculé ce taux en utilisant la formule suivante : $\text{taux de croissance global} = (Vt/Vo) - 1 \times 100$.

annuel de 05,6 %/an⁶. Ces taux passent respectivement à près de 317,5% et près de 09,34 %/an durant la deuxième période. Cette évolution traduit, on ne peut plus, l'impact des différentes politiques publiques, notamment la loi n° 01-18⁷, en faveur des PME.

Tableau n° 02 : « Evolution du parc PME en Algérie de 1992 à 2018 »

Année	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Nombre de PME	ND	ND	103925	ND	ND	ND	ND	145163	ND	159507 ⁸
Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Nombre de PME	ND	179893 ⁹	261853	288587 ¹⁰	312959 ¹¹	342788 ¹²	376767 ¹³	410959 ¹⁴	519526 ¹⁵	589494 ¹⁶
Année	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Nombre de PME	619072 ¹⁷	659.309	711832 ¹⁸	777816 ¹⁹	852053 ²⁰	934 569 ²¹	1022621 ²²	1074503 ²³	1093170 ²⁴	

Source : confectionné par nos soins à partir des sources citées. (ND : non disponible).

On notera cependant que ces résultats sont en deçà des objectifs fixés, de l'avis même des autorités²⁵, fixés, c'est-à-dire loin des deux millions de PME envisagées pour l'horizon 2025.

⁶ Nous avons calculé ce taux en utilisant la formule suivante : taux de croissance moyen (TAM) = racine dixième du rapport (Vt/Vo), moins 1 fois 100, soit : $TAM = \sqrt[10]{179893/103925} - 1 \times 100 = 05,6 \%$.

⁷ Cette loi a été modifiée et complétée par le Conseil de la Nation le 22 Novembre 2016.

⁸ Données de la CNAS pour 1999, citée par Conseil National Economique et Social : « Pour une politique de développement de la PME en Algérie », Projet de rapport, 20^{ème} session plénière, juin 2002, P.14.

⁹ Données de la CNAS (2001), citée par SEKHAL H., (2012)., « Forces et faiblesses de la petite et moyenne entreprise privée algérienne dans le contexte des réformes économiques ». Mémoire de Magister en sciences de gestion. Université d'Oran, p. 84.

¹⁰ Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de L'Artisanat (2005)., « Bulletin d'information économique », n° 6, Données de l'année 2004, Alger. www.pmeart-dz.org

¹¹ Idem.

¹² Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de L'Artisanat (2006)., « Bulletin d'information économique », n° 8, Données de l'année 2005, Alger. www.pmeart-dz.org

¹³ Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de L'Artisanat (2007)., « Bulletin d'information économique », n° 10, Données de l'année 2006, Alger. www.pmeart-dz.org

¹⁴ Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de L'Artisanat (2005)., « Bulletin d'information économique », n° 12, Données de l'année 2007, Alger. www.pmeart-dz.org

¹⁵ Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de L'Artisanat (2005)., « Bulletin d'information économique », n° 14, Indicateurs 2008, Alger. www.pmeart-dz.org

¹⁶ Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, (2011). « Bulletin d'information Statistique de la PME 2010 », n° 18, Alger. www.mipi.dz

¹⁷ Idem.

¹⁸ Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, (2013) « Bulletin d'information statistique de la PME, Année 2012 », éd° Avril, Série Statistiques et Tableaux de Bord, Document de travail Réf. 55 /DGVSEES/2013 www.mipmepi.gov.dz .

¹⁹ Ministère de l'Industrie et des Mines, (2015). « Bulletin d'information Statistique de la PME. Année 2014 », n° 26, Ed° avril. http://www.mipi.dz/IMG/pdf/Bulletin_PME_no28.pdf

²⁰ Idem.

²¹ Ministère de l'Industrie et des Mines, (2016), « Bulletin d'information Statistique de la PME. Année 2015 », n° 28, Ed° avril. http://www.mipi.dz/IMG/pdf/Bulletin_PME_no28.pdf

²² Ministère de l'Industrie et des Mines, (2016). « Bulletin d'information Statistique PME. Année 2016 », n° 30, édition Mai 2017. http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Bulletin_PME_N_30_vff.pdf

²³ Ministère de l'Industrie et des Mines, (2018). « Bulletin d'information Statistique PME », n° 32. Edition Mai 2018. http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/BulletinPME_N_32.pdf

²⁴ Ministère de l'Industrie et des Mines, (2018). « Bulletin d'information Statistique PME », n° 33, 1^{er} semestre 2018. Edition novembre 2018. http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Bulletin_PME_N_33.pdf

²⁵ Le Directeur général de la PME au niveau du Ministère de l'Industrie et des Mines aurait déclaré lors d'une émission à la radio chaîne 3 que l'objectif fixé par l'Etat en 2007 de créer deux millions de PME à l'horizon 2025 (en 20 ans) est loin d'être atteint et que jusqu'à 2016 seules 600.000 ont en étaient créées, ce qui signifie qu'à peine la moitié seulement de cet objectif qui sera réalisé à ce rythme. In <http://www.maghrebemergent.info/actualite/maghrebine/item/70582?tmpl=component&print=1> , consulté le 20 mars 2017.

La structure des PME algériennes est composée à 97,7% de TPE (micro-entreprises) de moins de dix employés et relèvent à près de 100% du secteur privée, tandis que seulement 0,3% sont des entreprises de taille moyenne (50 à 249 employés) et 02% sont des petites entreprises de 10 à 49 employés. De même la densité de PME dans le tissu socioéconomique est de 23 PME pour 1000 habitants, sachant qu'elle est de 45 selon les normes internationales.

En termes d'emplois, les PME demeurent un important gisement d'emplois, près de 2,7 millions d'employés en 2018, dont 01,4% seulement relèvent du secteur public, tandis que 98,6% relèvent du secteur privé (Tableau n° 03).

Tableau n° 03 : « Quelques caractéristiques des PME algériennes »

(Situation au 30/06/2018)

Nombre total de PME					Densité / 1000hab	Emplois	Type de PME		
Public	Privées	Ensemble	% Public	% Privé			Moyenne entreprise	Petite entreprise	Très petite entreprise
262	1092908	1093170	0,023	99,97	23	2690246	3280	21863	1068027

Source : confectionné par nos soins à partir des données du Ministère de l'Industrie et des Mines. « Bulletin d'information Statistique PME », n° 33, 1^{er} semestre 2018, édition novembre 2018.

3.2. Répartition sectorielle des PME algériennes

Selon les données du Ministère de l'industrie et des mines, au dernier recensement du 30/06/2018, se répartissait de manière inéquitable entre les différents secteurs d'activité. Ces données que nous avons résumées dans le tableau n° 04 permettent d'illustrer ces inégalités.

Tableau n° 04 : « Répartition sectorielle des PME algériennes »

(Situation au 30/06/2018)

Secteur d'activité	Agriculture	Hydrocarbures, mines, énergie et services liés	BTPH	Industries manufacturières	Services	Artisanat	Total
Nombre de PME	6877	2936	182477	97728	338201	241494	1092908
%	0,63	0,27	16,7	08,94	51,37	22,1	100

Source : nos calculs à partir des données du Ministère de l'Industrie et des Mines, (2018)., « Bulletin d'information Statistique PME », n° 33, 1^{er} semestre 2018. Edition novembre 2018.

A première vue, la moitié des PME, privées pour la quasi-totalité, a été créée dans le secteur des services (commerce et prestations). On notera également le faible taux de PME créées dans l'industrie, pourtant principal secteur de création de valeur ajoutée. La situation est encore plus grave pour le secteur primaire (agricole et minier) où la proportion des PME est quasi-nulle. Le BTPH est le troisième secteur où se créent le plus de PME (16,7%). L'artisanat représente également une part importante, 22,1% de l'effectif total des PME. Ces entreprises relèvent exclusivement du secteur privé et du statut de personne physique.

3.3. Répartition spatiale des PME algériennes

La répartition spatiale des PME en Algérie est marquée, depuis deux décennies maintenant, par des disparités de localisation. Celles-ci se traduisent, comme le confirment

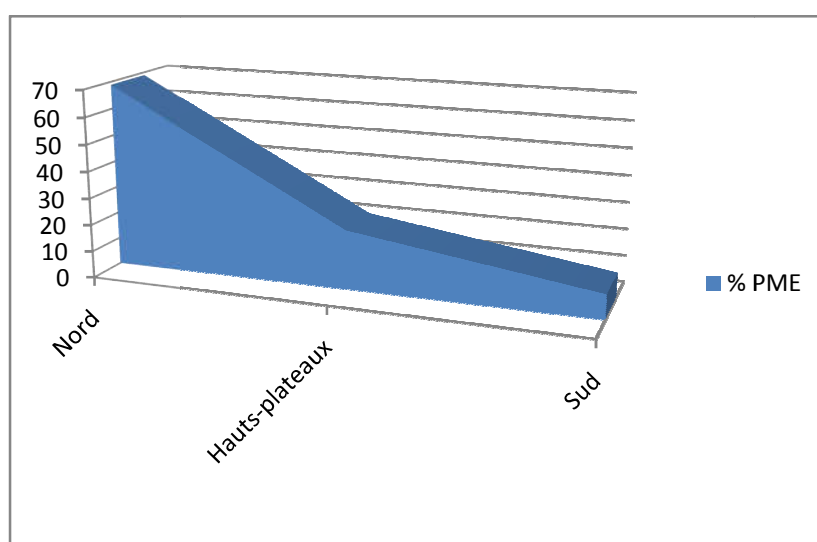
encore le dernier recensement, par une hyper-concentration des PME au nord du pays (70%). Les Hauts plateaux enregistrent 22%, tandis que le sud ne compte que 08% des PME créées²⁶ (tableau n° 05 et figure n° 01). Le graphique n°01 illustre parfaitement la décroissance importante du nombre de PME en descendant du nord vers le sud du pays.

Tableau n° 05 : « Répartition des PME algériennes à travers l'espace national »

Espace	Nord	Hauts-plateaux	Sud
% PME	70	22	08

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines. « Bulletin d'information Statistique PME », n° 33, 1^{er} semestre 2018. Edition novembre 2018.

Figure n° 01 : « Répartition des PME algériennes suivant les trois grands types d'espace géographique du pays »



Source : confectionné par nos soins à partir des données du tableau n° 07.

De même qu'au nord du pays, près de la moitié (48,49%) des PME du pays se concentrent dans dix wilayas seulement, principalement les grandes villes. Tizi-Ouzou se positionne très bien au niveau national, oscillant entre la deuxième et troisième place selon les années avec la wilaya d'Oran. Ces disparités doivent être toutefois relativisées au regard de la démographie des trois grands espaces géographiques. En effet, une lecture par les densités de PME/1000 habitants montre des écarts peu importants entre eux : 17 pour le nord, 11 pour les Hauts-plateaux et 13 pour le Sud. Rappelons qu'au 30/06/2018 la densité moyenne pour l'ensemble du pays est d'environ 26 PME/1000 habitants²⁷. Cette répartition spatiale est quasiment la même depuis le recensement publié par le premier Bulletin d'information statistique du Ministère en 2004²⁸.

Après cet aperçu de la PME en Algérie, il serait intéressant de voir cette situation au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, c'est l'objet de la section suivante.

²⁶ Ministère de l'Industrie et des Mines. « Bulletin d'information Statistique PME. 1^{er} semestre 2018 », n° 33, novembre 2018.

²⁷ Ministère de l'Industrie et des Mines. « Bulletin d'information Statistique PME. 1^{er} semestre 2018 », n° 33, novembre 2018.

²⁸ Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de L'Artisanat (2005)., « Bulletin d'information économique », n° 6, Données de l'année 2004, Alger. www.pmeart-dz.org.

Section 2 : Les PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou : état des lieux et institutions de soutien

L'objet de la présente section est de faire un état des lieux des PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou, notre champ d'étude. Notre objectif est double. D'une part, montrer, à l'instar du niveau national, l'impact des politiques publiques en faveur des PME sur les créations et la répartition sectorielle de celles-ci. D'autre part, donner un aperçu des institutions d'aide à la création. Celui-ci montre que même si ces institutions affichent des rythmes de création continus, la répartition sectorielle des entreprises créées est la même et à l'image de celle observée à l'échelle nationale, ce qui soulève la question de la valorisation des ressources locales en Algérie. L'emprunte de l'Etat y est très forte.

1. Etat des lieux des PME dans la wilaya

Le présent paragraphe est consacré à la PME dans la wilaya. On y analyse l'évolution des effectifs, la répartition sectorielle et la répartition spatiale.

1.1. Evolution du parc PME dans la wilaya

L'objet du présent paragraphe est de retracer l'évolution du parc PME dans la wilaya à partir de la date phare de 2001. Le tableau 06 suivant nous en donne un premier aperçu.

Tableau n° 06 : Evolution du parc PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou de 2001 à 2017

Année	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Nombre de PME	9260 ²⁹	9760 ³⁰	10950 ³¹	12003	13170	14434 ³²	16045 ³³	17840 ³⁴	20154 ³⁵	22255 ³⁶
Année	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017			
Nombre de PME ³⁷	23109	24754	26267	28640	32097	34743	36303			

Source : nos recoupements.

Le tableau montre une hausse continue du nombre d'entreprise depuis 2001. Une tendance qui rappelle beaucoup celle décrite précédemment pour le niveau national. La figure n° 2 ci-dessous montre la tendance continue et relativement régulière du processus. Cette situation permet à la wilaya de se positionner dans la deuxième et/ou la troisième place selon les exercices, en concurrence avec la wilaya d'Oran. Toutefois, en terme de densité et au regard des standards internationaux (45 à 50 PME pour 1000 habitants), la wilaya est encore loin dans la mesure où la

²⁹ DAOUD, S. (2009). *Les nouvelles stratégies d'intervention vis-à-vis de la PME au Maghreb : cas de l'Algérie*. Communication présentée au Colloque international « La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11èmes journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, INRPME-AUF-AIREPME, 27 et 29 mai, Trois-Rivières, Canada.

³⁰ Idem.

³¹ Ait Sidhoum, H. (2011). *Ouverture économique et dynamique entrepreneuriale : essai de modélisation des déterminants territoriaux de la création d'entreprises dans la wilaya de Bejaia* (Thèse de Doctorat en Sciences Economiques). UMMTO.

³² Idem.

³³ Idem.

³⁴ www.pmeart.dz

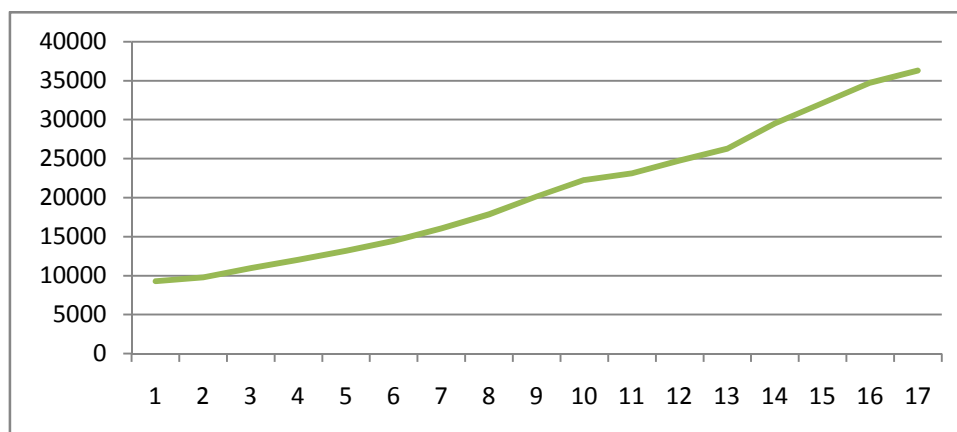
³⁵ Direction de la PME et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou, enquête octobre 2011.

³⁶ Idem.

³⁷ Direction de l'industrie et des mines de Tizi-Ouzou. Enquête mars 2018.

densité y est de 32 PME/1000 hab. Soulignant toutefois que ce chiffre reflète une amélioration, puisqu'en 2010 la densité était de près de 17 PME/hab. En dix-sept ans le parc PME a connu une hausse de 292 %, soit un taux moyen de 08,3 %/an³⁸. De même, la catégorie TPE représente la quasi-totalité des PME de la wilaya, et toutes privées.

Figure n° 02 : Courbe d'évolution du parc PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou



Source : confectionnée par nous.

1.2. Répartition sectorielle des PME de la wilaya

Pour analyser cet aspect, nous ne disposons que des données de 2014, que nous a fournis la Direction de l'industrie et des mines de la wilaya, et que nous comparons à l'occasion à celles de 2009 dont nous disposons (tableau 07).

Tableau n° 07 : Répartition des PME de la wilaya par secteur d'activité

Secteur d'activité	Nombre de PME			
	2009 ³⁹	%	2014 ⁴⁰	%
Tertiaire	9847	48,86	14786	51,6
Secondaire	7685	38,13	13062	45,6
Primaire	2622	13,01	792	02,76
Total	20154	100	28640	100

Source : nos calculs et recoupements.

Si l'on considère les trois grands secteurs d'activité, la première à faire est la similitude de la répartition sectorielle, en ce sens que c'est le tertiaire qui domine avec plus de la moitié des PME, suivi du secondaire, puis du secteur primaire qui affiche toujours la faible proportion.

Si on reconsidère singulièrement le cas de Tizi-Ouzou, on remarquera que la structure est la même en 2009 et en 2014. On notera toutefois une hausse des PME dans le secondaire, portée essentiellement par le bâtiment et au détriment du secteur primaire. Donc ce sont les activités de transport, commerce et services qui dominent.

1.3. Répartition spatiale des PME de la wilaya

Nous ne disposons pas de données récentes sur la répartition des PME par commune pour

³⁸ Nos calculs.

³⁹ Direction de la PME et de l'Artisanat de la wilaya de Tizi-Ouzou, enquête octobre 2011.

⁴⁰ Direction de l'industrie et des mines de Tizi-Ouzou. Enquête mars 2018.

analyser leur répartition spatiale dans la wilaya. Toutefois, nous pouvons affirmer, en nous basant sur les résultats d'une étude que nous avons effectuée en 2012, sur la base des données de 2009/2010 (Guedache et Hadjem, 2017), qu'il existe des disparités relatives. D'abord, la prédominance du chef-lieu de wilaya qui concentre plus de 24% des PME. Ensuite, la prédominance des principaux chefs-lieux de communes et de daïra, notamment les principaux centres urbains de la wilaya (Azazga, Boghni, Draâ-El-Mizan, Draâ-Ben-Khedda, Ain El Hammam et Larbaâ Nath Irathen), sur le reste des communes. Enfin, des disparités entre espaces physiques, marquées par la concentration des PME dans les espaces de vallées et plaines (représentés par huit communes), au détriment des espaces montagneux et le littoral.

Après cet aperçu sur les PME dans la wilaya, il serait aussi utile et intéressant de regarder l'action de quelques institutions de soutien et d'aide à la création d'entreprises dans la wilaya. C'est ce que nous proposons dans le paragraphe suivant.

2. Les institutions de soutien à la création de PME dans la wilaya : approche quantitative

L'objectif du présent paragraphe est de montrer que, globalement, c'est la même tendance et la même répartition sectorielle qui caractérise les quatre dispositifs de soutien à la création d'entreprises (ANSEJ, CNAC, ANGEM et ANDI) dans la wilaya. Cela peut s'interpréter comme une absence de stratégie « territoriale » chez les responsables de ces institutions et que, prolongements de l'Etat au niveau local, ils traduisent aussi la vision uniformisée que ce dernier a des espaces locaux. Il ne s'agit pas de faire l'état des lieux de chaque dispositif, ce qui serait trop long et peut instructif, mais de croiser les données que nous avons récoltées auprès de ces institutions pour mettre en évidence la pertinence de leurs actions.

2.1. Etat des créations enregistrées

Pour analyser cet aspect, nous ne disposons pas de données annuelles sur une longue période pour certaines de ces institutions. Aussi, nous préconisons de faire cet état des créations en nous référant à deux périodes clés, à savoir ; la période d'avant 2011 et celle à partir de 2011. L'année 2011 constitue une date importante pour ces institutions. En effet, des ajustements (facilités) ont été apportés aux modalités de financement et d'avantages concédés par ces différents dispositifs, notamment la révision à la hausse des montants plafonnés des investissements et la révision à la baisse (ramené à 1%) du montant de l'apport personnel. Cela a suscité un engouement chez les jeunes entrepreneurs, au niveau national, se traduisant par la hausse exponentielle des créations d'entreprises, comme nous le montrons dans ce qui suit.

A la lecture du tableau 08, deux remarques surgissent. La première concerne les différences d'effectifs d'entreprises créées dans les deux périodes pour les trois dispositifs (soulignons que le dispositif ANDI n'est entré en action qu'à partir de 2010, nous ne disposons de données qu'à partir de cette date). La deuxième concerne les rythmes des créations entre les deux périodes (moyennes des créations de PME par année) pour les trois dispositifs. Soulignons que l'ANSEJ est entré en activité à Tizi-Ouzou en 1997, et la CNAC et l'ANGEM en 2004.

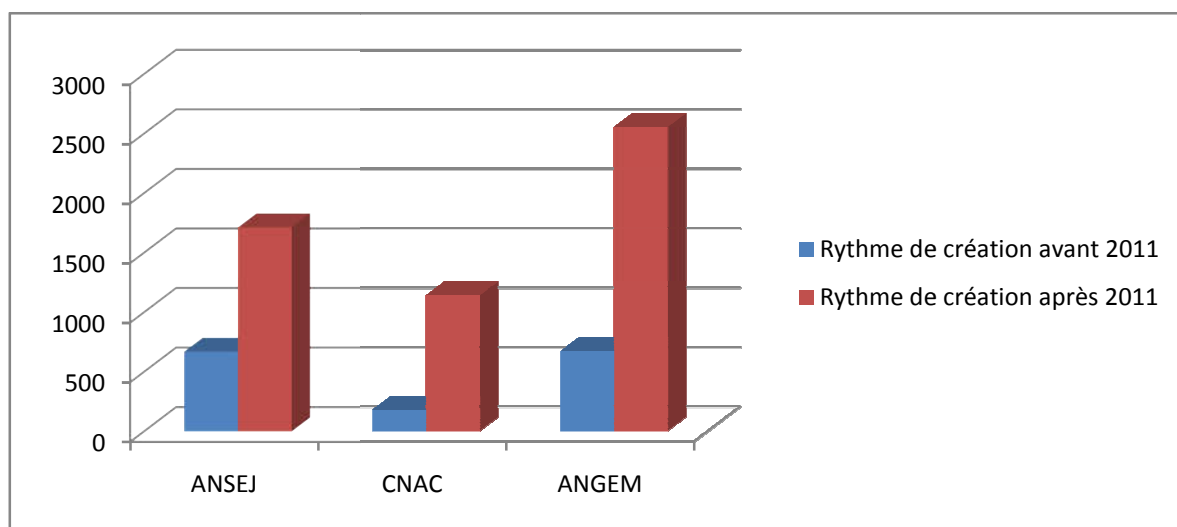
Tableau n° 08: comparaison des rythmes de création de PME entre les périodes avant et après 2011

Dispositif d'aide	Période avant 2011			Période après 2011	
	Nombre de PME créées	Rythme de création moyen (/an)		Nombre de PME créées	Rythme de création moyen (/an)
ANSEJ	9379	670		10281	1713,5
CNAC	1230	175,7		7979	1139,8
ANGEM	5161	670		15333	2555,5

Source : nos recoupements et calculs à partir des données des différentes institutions.

La figure n° 03 ci-dessous nous donne une meilleure illustration de cette réalité.

Figure n° 03 : Diagramme des rythmes des créations de PME dans l'avant et l'après 2011



Source : confectionné par nous.

Cette réalité implique, pour un économiste du territoire, la forte emprise de l'Etat central sur l'action économique locale. Ces dispositifs obéissent visiblement à une logique de développement « *par le haut* » et non « *par le bas* ». Cela interroge aussi la question de la valorisation des ressources locales, notamment les ressources spécifiques. Cet engouement, comme il s'est avéré par la suite, est surtout porté par une culture du mimétisme entre les jeunes. Il s'est traduit par l'échec du très grand nombre des projets créés et les jeunes entrepreneurs concernés, regroupés en association (CAME), dénoncent une « *politique d'emploi ratée* »⁴¹. Les projets conçus dans la précipitation sont ainsi vulnérables et incapables de faire face à la concurrence et les jeunes deviennent dépendants de ces dispositifs (Aknine & Ferferra, 2014). C'est une démarche purement quantitative, consistant pour les autorités à viser des chiffres élevés en matière de création (l'objectif d'un million de PME), peu importe la qualité et le sort des entreprises créées. Nous reviendrons sur ce point en seconde partie du présent travail. Cependant, selon les données dont nous disposons, ces rythmes estompent depuis 2014.

2.2.Répartition sectorielle des PME créées dans le cadre des différents dispositifs de soutien

Un autre aspect de ces créations permettant de justifier notre précédent propos est la répartition sectorielle. Dans le tableau 09 ci-dessous, nous reprenons des chiffres que nous

⁴¹ Slogan repris régulièrement par les adhérents de l'association lors de leurs manifestations.

avons recoupés et calculés, à partir des données des différentes institutions de soutien à la création dans la wilaya. L'objectif est double : comparer la répartition sectorielle des PME créées dans le cadre de chaque dispositif et comparer celles-ci entre les deux périodes ; avant et après 2011, pour chaque dispositif.

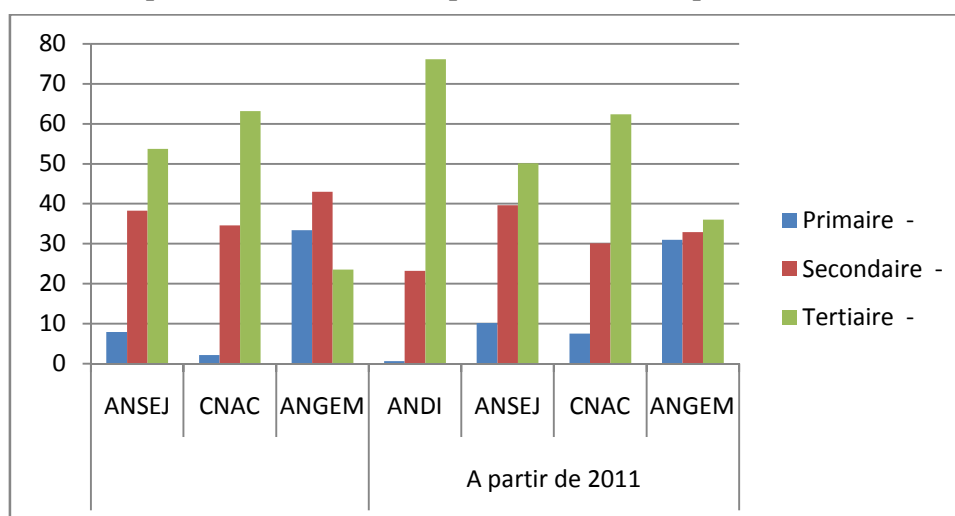
Tableau n° 09 : Situations comparées des répartitions sectorielles des créations de PME par les quatre dispositifs de soutien

% Secteur	Période avant 2011					Période après 2011			
	ANDI	ANSEJ	CNAC	ANGEM		ANDI	ANSEJ	CNAC	ANGEM
Primaire	-	07,91	02,2	33,4		0,66	10,21	07,5	31,00
Secondaire	-	38,31	34,6	43,01		23,21	39,65	30,1	32,94
Tertiaire	-	53,77	63,2	23,56		76,12	50,14	62,4	36,05

Source : nos recoupements et calculs à partir des données des différentes institutions.

Avant de commenter le tableau précisons d'abord que pour l'ANGEM, le secteur secondaire implique la très petite industrie (TPI) et inclus aussi l'artisanat. Le tableau 09, illustré par la figure n° 04, ci-dessous, montre que si l'on considère les trois grands secteurs d'activité, on s'aperçoit que la répartition est, à l'exception de l'ANGEM, les trois dispositifs présentent la même répartition sectorielle des entreprises créées.

Figure n° 04 : Diagramme des répartitions sectorielles des PME créées dans le cadre des quatre dispositifs suivant les deux périodes avant et à partir de 2011



Source : confectionné par nous.

C'est en effet, dans les trois cas, le tertiaire qui domine, suivi du secondaire et puis du primaire qui est marginal dans les trois dispositifs, particulièrement dans la période à partir de 2011. Cette dernière, quoiqu'elle ait vu le nombre d'entreprises créées dans chaque dispositif exploser, il n'en demeure qu'elle n'a visiblement pas apporté de changement de vision, tant chez les responsables des institutions, qui continuent leur démarche quantitative, voire aveugle, des territoires, que chez les jeunes qui continuent à investir les mêmes secteurs au détriment d'autres. Soulignons aussi que cette répartition sectorielle est la même que celle qu'on a observé pour la wilaya, plus haut, notamment pour les deux périodes 2009 et 2014. Dans une certaine mesure,

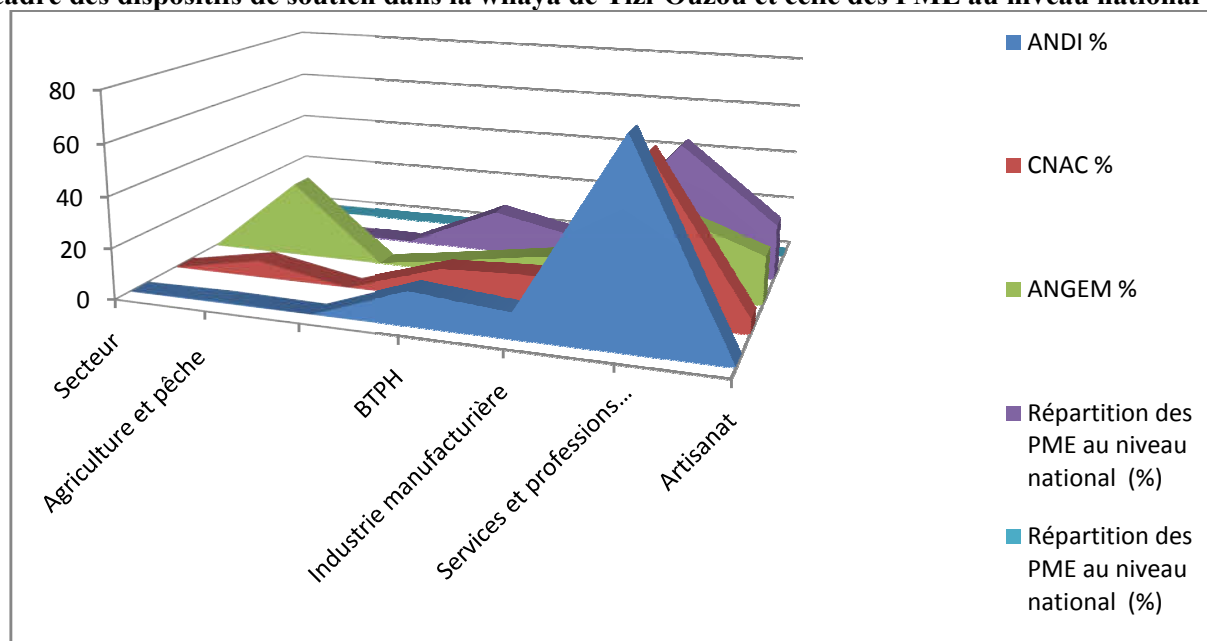
cela confirme notre position quant à la sous, voire le non, valorisation des ressources locales. Pourtant, nous devons rappeler que ces dispositifs dépendent de ministères différents, c'est-à-dire de tutelles différentes, ce qui devrait signifier, dans un sens, des objectifs différents.

2.3. Une répartition sectorielle à l'image de celle nationale

En confrontant les données, concernant la répartition sectorielle des entreprises créées des quatre institutions de soutien à la création, avec celles données plus haut de la répartition au niveau national, il en ressort d'assez fortes similitudes. La figure n° 05, ci-dessous, nous illustre la situation. Comme on peut l'observer, à l'exception du secteur de l'agriculture et de la pêche qui dominant dans le cas du dispositif ANGEM, pour le reste il ressort que les créations de PME dans le cadre des dispositifs de soutien suivent globalement la même tendance que celle de la répartition des PME au niveau national. Pourtant, les territoires locaux en Algérie sont divers et recèlent des spécificités, à la fois, géographiques, démographiques, culturelles, etc. En ce qui nous concerne, nous mettons cela sur le compte de la gouvernance locale. En Algérie, elle est de type public et fait des institutions déconcentrées de l'Etat l'acteur quasi-exclusif du développement local, neutralisant ainsi les possibilités d'action des acteurs non publics et, par conséquent, l'affirmation de dynamiques territoriales à partir de la valorisation des ressources territoriales. Les territoires locaux sont ainsi uniformisés dans la vision de l'Etat. C'est la même démarche pour tout le pays.

Par ailleurs, nous pouvons ajouter, en termes de répartition spatiale que, faute de données pour l'ensemble des dispositifs et pour la même période, il existe des disparités spatiales dans la localisation des entreprises créées dans le cadre de ces dispositifs dans la wilaya.

Figure n° 05 : Graphique comparatif de la répartition sectorielle des PME créées dans le cadre des dispositifs de soutien dans la wilaya de Tizi-Ouzou et celle des PME au niveau national



Source : confectionné par nous.

Notre propos ici repose sur une étude que nous avons menée en 2013 sur le cas de l'ANSEJ dans la wilaya. Nous avons montré, à l'instar de la répartition spatiale des PME dans la wilaya, qu'il y a une forte concentration (21%) des projets au niveau du chef-lieu de wilaya. Par rapport au nombre d'entreprises moyen par commune, près de 72% des communes enregistre un effectif inférieur à celui-ci. De même, les espaces de plaines et vallées, qui représentent $\frac{1}{4}$ de l'espace de la wilaya enregistre une densité de 14 PME/1000Hab, tandis que le reste des espaces, soit les $\frac{3}{4}$ enregistrent une densité de moins de 08 PME /1000Hab (Hadjem & Guedache, 2017).

Au terme de la présente section et de la précédente, nous avons montré l'importance que prend la PME dans l'économie algérienne depuis les années 90 et l'intérêt qui lui est porté, particulièrement depuis la promulgation de la loi 01-18 en 2001. Une multitude d'institutions, à la fois pour aider et soutenir la création des PME et pour les encadrer durant leur existence, ainsi que des mesures pour les inciter à l'innovation et au rattrapage technologique ont été mises en place.

Jusqu'à la fin des années 2000, comme nous l'avons montré, il ne s'agissait que des politiques destinées à l'entreprise « *isolée* » mais pas à des « *collectifs* » d'entreprises formant système. Ce type de politiques, dites aussi *politiques systémiques* ou *politiques SPL*, est encore au stade pilote de leur application en Algérie et n'ont été initiées que depuis le début de la décennie en cours, tant dans le secteur de l'industrie que dans celui de l'artisanat. C'est ce que nous montrons dans les deux sections qui suivent.

Section 3 : Les politiques SPL en Algérie dans le domaine de l'industrie

Au regard des différents dispositifs et politiques publiques d'aide et de soutien aux PME décrits dans la section précédente, nous pouvons affirmer que l'Algérie « *soigne bien ses PME* ». Cette métaphore, inspirée de Carré et Levrato (2009), illustre bien la situation d'attraction/répulsion qu'exerce cette catégorie d'entreprises dont le nombre et le poids dans la création de la richesse nationale ne cessent d'accroître. Ainsi, l'Etat algérien, à l'instar d'autres Etats dans le monde, réserve un traitement particulier aux PME afin de leur permettre de faire valoir leur potentiel de croissance, d'emploi et d'innovation. En sus des différentes politiques et dispositifs que nous avons soulignés précédemment, destinés essentiellement à l'entreprise isolée, faut-il le souligner, les pouvoirs publics en Algérie se sont également intéressés, ces dernières années, aux politiques destinées à des collectifs d'entreprises formant systèmes ; les *politiques systémiques* ou les *politiques SPL*. La mise en œuvre de ce type de politiques depuis 2007 semble timide mais imposée par les contextes économiques national et international.

Il s'agit dans la présente section de montrer qu'en Algérie, où domine la logique de développement « par le haut » ou « *top down* », la mise en œuvre de ce type de politiques, qui sont d'essence territoriales et répondant à une logique dite « par le bas » ou « *bottom up* », s'avère très difficile compte tenu des conditions contextuelles, notamment institutionnelles, d'une part et des modalités de mise en réseau des PME, notamment la prise en compte et la stimulation des effets de proximités typiques des SPL, d'autre part.

1. Politiques systémiques en faveur des PME, une nouvelle logique d'action

Dans le discours politique les effets des dispositifs d'aide et d'action publics sont le plus souvent évalués en fonction de leur impact sur l'emploi et/ou la valeur ajoutée sans tenir compte de leurs mécanismes et du fait qu'ils agissent à la fois sur le jeu des économies externes et d'agglomération et sur la concurrence au sein du territoire. Autrement dit, il s'agit d'une vision simplificatrice des effets des actions publiques locales en faveur des entreprises, sur la base d'un raisonnement de type « *Ceteris paribus* » ou « *toutes choses étant égales par ailleurs* » abstraction faite de leurs mécanismes (Carré et Levrato, 2012).

Les politiques systémiques ont, de ce fait, le mérite de tenir compte à la fois de la diversité et de l'hétérogénéité des entreprises et des territoires. En effet, autant les entreprises sont diverses par leur taille, secteur et branche d'activité, nature de la propriété, ancrage au territoire, gouvernance,..., autant les territoires le sont aussi par la nature et l'ampleur de leurs dotations, le degré d'exploitation de celles-ci et les modalités de la gouvernance locale. Ce n'est donc pas un hasard si les politiques territoriales systémiques prennent une importance de plus en plus croissante. Avant de présenter l'analyse de ces politiques en Algérie, un aperçu préalable de celles-ci chez nos voisins Maghrébins, notamment la Tunisie et le Maroc, serait utile.

2. Aperçu des politiques SPL dans les pays du Maghreb

Les premiers travaux qui se sont intéressés à la problématique des SPL dans les pays

Maghrébins sont ceux de Courlet (1996 ; 2006), Hsaini (1996), Ferguene (1996 ; 2004) et Pecqueur (2005 ; 2010). Ces derniers ont adopté une approche territoriale, portant essentiellement sur les formes spontanées de SPL et les processus d'industrialisation diffuse à petite échelle. Les travaux n'ont porté que sur les cas tunisien et marocain, tandis que le cas algérien restait à défricher. Ce n'est que ces dernières années que ce travail a commencé et s'est imposé à la faveur, entre autre, du redéploiement de la stratégie industrielle de l'Algérie, des nouvelles contraintes que pose la mondialisation, des engagements de l'Algérie envers les instances internationales en matière de coopération économique et, surtout, du retard accusé par rapport aux voisins marocains et tunisiens.

Les propos qui sont développés ici reprennent, pour une large part, ceux de C. Pommier (2014) dans une étude intéressante sur les SPL, qu'elle désigne sous l'appellation anglo-saxonne de *Cluster* pour mettre l'accent sur la dimension cognitive (R&D-industrie-innovation) de ces agglomérations, dans les trois pays Maghrébins (Tunisie, Maroc, Algérie) et qu'elle a effectuée pour le compte de l'IPEMED⁴². Elle y établi un état des lieux et des comparaisons entre les trois pays. Cependant, pour être en cohérence avec ses propos nous emploierons les deux concepts ; SPL, pour le cas général, et cluster, lorsqu'il s'agit d'insister sur la dimension technologique et l'innovation. Pour rappel, le concept de cluster, une réactualisation de celui de district industriel, nous le devons à M. Porter (1990) qui souligne que le regroupement géographique d'entreprises et d'institutions autour de *clusters* est un atout pour la compétitivité des régions et des nations. Pour le définir nous dirons que ;

« Ce sont des agglomérations scientifiques constituées d'une masse critique de capital social (savoir-faire et compétence), d'infrastructures et de capital financier (capital risque et fonds de recherche), de ressources scientifiques et technologiques » (Kendel, 2007).

Conscients que le choix de localisation des entreprises qui sont soumises à une forte pression de la concurrence repose sur une analyse globale des facteurs de compétitivité, les pays du Maghreb, voire du sud de la Méditerranée, ont affiché un changement de stratégie en faveur d'une attractivité construite. En effet, après avoir, pendant les années 80 et 90, basé leur développement sur l'attractivité des IDE, en aménageant des espaces d'accueil dédiés (zones franches, zones d'activités, ...), une logique basée sur les coûts avantageux de la localisation et de la main-d'œuvre, ces pays se sont tournés vers des politiques de promotion de l'innovation. La transformation des parcs industriels en technopôles est le signe de l'introduction d'initiatives publiques de soutien à l'émergence de clusters. D'où l'intérêt porté aujourd'hui à ces derniers et aux politiques systémiques favorisant les synergies entre entreprises et institutions de recherche.

2.1. Quelques ressemblances entre pays du Maghreb

Dans son travail, Madame Pommier a noté des points de ressemblance dans les politiques des trois pays. Elle souligne d'abord, l'existence d'agglomérations d'entreprises localisées,

⁴² Institut de prospective économique du monde méditerranéen.

constatables par l'observation empiriques. Ce sont les SPL traditionnels spontanés qui ont fait l'objet des premières études citées plus haut. En revanche, comme partout dans le monde, les SPL à haute capacité en R&D, ou les clusters, résultent plutôt de politiques volontaristes des Etats. Les pays du Maghreb, quoique connaissant des trajectoires industrielles différentes, semblent ces dernières années avoir tendance à privilégier ce type de SPL. Il va sans dire que cela pour ne plus rester à la traîne de l'innovation technologique. Quant aux SPL traditionnels et spontanés, à aires commerciales régionales et nationales, ils ne sont pas valorisés dans les trois pays. Pourtant, ces derniers se situent le plus souvent dans des territoires en mal de développement. (Pommier, 2014).

Un autre point de ressemblance que l'auteur observe entre ces pays est la centralisation des politiques adoptées. Celles-ci répondent à une logique dite « par le haut » ou « top down » dictées généralement par le ou les ministères en charge. Les collectivités locales n'y jouant pas un rôle actif, voire n'y participent réellement pas. On tend également à confondre cluster et filière, suite probable d'une programmation à priori. Ce qui signifie que la territorialisation n'est pas à l'œuvre dans ces politiques. En Tunisie et au Maroc on notera aussi une tendance à confondre cluster et parc industriel, ce qui serait, selon l'auteur, une conséquence des anciennes politiques industrielles basées sur l'attraction des IDE et une tentative des autorités de réutiliser, à bon escient, les énormes investissements consentis à l'époque. (Pommier, 2014).

2.2. Opportunité des politiques SPL dans les pays du Maghreb

Pommier nous rappelle que la promotion des SPL est l'affaire de divers acteurs (élus, entrepreneurs, chercheurs, société civile, ...) et pas uniquement de l'Etat. Qui plus est, dans les pays du Maghreb c'est surtout l'absence d'une culture de coopération qui risque de retarder les processus d'organisation en SPL.

L'auteur distingue dans les pays du Maghreb trois types de SPL qu'elle dénomme comme suit :

- Les SPL « spontanés », non organisés et non reconnus, qui peuvent être de création ancienne ou récente) ;
- Les SPL « formés et reconnus », résultant des volontarismes étatiques ;
- Les SPL « potentiels », émergents ou pré-émergents, que l'on peut aussi inclure dans la catégorie des SPL « constitués et reconnus ». (Pommier, 2014).

Il y aurait donc au Maghreb, selon Pommier, des formes d'organisation en SPL qui peuvent être soit spontanées, soit créées par le volontarisme étatique. Pour l'auteur ces types de SPL participent du phénomène d'agglomérations productives, ou « clusterisation » selon ses termes. Au terme de son étude, l'auteur se montre plutôt optimiste à voir, à moyen terme, apparaître des politiques SPL spécifiques aux pays du Maghreb et que des SPL mondialement compétitifs pourraient en résulter. Dans ses conclusions elle montre que :

- Les politiques sont encore au stade de construction.

- Même si les pays partagent globalement les mêmes objectifs, les types de politiques restent propres à tout un chacun. Pendant que le Maroc favorise les SPL à forte capacité de R&D, la Tunisie et l'Algérie en sont encore au stade de proposition, voire de réflexion.
- Etant encore au premier stade de leur élaboration, il est encore tôt pour en apercevoir les effets et, encore moins, pour les évaluer.
- La centralisation politique fait que les projets sont trop dépendants de l'administration, surtout au Maroc et en Algérie.
- La faible, voire l'absence, territorialisation des projets du fait que l'Etat est quasiment le seul acteur « actif » et meneur ; prédominance de la logique « par le haut ».
- L'initiation progressive à la culture de la coopération. La confiance se gagne. Cette condition à la coopération nécessite du temps pour s'établir, surtout dans un contexte où les acteurs n'ont pas cette tradition. L'apprentissage interactif s'impose. Toutes les formes de coopération, quelque en soit la forme ou le degré sont des chances d'apprendre et de se perfectionner.
- L'ébauche d'initiatives de coopérations inter-clusters. L'auteur note les débuts, quoique timides, de coopérations entre SPL, notamment entre les deux rives de la méditerranée et même entre clusters maghrébins. Des initiatives salutaires, selon l'auteur, qui pourraient déboucher sur des projets d'actions communes. De même qu'elle salue une autre initiative, pour peu que celle-ci soit soutenue par les autorités publiques, nous dit-elle, à savoir ; l'organisation des animateurs des SPL au sein d'une association, voire d'un réseau, comme cela se fait dans les pays d'Europe. Dans ces derniers les expériences montrent le rôle crucial joué par ces associations dans l'enclenchement des processus de coopération, à la base des performances des SPL, à la fois entre entrepreneurs et entre SPL.

Après ce survol sur la réalité des SPL dans les pays du Maghreb, nous proposons dans ce qui suit de nous pencher sur le cas précis de l'Algérie.

3. Cadre général des politiques SPL en Algérie

Après le choc économique de la fin des années 80 et la période d'instabilité qui s'en est suivie la décennie d'après, l'économie algérienne a passé la moitié de la décennie suivante à rétablir ses équilibres macroéconomiques, à réformer les cadres juridique et institutionnel en harmonie avec les nouvelles exigences de l'économie mondialisée. L'aisance financière qui a suivi la hausse des cours des hydrocarbures étaient hautement bienvenue. Ainsi, l'Algérie pouvait, et se devait, de créer de nouveaux atouts pour soutenir un processus de croissance endogène, moins dépendant des hydrocarbures, et s'insérer de façon avantageuse dans l'économie mondiale. L'industrie étant le moyen privilégié pour cela. Or, celle-ci avait amorcé dans les années 80 un processus de désindustrialisation qu'il fallait absolument inverser.

3.1. Les défis économiques pour l'Algérie

A la fin des années 90, un des soucis majeurs qui se sont posés pour l'Algérie est celui de la réduction de la place de l'industrie au sein de l'économie, malgré le mouvement d'investissement national et international amorcé. En effet, le secteur industriel ne tire pas tout le profit qu'il faut de la dépense publique d'équipements, de la croissance et de la demande. L'observation de la contribution au PIB sur la période 1986-2000 fait ressortir que la croissance dépend fortement de deux secteurs qualifiés d'exogènes, à savoir ; l'Agriculture, dont les performances dépendent des conditions climatiques, et les hydrocarbures, dont les prix dépendent de la volatilité des cours mondiaux⁴³.

L'Algérie devait également faire face à d'autres défis, notamment sa situation sociodémographique (fort chômage des jeunes et fuite des cerveaux), le déficit de sa balance commerciale extérieure agricole et alimentaire, les menaces inhérentes à l'hyper-concentration des activités sur le littoral, à la désertification, à l'urbanisation, au changement climatique, etc.

L'Algérie devait donc maîtriser son destin et assurer sa souveraineté industrielle et technologique et anticiper un dynamisme d'innovation technologique continu. Autrement dit, l'Algérie doit « construire » son avantage compétitif en matière industrielle. Celui-ci passe par le choix des créneaux pertinents et l'aménagement d'« espaces » conséquents pour les porter.

3.2. Cadre national d'émergence de politiques SPL en Algérie

Vu le contexte qui caractérisait l'économie nationale des années 90, une nouvelle politique nationale d'aménagement du territoire fut lancée au début des années 2000. Un de ses objectifs était de créer les conditions d'attractivité et de compétitivité du territoire dans un contexte où le marché mondialisé est fortement compétitif. Ce marché se conquiert par le progrès technique et l'innovation, clés de la compétitivité, et un programme d'action territorial. Dès lors, cette politique devait assurer la convergence des objectifs du Schéma National d'Aménagement du Territoire « SNAT 2025 » et la stratégie industrielle. C'est par le SNAT 2025, que l'État définit son grand projet territorial visant à restaurer la force et l'attractivité du territoire dans toutes ses composantes. Il intègre, dans un contexte de globalisation et de compétitivité mondiale, l'insertion et le rayonnement de l'Algérie dans ses espaces naturels d'appartenance et d'évolution (Euro-méditerranéen, Maghrébin et Africain)⁴⁴.

Les objectifs du SNAT 2025 sont multiples et ambitieux :

- Assurer une organisation territoriale qui favorise le jeu des forces du marché pour l'adopter aux exigences de l'économie contemporaine, en premier lieu celle de la compétitivité,
- Propulser les territoires les mieux dotés pour les rapprocher des standards internationaux,
- Permettre l'émergence d'activités à forte valeur ajoutée tirée par la recherche et l'innovation,

⁴³ MATET. Communication au Symposium euromaghrébin « Territoires métropolitains innovants : technopôles et pôles de compétitivité ». Tunis. Juin 2007.

⁴⁴ Idem.

- Optimiser les territoires dotés d'équipements de connexions mondiales qui leur confèrent des atouts dans la concurrence internationale, la compétitivité et l'excellence,
- Identifier les lieux les plus déterminants où s'effectuent la croissance et l'excellence.

3.3. Le déploiement de la stratégie industrielle de l'Algérie

Au vu de la situation de l'industrie au début des années 2000, une stratégie industrielle devenait urgente. A la faveur des *Assises nationales sur la stratégie industrielle* en 2009, les faiblesses et les atouts de l'économie algérienne ont été débattus et ont permis au ministère de l'industrie d'établir sa stratégie industrielle. Globalement, cette stratégie se décline en deux grands axes dont on peut décortiquer les contenus, à savoir ;

➤ *Inciter le partenaire privé à s'investir davantage dans l'économie nationale en vue de consolider les capacités industrielles du pays.* Cela passe par :

- des politiques de mise à niveau (technologique, managériale et humaine) des entreprises,
- des facilités dans le cadre d'une logique de prédilection pour les entreprises algériennes afin de renforcer leurs compétitivités sur les différents marchés national et international,
- un soutien aux entreprises à travers l'institution de structures de facilitation et d'appui.

➤ *Assurer une répartition équitable et efficace des activités dans l'espace national,* à travers notamment ;

- le renforcement en quantité et surtout en qualité de l'offre foncière,
- la recherche d'une réelle « territorialisation » des politiques industrielles comme meilleure garantie de leur réussite,
- la mise en réseau des industriels et les institutions de recherche et de formation afin de stimuler une culture d'apprentissage interactif source d'innovations technologiques⁴⁵.

Ce dernier axe qui concerne le déploiement, ou devrait-on dire à juste titre le redéploiement, spatial de l'industrie, attire particulièrement notre attention en ce sens qu'il revendique les principes d'une organisation spatiale de l'industrie en SPL. C'est en effet le cas, car il s'en est suivi des politiques publiques allant dans cette logique, notamment motivées par le retard accusé par rapport aux voisins marocain et tunisien.

4. Contenu des politiques SPL algériennes

Les études sur les SPL en Algérie sont rares. L'Algérie ne s'y est intéressée que récemment. Dès lors, celles-ci ont été recommandées, tant dans le domaine de l'artisanat que dans celui de l'industrie, par les stratégies de développement nationales et le schéma national d'aménagement du territoire (SNAT 2025).

⁴⁵ <http://www.mdipi.gov.dz/?Axes-majeurs-de-la-strategie> . Consulté le 23. 07. 2018.

4.1. Une démarche ambitieuse

Avec la nouvelle stratégie des secteurs prioritaires ont été identifiés et l'importance d'un tissu étoffé de PME industrielles soulignée. Dans un rapport du ministère de l'industrie sur la stratégie et les politiques de relance de l'industrie, portant sur leur développement spatial, on peut lire le changement de vision opéré ;

« Le développement industriel ne peut plus être appréhendé exclusivement par les logiques verticales, de branches, de sections productives, d'intégration de filières industrielles. Il faut exploiter la concentration spatiale des activités économiques et la proximité des centres de recherche-formation pour développer les interactions et les coopérations horizontales entre les différents acteurs et organisations concernés par le développement de l'industrie. Conçu dans une optique de compétitivité, la localisation industrielle est aujourd'hui bâtie autour du partage des économies externes, des ressources et des compétences critiques, et dans la synergie entre les entreprises situées dans un même territoire. »⁴⁶.

Dans ce rapport apparaît également le concept de « Zones de développement industriel intégré » (ZDII), qui a concouru à sensibiliser à l'idée de « clusters » ;

« Dans ce domaine, l'idée de localisation prend tout son sens : ce sont ces sites de concentration spatiale qui incitent les IDE à venir s'installer et permettent les remontées de filières dont le pays a besoin. Substituant à la pratique actuelle, dans notre pays, de simple implantation, la logique de la connectivité et des économies externes, les Zones de développement industriels intégrées (ZDII) qui seront mises en place mettront à profit la proximité spatiale pour mettre en réseau les entreprises, les structures publiques de régulation ainsi que les structures de recherche, de formation et d'expertise. »⁴⁷.

A partir de l'année 2008 furent lancées les premières expériences de soutien à des SPL dans le secteur de l'artisanat, sous la conduite du ministère de l'Artisanat. Cette démarche a été rapidement élargie au secteur de l'industrie, dans le cadre de la coopération allemande, à travers notamment le Programme DEVED (Développement économique durable) de l'Agence de coopération GIZ. Cette démarche a ainsi apporté un appui à quelques « clusters », notamment dans les secteurs de la construction/réparation navale, des dattes et tomates, des services de transport et logistique. Le SNAT 2025 dans sa stratégie de redéploiement spatial de l'industrie et le renforcement de ses capacités technologiques et de l'innovation préconise le concept de *pôle de compétitivité et de compétences*. Il décrit celui-ci comme la réunion en un même espace ou en réseaux inter-wilayas d'entreprises, d'institutions de formation et de recherche, de startups et autre. (Pommier, 2014).

Dans cette perspective, six pôles ont été identifiés par le ministère, susceptibles d'être développés en pôles de compétitivité :

⁴⁶ MIPI. (2007)., « Stratégie et politiques de relance et de développement industriels. Synthèse ». Alger.

⁴⁷ Idem.

- 1- Le Bipôle « Alger - Sidi Abdellah–Bouinan », dont deux sites d'excellence d'accueil dans la région d'Alger : le bi-pôle « Sidi Abdellah – Bouinan ». Sidi Abdellah est spécialisé dans les TIC, technologies avancées, Formation et recherche universitaire. Bouinan est spécialisé dans les biotechnologies, technologies des Sports et des loisirs.
- 2- Le Pôle Oran-Mostaganem-Sidi Bel Abbès -Tlemcen, dans le domaine de la Chimie organique, technologies spatiales, télécommunications.
- 3- Le Pôle Constantine –Annaba–Skikda, pour les biotechnologies alimentaires, santé, métallurgie et mécanique.
- 4- Le Pôle Sétif–Bejaia-Bordj Bou Arréridj–M'Sila, dans les domaines de la plasturgie, biotechnologie alimentaire et productique.
- 5- Le Pôle Médéa-Boughezoul–Laghouat, dans les domaines des énergies nouvelles, environnement et ressources hydriques.
- 6- Le Pôle Ouargla-Hassi Messaoud-Ghardaïa, pour la pétrochimie, les énergies nouvelles et l'agriculture saharienne⁴⁸.

Nous devons préciser, toutefois, que ces « pôles de compétitivité » sont désignés par les recherches scientifiques qui s'y sont intéressées (Belkacem *et al.*, 2013 ; Sahi, 2014 ; Pommier, 2014) par le concept de « cluster ».

La création des « Zones de développement industriel intégré » (ZDII), par l'intégration ; entreprises, institutions universitaires et de recherche, ambitionne de faire naître des « pôles » consacrés à des spécialités industrielles et technologiques diverses et à l'émergence d'entreprises innovantes. Ce principe de ZDII marque un tournant majeur dans la politique suivie par l'Etat depuis les années 1970 (Pommier, 2014). On rompt ainsi avec les simples réceptacles physiques des activités qu'étaient les zones industrielles et d'activité, souvent mal aménagées et sous-équipées. Des espaces d'accueil des seules unités industrielles répondant à une logique de juxtaposition spatiale ou co-localisation, sans rapports de synergies entre les entreprises. Ceux-ci n'étant même pas sollicités. Par contre, les ZDII, qui impliquent la réunion au sein de mêmes espaces d'unités industrielles et d'unités de recherche et de formation, visent surtout à susciter et à encourager la coopération interentreprises et entre celles-ci et les unités de recherches. Ce sont les relations synergiques entre ces diverses unités qui sont visées. Le cas échéant, elles se constitueront alors en clusters.

Dans son étude du cas algérien, Pommier (2014) distingue entre les trois types de SPL observés dans les pays du Maghreb, cités plus haut. C'est ce que nous montrons dans ce qui suit.

4.1.1. Dans le cas des SPL dits « spontanés »

Même si la recherche empirique n'a pas encore mis en évidence l'existence de SPL authentiques et de poids significatif, l'observation de terrain laisse apparaître dans certains

⁴⁸ MATET. Communication au Symposium euromaghébin « Territoires métropolitains innovants : technopôles et pôles de compétitivité ». Tunis. Juin 2007.

espaces une tendance au regroupement qui rappelle celle des SPL, notamment dans leur forme basique. C'est le cas, nous dit Pommier (2014), de la Zone d'activité concertée (ZAC) de Taharacht dans la vallée de la Soummam, spécialisée dans l'agroalimentaire, notamment les produits laitiers, et de la zone industrielle de Bordj Bou Arreridj, spécialisée dans l'électronique et l'électroménager. Celle-ci est la plus importante du pays dans son domaine, son essor est tel, nous dit l'auteur, que le ministère envisagerait sa promotion en une ZDII, à l'instar de celles d'Annaba, Blida, Oran et de Sétif.

4.1.2. Dans le cas des SPL « formés ou en formation »

Dans plusieurs domaines de l'industrie nationale, l'idée de la « clusterisation » est soulevée, particulièrement pour les sous-traitants.

Dans le domaine de la mécanique et de l'électronique, on envisagerait d'organiser en clusters les groupements de PME sous-traitantes, adossés à de grandes zones industrielles observées, pour favoriser la coopération technologique. Nous pouvons citer quelques exemples. Celui de Constantine, dans la mécanique industrielle et automobile, où l'*Union professionnelle de l'industrie automobile et mécanique* (UPIAM), a fédéré un réseau de PME sous-traitantes dans le autour de l'Entreprise nationale de matériel de travaux publics (ENMTP). L'autre exemple est celui de Rouïba, autour de la société nationale des véhicules industriels (SNVI).

Ces projets, selon Pommier (2014), citant les propos du Directeur général de la PME au ministère de l'industrie, visent à développer le partenariat « technologique et stratégique » entre les donneurs d'ordre ; la SNVI et l'ENMTP, et les entreprises sous-traitantes, regroupées d'ailleurs au sein de l'UPIAM. La vocation de ces clusters, couvrant les zones de Rouiba et de Constantine est de contribuer à « optimiser » la compétitivité des entreprises activant dans ce secteur. L'auteur cite aussi l'exemple de Tiaret, autour de l'entreprise Renault Algérie Production (RAP), où près d'une centaine de sous-traitants locaux ont été identifiés pouvant former un réseau autour de RAP. D'autres projets sont aussi envisagés pour l'avenir.

Dans le domaine de l'agroalimentaire, la grande partie des regroupements en clusters dans cette filière a été créé avec le concours de l'agence de coopération allemande GIZ (Programme DEVED – Clusters d'innovation et développement économique régional). C'est le cas, nous dit Pommier (2014), de deux clusters pilotes ; celui de la transformation de la tomate industrielle, regroupant Guelma et Annaba, et celui de la valorisation et de la transformation des dattes, à Ghardaïa. Elle cite aussi le cas du cluster des boissons, constitué des membres de l'Association algérienne des producteurs de boissons (APAB), qui regroupe aussi les producteurs de matières premières, d'emballage et les prestataires de services. Localisé dans la vallée de la Soummam, il bénéficie, en outre, du Programme d'appui à la diversification de l'économie en Algérie (DIVECO) et de la participation de l'université. Cependant, l'auteur évoque surtout les

performances du SPL de l'huile d'olive à Bouira, en Kabylie, dont l'essor est dû en grande partie au volontarisme et au génie d'un leader (Pommier, 2014).

4.1.3. Les parcs industriels, une aubaine pour les SPL ?

Concernant la stratégie de relance des parcs d'activités envisagée par les autorités algériennes et devant aboutir à la réalisation d'un grand nombre de pôles industriels, Pommier (2014) fait remarquer que si, en parallèle, une politique d'appui aux clusters était menée dans le sillage de cette stratégie, notamment par des méthodes d'animation favorisant le rapprochement entre entreprises, ces parcs pourraient être des embryons de réseaux industriels de type SPL, voire de clusters à fort potentiel technologique et d'innovation.

Selon Pommier, cinq parcs seraient envisagés :

- Le cyber-parc de Sidi-Abdallah, pour les TIC et les biotechnologies, autour des entreprises SNVI-Daimler et auquel contribuent l'université des sciences et de la technologie Houari-Boumediene et l'école supérieure de technologie de Rouïba, entre autre.
- Le pôle de Bejaïa pour l'agroalimentaire, qui réunirait les producteurs, les institutions de recherche et de formation supérieure, notamment l'université de Bejaïa, l'INA, l'INRAA, l'INRF, l'USTHB, le centre de recherche en agroalimentaire, les laboratoires de la Laiterie Soummam, de Cevital, du Groupe IFRI, Sim et de Rouiba.
- La zone industrielle d'Aïn Smara et d'Oued Hamimime à Constantine, pour les TIC et la mécanique, autour des entreprises Sofame, Somatel, Sofare, German, Liebbher, Etrag, Emo et l'université de Constantine ;
- Le parc de Sidi Bel Abbès pour l'électronique (technologies spatiales et télécom), autour des entreprises Enie, Sitel, Inatel, Alfatron et avec les universités de Sidi Bel Abbès et de Tlemcen ;
- Le Technoparc d'Oued Tlélât à Oran pour la mécanique, autour de la SNVI-Renault et des sous-traitants de l'électronique, de la fonderie, de l'usinage, du plastique de la chimie. Y seraient aussi associées les universités des sciences et technologie d'Oran et d'Es Senia, l'Ecole normale supérieure d'enseignement technique d'Oran, l'Ecole polytechnique et l'INA (Pommier, 2014).

5. Les limites des politiques SPL dans le domaine de l'industrie en Algérie

Le premier constat que nous relevons dans les politiques systémiques initiées en Algérie quoiqu'encore au stade expérimental, c'est leur nature quasi-exclusivement de type *to down* c'est-à-dire initiées et dirigées par l'Etat suivant la logique dite *par le haut*. Ce sont des démarches exclusivement volontaristes et étatiques.

Comme dans les pays du Maghreb, l'Algérie porte aussi le caractère centralisé de ses politiques SPL. Les collectivités locales n'y sont pratiquement pas adjointes. Ces politiques sont aussi caractérisées par une confusion entre SPL (surtout cluster) et filière, du fait de la programmation à priori.

Elément important aussi, la territorialisation est peu prise en considération. En voulant récupérer les avantages dûs aux investissements en équipements dans les politiques industrielles tournées vers l'attraction des IDE initiées dans les années 90 et 2000, les autorités ont tendance à confondre, à la fois volontairement et obligatoirement, entre cluster, pôle de compétitivité et parcs industriels. Le coût des investissements y oblige.

On soulignera également l'absence d'une culture de coopération entre acteurs.

Les agglomérations productives spontanées, visibles dans certaines wilayas, sont peu, voire pas du tout, sollicitées en vue de leur renforcement et leur promotion dans une démarche SPL.

Dans leurs démarches, ces politiques semblent répondre plus à un calquage de politiques appliquées ailleurs, notamment dans les pays industrialisés, ou aux recommandations des instances internationales ou agences de coopération, sans tenir compte des spécificités de l'économie algérienne, ni de celles de ses cadres institutionnel et culturel. Ce constat nous rappelle les échecs passés de politiques importées et appliquées suivant cette logique. Nous ne pouvons donc pas dire, sans risque de se tromper, qu'elles répondent aux besoins des territoires.

Dans leurs conclusions sur la politique des clusters initiée en Algérie depuis 2010, Belkacem et al. (2014) soulignent que la constitution de clusters en Algérie, qui devait contribuer à la construction d'une économie productive, se heurte à de nombreux obstacles, à savoir ; institutionnels, dont la multiplicité des intervenants sans structure de coordination, économiques, notamment la désindustrialisation et la concurrence des importations. La désindustrialisation, soulignent-elles, est une caractéristique fondamentale du « *Dutch-disease* » qui est le résultat de mauvais choix d'investissement de la rente pétrolière.

Néanmoins, le bilan est pour l'heure mitigé. Les entreprises concernées sont confrontées à des obstacles et difficultés divers (financier, technique, matériel, informationnel,...) tout au long de leur processus de production, contrariant ainsi leur compétitivité.

On constate également un décalage entre les visions des pouvoirs publics et les modalités pratiques de mise en œuvre de ces politiques sur le terrain. Ce décalage est une offre de service déstructurée (Sahi, 2014), aboutissant à un simple rapprochement géographique des entreprises entre elles, voire avec et les autres acteurs, mais sans rapprochement relationnel notable.

Section 4 : Les politiques SPL en Algérie dans le domaine de l'artisanat

Le déploiement de la stratégie nationale en Algérie n'a pas concerné que l'industrie, le secteur de l'artisanat également a été mis à contribution, en tant que secteur créateur d'emplois et de valeur ajoutée. Ce qui fait que dans ce secteur aussi des réformes et bouleversements ont été opérés par rapport aux années 80-90, notamment l'expérience des SPL.

1. Cadre général d'application des politiques SPL dans l'artisanat

Le plan d'action pour le développement de l'artisanat a été suscité par les recommandations issues des *Assises nationales*, en 2009, ainsi que celles des nombreux séminaires régionaux et internationaux qui en avaient suivis et de la Conférence nationale sur l'Artisanat de juin 2011. Ces recommandations sont aussi en cohérence avec le cadre de l'accord d'association avec l'UE et celui de la future adhésion de l'Algérie à l'OMC. Cependant, la mise en œuvre de ces recommandations exigeait l'élaboration d'un plan d'action qui les traduirait dans les faits en dépassement du premier Plan de la période 2003-2010. Un autre plan, plus ambitieux et plus en phase avec la réalité, dans la mesure où il s'est enrichi des expériences et des erreurs du précédent, est lancé pour la période 2010-2020. C'est ce dernier qui retient notre attention ici, étant donné que c'est dans celui-ci que les politiques SPL sont prises en considération parmi les stratégies de développement du secteur. En réponse aux recommandations citées, ce sera ce plan, dit « *Plan d'action pour le développement de L'Artisanat. Horizon 2020* »⁴⁹ qui tentera de réunir les conditions nécessaires au développement du secteur de l'artisanat, notamment à travers l'accompagnement des artisans pour améliorer la production et encourager leur savoir faire et leurs compétences, ainsi que le renforcement des capacités institutionnelles. Le Plan s'articule autour d'un certain nombre d'axes, à savoir ; la promotion de l'emploi, l'amélioration de la production et de la compétitivité, la satisfaction des besoins de la population, l'intégration économique et sociale, le développement de l'entrepreneuriat, le développement de l'exportation, la sauvegarde de l'Artisanat en voie de disparition. Ce plan intervient en deux phases successives ; la phase de consolidation et de normalisation, de 2012 à 2017, et la phase de professionnalisation, de 2017 à 2020⁵⁰.

La première phase visait des mesures ayant trait à ; la modification et le renforcement du cadre législatif et réglementaire de l'Artisanat, l'encouragement de la formation et de l'entrepreneuriat, la promotion du produit de l'artisanat comme facteur de développement du tourisme, l'introduction de la normalisation dans l'artisanat, la diversification des modes de financement, l'appui à la mise à niveau et la promotion de l'exportation.

La deuxième phase déploie des mesures qui s'inscrivent dans les orientations du Schéma

⁴⁹ Ministère du Tourisme et de l'Artisanat (MTA). (2013). « *Plan d'action pour le développement de l'Artisanat-Horizon 2020. Synthèse* ». Alger. 2013.

⁵⁰ Idem.

national d'aménagement du territoire (SNAT), de la politique du renouveau rural (PRR) et du Schéma national directeur d'aménagement touristique (SNDAT), en tirant partie des nouvelles opportunités offertes. Parmi les instruments mobilisés par le Ministère pour mettre en action son plan nous avons, entre autre ; le renforcement et le développement des missions d'intermédiation des chambres d'artisanat et des métiers (CAM), le développement du système d'information, l'identification des activités artisanales (enseignes professionnelles), la promotion des SPL et la mise en place de pôles d'excellence de l'artisanat et des métiers. Ces deux derniers instruments retiennent particulièrement notre attention dans ce qui suit.

2. Les pôles d'excellence de l'artisanat et des métiers

Les infrastructures et les installations nécessaires à l'accompagnement et à l'encadrement des opérateurs et des professionnels du secteur de l'artisanat ont fait l'objet d'importants investissements de la part de l'Etat, notamment durant les deux plans quinquennaux 2005-2009 et 2010-2014. Ces infrastructures sont composées des Maisons de l'artisanat, des Centres des savoirs-faires locaux, d'ateliers de formation/production, de centrales d'achat de laine, de centres d'estampillage, d'espaces d'exposition-vente. A celles-ci sont venus s'ajouter les « *Pôles d'excellence de l'artisanat et des métiers* ». Ces derniers visent à créer, dans des espaces et des territoires donnés, des dynamiques autour de projets favorisant le développement économique local par la valorisation des productions artisanales et la promotion des richesses culturelles locales⁵¹. Aussi, dans le cadre du plan 2010-2014 trois projets de création de centres d'excellence ont été inscrits ; un dans la wilaya de Batna autour du métier de l'orfèvrerie, un autre dans la wilaya de Tipaza autour de la spécialité céramique et en coopération avec les espagnoles, et un troisième dans la wilaya de Tamanrasset, dédié à la formation au métier de la taille de gemmes (pierres précieuses et semi-précieuses, et bijoux artisanaux incrustés), en coopération avec les brésiliens.

De même que d'autres pôles d'excellence sont projetés pour le futur dans d'autres wilayas.

3. Les Systèmes productifs localisés (SPL)

Selon le Plan Horizon 2020, on entend par SPL ;

« Un ensemble d'artisans d'un même métier ou d'une même filière productive, appartenant au même territoire et qui entretiennent des relations de proximité et de coopération interentreprises. »⁵².

Dans le même Plan, on peut lire aussi que pour leur mise en œuvre, le ministère s'appuie sur un savoir-faire spécifique en animation économique qu'il confie, pour une période transitoire limitée, aux CAM et qui consistera à faciliter, au sein de ces SPL :

- L'instauration au sein de la filière productive, en suscitant les synergies entre acteurs, un

⁵¹ Ministère du Tourisme et de l'Artisanat (MTA). (2013). « Plan d'action pour le développement de l'Artisanat-Horizon 2020. Synthèse ». Alger. 2013. Op cit.

⁵² Idem.

climat de confiance et la promotion de réseaux de coopération interentreprises,

- L'élaboration de stratégies collectives à partir d'un diagnostic participatif, d'une stratégie de développement et d'un plan d'action concerté,
- L'exécution de projets communs ; financement, mise en œuvre, suivi et évaluation.

3.1. Les projets de SPL dans l'artisanat en Algérie

C'est en 2003 que l'idée de SPL a été proposée aux CAM, tandis que leur lancement n'a débuté qu'en 2008. Dans un premier temps, sept projets furent lancés dans différents domaines d'activité ; tissage wabri (poil de chameau) à M'Sila, la maçonnerie à Mostaganem, restauration du vieux bâti à Oran, le tapis traditionnel à Ghardaïa, la poterie traditionnelle à Bejaia, la taille de gemme à Tamanrasset et la dinanderie à Constantine. Dans un second temps, soit en 2009, sept autres projets furent lancés ; le cuir et la tannerie à Jijel, le travail du plâtre à Skikda, les pattes alimentaires et couscous traditionnel à Tizi-Ouzou, le tissage à Oum-El-Bouagui, la sellerie à Tiaret et l'orfèvrerie à Batna. D'autres projets furent lancés l'année suivante. Au total, une vingtaine de SPL furent créés regroupant plus de 3000 artisans, tant formels qu'informels. Ces projets ont permis également la création de pas moins de 48 associations professionnelles (dont 27 seulement ont été agréées) et la formation des jeunes artisans en création et gestion de la micro-entreprise (Sersour, 2014). Ces projets ont facilité aux artisans l'obtention de crédits et des aides dans le cadre des dispositifs d'aides, l'accès aux marchés publics, l'approvisionnement en intrants, la formation des associations de wilaya, l'échange de compétences et d'expériences, ainsi que la réunion de certains d'entre eux autour d'un pôle d'intérêt général. Des premiers résultats encourageants ont été enregistrés, selon les données du ministère, notamment grâce aux associations, tels que les opérations d'obtention de marchés publics, voire pour certains l'exportation (cas de Bejaia et Djelfa), constitution des premiers réseaux de commercialisation. Certains SPL sont restés à l'état initial de leur création, tels que ceux d'Oran, Laghouat et Béchar. Cependant, beaucoup de ces SPL n'ont pas résisté plus de cinq ans, tel que celui de Tizi-Ouzou (Cf. *Chap IV, Part II. Infra*).

4. Les clusters : la tentation

En 2015, l'Algérie participe au projet régional de l'ONUDI « *Développement de Clusters dans les Industries Culturelles et Créatives (ICC) de la Région Sud de la Méditerranée* »⁵³, financé par l'Union Européenne et l'Agence italienne de la coopération pour le développement et piloté par le ministère de l'industrie. Il est mis en place depuis 2015 dans sept pays du Sud de la Méditerranée (Algérie, Maroc, Tunisie, Liban, Jordanie, Egypte et Palestine) à travers deux projets pilotes par pays. Ces derniers ont été sélectionnés suite à une cartographie de 140 clusters potentiels et 70 groupements d'entreprises identifiés par les équipes ONUDI après avoir mené des interviews auprès de plus de 500 personnes. Ce projet vise à

⁵³ ONU., (2016). *OJECTIFS*. Bulletin du Système des nations unies en Algérie. Avril-Juin. Alger.

mettre en application un programme technique qui admet l'importance de la combinaison entre culture, innovation, technologie et entrepreneuriat pour l'atteinte des objectifs de développement de l'ONUDI⁵⁴. Deux des SPL cités plus haut ont été retenus comme projets pilotes ; celui des bijoux à Batna et celui de la dinanderie à Constantine. L'approche du projet est unique puisqu'elle cherche à introduire le concept de cluster ; une méthodologie éprouvée pour accroître la compétitivité des PME au sein d'une chaîne de valeur donnée, dans ce cas les industries culturelles et créatives (ICC). Ce qui est censé représenter une grande opportunité pour le développement industriel et artisanal inclusif et durable dans les pays du Sud de la Méditerranée⁵⁵. Les clusters sélectionnés seront renforcés par la mise en œuvre de la méthodologie des clusters et des liens d'affaires de l'ONUDI et par l'application de la stratégie ICC de l'organisation dans les entreprises faisant partie des clusters. Ils bénéficieront aussi d'assistance multiple pour les activités d'accès au marché et de partenariats avec des entités publiques et privées. Cependant, les résultats ne sont pas encore connus.

5. L'expérience des Nucleus

L'Algérie s'est également engagée dans l'approche Nucleus dans le cadre du développement des activités artisanales. Pour rappel, un nucléus est ;

« Un ensemble d'entreprises qui se réunissent périodiquement autour d'un conseiller de Nucleus rattaché à une Chambre de l'Artisanat et des Métiers (CAM) ou une Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) pour identifier leurs problèmes communs et pour, ensemble, trouver des solutions : achats groupés, marketing commun, échanges d'informations sur les clients, sur les techniques, etc. » (Perret, 2009).

Les CAM ou les CCI qui participent au programme Nucleus signent des conventions de partenariat proposées par GTZ-AAPOP (Appui aux Associations Professionnelles et aux Organisations Patronales) de la coopération algéro-allemande.

L'approche Nucleus est née dans le sillage d'un partenariat germano-brésilien, au début des années 90. Elle vise, la participation des entreprises individuelles, notamment les TPE, et l'amorce de processus de développement structurel au sein des chambres et associations de commerce dans le but de créer une interface entre les acteurs du secteur où, ils pourraient, les entrepreneurs surtout, apprendre à se connaître en échangeant sur divers aspects liés à leur activité, puis à développer la confiance entre eux, en vue d'actions plus complexes et de plus grande envergure. (Perret, 2009). De manière plus scientifique, l'approche nucléus tente de créer du capital social sous l'impulsion d'une politique publique (Perret, 2014). Le principe dans l'approche Nucleus est que dès lors que des entrepreneurs ont quelque chose en commun et, pour peu qu'ils aient des choses à partager (professionnellement parlant) et qu'ils veuillent les partager, il devient possible, voire utile, de créer un Nucleus. On dit qu'avec six entrepreneurs, de même secteur, partageant les mêmes préoccupations ou proches géographiquement, on peut

⁵⁴ ONU., (2016). *OJECTIFS*. Bulletin du Système des nations unies en Algérie. Avril-Juin. Op Cit.

⁵⁵ https://www.mta.gov.dz/?page_id=1113#dev . Consulté le 11/12/2018.

lancer un Nucleus. Celui-ci s'élargissant au fur et à mesure de l'arrivée d'autres entrepreneurs. On préconise cependant de ne pas dépasser la vingtaine d'entrepreneurs à la limite de l'efficacité et des possibilités du conseiller (Perret, 2009).

Dans le Nucleus, l'impulsion vient souvent de l'Etat. Aussi le ministère de l'artisanat s'est engagé avec la coopération technique allemande GTZ, à travers son programme de développement économique durable (DEVED), dans le renforcement de la compétitivité des entreprises de moins de 20 salariés, notamment les TPE. Le dit programme est structuré en quatre composantes ; renforcement des politiques et stratégies aux PME, développement de services d'appui non financiers pour les PME et promotion de l'innovation, amélioration des services financiers au profit des PME, appui aux associations professionnelles, chambres et organisations patronales afin de les aider à développer des services répondant aux besoins de leurs adhérents. C'est de cette dernière composante que dépend l'approche Nucleus, dont l'objectif est le renforcement du rôle des CAM et CCI vis-à-vis des entrepreneurs par leur mise en réseau (Chibani et Perret, 2010). En Algérie, le Nucleus vise à permettre la coopération dans des réseaux d'interaction entre acteurs locaux, notamment les petites entreprises de la même wilaya sous l'intermédiation du conseiller du Nucleus (Perret, 2010).

En 2006, l'approche est tentée en Algérie. Plusieurs CAM ont été concernées ; Alger, Sétif, Tipaza, Tizi-Ouzou, Bejaia/Bouira, Oran, Blida/Médeä, Jijel/Mila, Mostaganem. En 2010, 1500 entreprises étaient parties prenantes du projet. Cette politique a connu des résultats différents selon les CAM. Elle s'est surtout heurtée à des problèmes socioculturels, tels que la difficulté à convaincre les artisans à s'initier à l'expérience, la difficulté de leur faire admettre que les résultats demandent du temps pour se concrétiser, l'irrégularité dans la présence aux réunions, le manque de confiance dans la méthode, voire parfois remise en cause des capacités des conseillers, l'absence de moyens d'action pour les CAM, notamment l'exiguïté des locaux, etc. Dans leur enquête au niveau de la CAM d'Alger, Chibani et Perret (2010) ont relevé chez les artisans les problèmes de l'individualisme et de la méfiance envers l'Etat. Elles notent aussi, de part les expériences observées dans le monde, notamment la grande expérience Brésilienne, que le problème en matière de promotion des PME/TPE réside dans la logique retenue. Il ne s'agit plus d'un problème d'offre, mais de demande. Toute stratégie doit se concentrer sur la demande des entreprises et non pas l'inverse. C'est dans ce sens que les CAM doivent agir.

6. Les limites des politiques SPL dans le secteur de l'artisanat en Algérie

La première remarque à adresser aux politiques SPL appliquées dans le secteur de l'artisanat en Algérie concerne le fait qu'elles soient toutes initiées par l'Etat, via le Ministère et ses différents prolongements au niveau local. Autrement dit, elles répondent toutes à une logique de développement *par le haut* ou *top down*. Se pose, dès lors, la question de leur territorialisation. L'absence de celle-ci se reflète dans la prédominance de la logique de

l'« offre » de service des institutions de l'Etat sur celle de la « demande » (besoins) des entreprises. Malgré les ambitions affichées à chaque lancement d'une politique, peu de résultats sont observés. La plupart, pour ne pas dire tous, des SPL lancés n'ont pas abouti, le meilleur exemple est celui du couscous traditionnel de Tizi-Ouzou et sur lequel nous revenons dans la seconde partie qui suit (*Cf. Chap IV Infra*). Il en est de même pour l'approche Nucleus. Aucun changement dans l'organisation des CAM n'est observé comme l'exige l'approche. On relèvera également, en conséquence peut-être, la non adaptation des recommandations des différentes politiques SPL aux spécificités et besoins des artisans. L'artisan n'a pas encore le sentiment d'être écouté et concerté. Il en est aussi des moyens matériels des CAM, par rapport à l'ampleur des actions exigées par de telles politiques, ce qui ne motive pas leurs responsables. Le « manque de considération » pour l'artisanat est souvent évoqué par les acteurs du secteur.

En 2010, la composante 4 du programme DEVED (dont relève l'approche Nucleus) a été suspendue, signe probablement de son échec. En même temps, on affichait la même tentation pour le concept, plus en vogue sans doute, de *cluster*. On notera aussi l'omission de la dimension temps que les politiques SPL exigent et qui s'inscrit dans le temps long dépassant la décennie. Il y a lieu aussi de souligner, comme pour le secteur industriel, la non prise en compte des agglomérations productives spontanées, embryons de futurs SPL peut-être, visibles dans certaines wilayas et dans certains métiers. Celles-ci sont peu, voire pas du tout, sollicitées en vue de leur renforcement et de leur promotion dans des démarches SPL. De même, la faible marge de manœuvre des chambres, totalement dépendantes du pouvoir central, ne peut favoriser des politiques SPL d'essence territoriale, synonymes d'autonomie d'action. Ce qui explique le manque de confiance des artisans envers ces institutions. Les politiques SPL sont conditionnées par un certain nombre de considérations, à savoir ; la volonté et le dynamisme des pouvoirs publics, le degré de centralisation de l'Etat, la compétence et le dynamisme des animateurs et conseillers, la volonté et l'intérêt réel des artisans à y participer, la qualité et la fréquence des rencontres (réunions) et l'environnement de façon générale. Or, l'on observe que le souci des décideurs algériens est surtout porté sur la création d'entreprises formelles et la tentation de formaliser une partie de l'informel. Nous rappellerons ici, avec Chibani et Perret (2010), la notion de capital social qui s'appréhende suivant ses quatre variables ; normative, relationnelle, cognitive et la confiance. L'association des quatre, qui interviennent à différents niveaux, étant une condition à la réussite d'une politique systémique. Nous soulignerons que la variable confiance est cruciale et devrait constituer la pierre angulaire des politiques publiques. L'Etat algérien doit, en effet, faire en sorte de redonner confiance aux artisans vis-à-vis des institutions publiques, notamment les CAM. Les politiques SPL dans le secteur de l'artisanat, à l'instar de celles développées dans le secteur industriel, souffrent de la difficulté à susciter la proximité organisationnelle du fait d'une logique qui place l'Etat comme seul acteur « actif », les autres étant censés suivre ses directives. Il n'y a donc pas d'interactions synergiques, ni de mobilisation de capital social. Deux facteurs semblent prépondérants ; le facteur institutionnel, par la prédominance d'une gouvernance publique, et le facteur socioculturel, par la mentalité réfractaire et individualiste d'un grand nombre d'artisans.

Conclusion au chapitre IV

Dans ce chapitre nous avons montré que depuis le début des années 90, l'Algérie a affiché une volonté politique de faire de la PME le moteur de l'économie nationale. Nous avons vu que la promulgation de la loi 01-18 en 2001 a permis de consacrer la prééminence de la PME et a déblayé le terrain pour des politiques publiques en sa faveur. Les politiques ont été nombreuses et diverses. Il en a résulté une croissance exponentielle (507,6%) du parc PME en Algérie de 2001 à 2018, équivalent à une croissance moyenne de 11%/an. Cependant, cette hausse de l'effectif des PME ne s'accompagne pas d'une modification des structures de leur répartition sectorielle et spatiale. En ce sens que le secteur tertiaire continue de dominer, suivi du secondaire qui grimpe toutefois, mais le secteur primaire demeure le moins investi avec moins de 10% des créations. Ce tableau se retrouve aussi au niveau local, comme nous l'avons illustré pour le cas de la wilaya de Tizi-Ouzou. Ce qui nous a amené à conclure que ces politiques ne valorisent pas les ressources territoriales. Il y a visiblement homogénéisation de l'espace national, faisant abstraction des spécificités locales.

Un regard sur les politiques SPL initiées nous a permis de constater que, contrainte par la nécessité de « construire » son avantage compétitif, l'Algérie a opté, ces dernières années, pour les pôles de compétitivité et les clusters dans le domaine industriel et aux Nucleus et SPL, voire cluster, dans le domaine artisanal. Néanmoins, dans les deux cas les limites sont les mêmes. Il s'agit exclusivement d'initiatives volontaristes de l'Etat, qui en est d'ailleurs l'acteur exclusif, négligeant ainsi les autres acteurs (collectivités locales, société civile, organisations patronales,...). Ce sont des politiques dirigées « *par le haut* ». Autrement dit, la territorialisation des projets n'est pas prise en compte. L'absence de celle-ci se reflète dans la prédominance de la logique de l'« offre » de service des institutions de l'Etat sur celle de la « demande » des entreprises. Dans les deux domaines d'activité, les politiques SPL initiées peinent à susciter la proximité organisationnelle, d'une part, du fait d'une logique qui place l'Etat comme seul acteur « actif », imposant ses directives aux autres, et de l'absence d'une culture de coopération entre acteurs, d'autre part. Il y a décalage entre les visions des pouvoirs publics et les modalités pratiques de leurs mises en œuvre sur le terrain. Ce qui se traduit par une offre de service déstructurée, aboutissant à un simple rapprochement géographique des entreprises et les autres acteurs. Se pose aussi, surtout dans l'artisanat, la question de la confiance entre entrepreneurs et institutions de l'Etat. Il est peut-être tôt pour tirer le bilan de ces expériences pilotes, mais il semble que globalement c'est la logique de « *co-localisation* » qui domine, au lieu et place de la logique de « *coordination* » comme dans les SPL. Notre étude empirique, objet de la seconde partie qui suit, tente de confirmer nos propos.

Conclusion à la première partie

Au terme de ce volet théorique plusieurs enseignements peuvent être retenus. Le caractère dualiste du processus productif, mis en évidence à travers la relation industrie-territoire. Les chercheurs montrent l'insuffisance d'une approche purement économique pour expliquer le succès des agglomérations d'entreprises, qui sont en soi fort complexes, et l'intérêt, voire la nécessité, de mettre à contribution d'autres disciplines, notamment la sociologie et les sciences politiques. Le concept de SPL, issu du dépassement de la notion rigide et spécifique de district industriel et de la généralisation des études empiriques mettant en évidence la diversité des formes d'agglomérations productives, est le concept générique utilisé dans la littérature francophone pour tenir compte de ces diversités. Une approche théorique de celui-ci, à travers un retour sur sa genèse et les différents courants de recherche sur les phénomènes d'agglomération spatiales d'entreprises, nous a permis de délimiter les contours du cadre théorique de notre étude. Le paradigme SPL remplace la notion d'espace, conçu en termes de distances et de coûts (*espace passif*), par le concept de *territoire*. Celui-ci, porteur d'effets externes à travers les interactions entre les acteurs locaux partageant un même système de valeurs ou une culture commune, inscrit la relation firme-territoire dans des dimensions de proximités géographique et organisationnelle, d'ancrages territoriaux, d'innovation et de trajectoires longues. Nous avons montré ce qui distingue une agglomération spatiale d'entreprises de type SPL d'une autre qui n'est pas un SPL. C'est à partir du concept de proximité, dont sa multi-dimensionnalité et sa pluridisciplinarité, que nous en faisons la distinction. En effet, dans notre cadre théorique nous avons montré que la dimension territoriale dans les SPL, qui explique les différentiels de complexité et de développement de ceux-ci, peut être mise en évidence à partir des relations entre leurs acteurs. Par ces relations, nous entendons la nature et la densité des échanges entre acteurs et les règles à l'œuvre dans la coordination de ces échanges. Autrement dit, les dimensions socioculturelle et institutionnelle dans les SPL.

Le rapprochement de l'approche de la proximité de celle de capital social, dans un premier temps, a permis de nous éclairer sur les relations entre acteurs au sein d'un SPL. C'est une approche du SPL par le lien social. La nature et la force des liens sont fonction des structures sociales et permettent, selon les circonstances, l'entrée en jeu des effets de la proximité organisationnelle et institutionnelle favorisés par ceux de la proximité géographique. Pour une telle démarche, le recours aux concepts de la sociologie et leur définition préalable était nécessaire. Nous avons défini le concept de capital social comme une ressource que les acteurs mobilisent à travers leurs relations sociales et qui a pour but d'améliorer l'efficacité de leurs actions économiques. Cette efficacité étant conditionnée par les mutations qui affectent les structures sociales. Les deux approches proposent, l'une comme l'autre, une analyse de la nature

des liens entre acteurs et suivent des démarches quasi-semblables qui caractérisent les modalités des coordinations locales entre acteurs. Elles se complètent l'une l'autre. Notre principal apport est que les mécanismes d'activation des liens sociaux reposent sur des logiques que l'on peut aussi expliciter à travers le concept de proximité. Nous avons souligné que la littérature distingue trois types dans la nature des liens entre agents ; *bonding*, *linking* et *bridging*, correspondant à différents types de structures sociales. Pendant que les deux premiers sont considérés comme des liens forts, le troisième dénote des liens faibles. Nous avons ainsi, à travers le concept de proximité, pu observer les règles qui régissent les relations entre acteurs et les mécanismes d'activation des liens sociaux qui sont à l'origine du capital social. Transposés à l'échelle d'un SPL, nous en avons conclu que l'une des logiques à l'œuvre dans un SPL, à savoir ; la logique d'appartenance, reflète des modalités de la proximité organisationnelle, relève des relations de type *linking*. En effet, l'activation continue des liens sociaux est une nécessité qui exige une fréquence élevée des échanges. Ces derniers sont caractérisés par la confiance et la réciprocité qui incite à la poursuite des échanges, ce qui est le cas généralement dans les SPL.

L'autre logique à l'œuvre dans un SPL est celle de la similitude qui traduit le jeu des modalités de la proximité institutionnelle. Elle relève de relations de type *bonding*. C'est-à-dire des relations intragroupes ou internes au SPL. En effet, la fréquence élevée des échanges rapproche davantage les acteurs, renforce la confiance et tend à déboucher sur la convergence des représentations (établissement de normes et règles de travail), la coopération, les actions collectives, etc. Les acteurs établissent eux-mêmes leurs règles et en assurent également le contrôle. Les institutions de l'Etat également, lorsqu'elles sont dotées des moyens et prérogatives nécessaires, contribuent à renforcer la coordination de ces relations.

Le recours à la notion d'*institution* et aux approches institutionnalistes, dans un second temps, a permis de nous éclairer sur les règles et la coordination des relations entre acteurs au sein d'un SPL. Nous avons expliqué au préalable que l'introduction des notions d'*institution* et de *gouvernance* en économie permet de rompre avec l'approche classique du développement. Conjuguées à celle de *territoire*, nous avons montré les nouvelles exigences d'émergence et de pérennité des modes de régulation locale, porteurs de dynamiques effectives de développement, à la base des performances des SPL. Nous avons montré que l'émergence de dynamiques territoriales, notamment les SPL, traduit aussi un phénomène de recomposition d'ensemble de processus spécifiques de gouvernance qui implique une redéfinition des termes de l'action publique en matière de développement. Nous avons soulevé par là une discussion des conditions d'une meilleure synergie entre institutions formelles (politiquement réformables) et institutions informelles (non politiquement réformables et souvent le produit de l'histoire), d'une part, et de

la coordination entre l'Etat et les acteurs locaux, d'autre part. Des complémentarités existent, en effet, entre ces différentes institutions qui devraient par conséquent interagir et être en harmonie entre elles. Nous avons au passage noté que cette réalité fait encore défaut en Algérie. Cette même réalité contredit aussi l'hypothèse de transfert de modèles universels dans les pays en développement telle que véhiculée par les instances internationales. Ces transferts se heurtent souvent à l'incompatibilité avec les formes institutionnelles anciennes et informelles. C'est le type de contrainte qu'on rencontre d'ailleurs en Algérie comme nous le montrons dans la seconde partie du présent travail. Qui plus est, les expériences d'échecs, tant en Algérie que dans d'autres pays dans le monde, témoignent du poids des contextes historique, socioculturel et politique nationaux, et aussi locaux, qui diffèrent d'un pays, et/ou d'un territoire, à un autre.

Le rapprochement de l'approche institutionnaliste de celle de la proximité dans le cadre d'un SPL, rendu possible par la complémentarité qui peut exister entre les deux et que nous avons montrée, nous a aidé à mieux comprendre les mécanismes d'action des institutions au sein d'un SPL. Le concept de proximité nous a permis d'introduire l'espace dans une approche institutionnaliste. En effet, l'approche par la proximité explique le rôle de l'espace dans la coordination entre acteurs et lui accorde une place importante dans l'analyse, tandis que les approches institutionnalistes abordent très peu cette dimension. La proximité permet de définir le champ d'influence des institutions ou ce que nous pouvons appeler l'« espace de référence » des acteurs, et partant, un espace des interactions, où l'on retrouve des propriétés constantes permettant de distinguer ce qui est dans l'action de ce qui ne l'est pas ; c'est la logique de similitude, sur laquelle se fonde la proximité institutionnelle.

En dernier lieu, cette première partie souligne la faiblesse, voire l'absence, de la littérature, notamment les recherches théoriques et empiriques sur le cas de l'Algérie. Au niveau politique, faute de logique de développement décentralisée, de définition et de reconnaissance de la dimension territoriale comme échelle d'action, ce sont les politiques de promotion des PME « isolées » ou individuelles qui sont préconisées, tandis que les politiques systémiques, destinées à des collectifs de PME, n'existent pas encore. Les formes d'agglomérations d'entreprises de formation spontanée observées à travers certains territoires locaux du pays restent loin des préoccupations des décideurs. Qui plus est, les contextes institutionnel et socioculturel ne favorisent pas leur développement, tant dans le domaine de l'artisanat que dans celui de l'industrie.

Dans la seconde partie qui suit, nous traitons de tous ces aspects à travers le cas des agglomérations d'entreprises localisées (AEL) dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Deuxième partie

**Les SPL dans la wilaya de Tizi-Ouzou.
Illustrations pratiques par le cas de trois
agglomérations d'entreprises localisées (AEL)**

Introduction à la deuxième partie

Nous l'avons vu dans la partie précédente, la littérature francophone appréhende les phénomènes d'agglomération spatiale d'entreprises et le rôle du territoire dans ce type d'organisation à travers diverses approches, dont la plus sollicitée est celle par le concept SPL. Celui-ci, visiblement pertinent quelque soit le type d'espace considéré ; urbain/rural, pays développés/pays en développement, présente une certaine élasticité quant à son application pratique qui permet des généralisations. Courlet (1989), Ferguène (2004) et Pecqueur (2005) y voient une chance pour les pays du sud. Nous l'avons également souligné dans ce qui précède, le SPL est un concept générique de celui de district industriel, tel que réactualisé par les auteurs italiens, dont il permet de dépasser les spécificités pour s'appliquer à des réalités diversifiées. Néanmoins, toute agglomération spatiale d'entreprises n'est pas systématiquement un SPL. Malgré la diversité des réalités auxquelles il s'applique, certaines de ses caractéristiques demeurent et mettent en évidence la nature systémique de l'agglomération permettant de la qualifier de SPL, à savoir ; routines de travail, coopération interentreprises et avec les acteurs locaux, mutualisations, actions conjointes, ententes, confiance, etc. Autrement dit, au-delà des avantages de la proximité physique (externalités, économies d'agglomération, partage d'aires de marchés, etc.), les entrepreneurs profitent aussi des avantages de la proximité organisée et de la proximité institutionnelle lorsque, par leurs relations entre eux et avec leurs partenaires (acteurs du territoire), ils en permettent le jeu. C'est à travers ces relations, leur nature et leur densité que les effets des proximités jouent et que le capital social spécifique des SPL est mobilisé.

La présente partie, d'ordre empirique, propose de transposer le concept de SPL au cas des agglomérations d'entreprises localisées (AEL) dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Nous partons de trois études de cas, relevant chacune d'un domaine d'activité différent selon la classification établie par la nomenclature algérienne des activités. L'AEL de Bouzeguène, à l'est de la wilaya, qui relève de l'artisanat d'art traditionnel, spécialisée dans la confection de robes kabyles. L'AEL de Béni-Zmenzer, au centre de la wilaya, qui relève de l'artisanat de production de biens, spécialisée dans la fabrication de meubles (ébénisterie). L'AEL de Boghni, au sud la wilaya, qui relève de l'industrie manufacturière, spécialisée dans la production agroalimentaire.

L'objectif étant de montrer que nous ne sommes pas devant des configurations de type SPL. Autrement dit, nous confrontons nos hypothèses de travail à la réalité du terrain.

A partir de l'analyse des caractéristiques de chaque cas, à la lumière de celles d'un SPL, nous mettons en cause deux catégories de facteurs : socioculturels et institutionnels. Nous montrons qu'au-delà des effets de la proximité géographique, ces facteurs entravent le jeu des proximités organisationnelle (routines de travail, coopération, réciprocité) et institutionnelle (valeurs, normes, règles, ententes, actions collectives et coordination).

Pour mener correctement notre étude, selon les règles de la méthodologie de la recherche doctorale, nous avons opté pour la démarche hypothético-déductive. Nous proposons de combiner successivement l'approche de la proximité avec deux autres approches, à savoir ; celle du capital social et celle des institutions. Ces trois dimensions étant à l'œuvre dans un SPL. Notre analyse se focalise sur les liens sociaux. La transposition de ce triptyque théorique sur le cas des trois AEL nous semble une démarche pertinente pour la vérification de nos hypothèses.

L'étude empirique repose sur les données de nos enquêtes par questionnaire auprès des entrepreneurs des les trois AEL. Elle repose aussi sur les données de nos entretiens semi-directifs avec des responsables des diverses institutions locales (acteurs locaux) ; organes déconcentrés de l'Etat, élus locaux et associations. Notre étude sollicite également la recherche documentaire ; lecture de documents administratifs (Rapports, instruments de planification locale (PDAU, PAW, Annuaire statistique), études, Bulletins...), ouvrages, articles, thèses et mémoires.

Néanmoins, la définition de notre objet d'étude, à savoir ; les trois AEL, nous conduit à une analyse descriptive de celles-ci suivant une démarche dite « en coupe instantanée » qui fournit l'état des lieux des AEL à un moment donné (moments de nos enquêtes). Toutefois, des retours à l'histoire de chaque AEL, le cas échéant, sont opérés. La description consiste à relever les éléments subjectifs qui sous-tendraient et expliqueraient les phénomènes objectifs.

Notre plan de travail dans la présente partie se décline en quatre temps successifs. Dans un premier temps, nous décrivons l'AEL de Bouzeguène ; ses caractéristiques, son organisation et son fonctionnement ainsi que les relations entre acteurs du territoire (Chapitre I). Dans un second temps nous décrivons, suivant la même démarche, l'AEL de Béni-Zmenzer (Chapitre II). Dans un troisième temps nous décrivons, suivant la même démarche également, l'AEL de Boghni (Chapitre III). Ces trois chapitres consistent donc en des études descriptives des trois AEL. On montre que du point de vue de leurs caractéristiques, ces AEL ne répondent pas à des logiques de SPL. La classification de chacune des AEL suivant une grille de comparaison avec les caractéristiques clés d'un SPL permet, à la fin de chaque description, de confirmer ce constat. Enfin, le quatrième et dernier temps consiste en une étude analytique des caractéristiques des AEL relevées dans les trois premiers temps en mettant en cause des facteurs socioculturels et des facteurs institutionnels. En transposant le triptyque théorique décrit plus haut et en nous référant à la nature des liens sociaux au sein des AEL, nous montrons comment ces facteurs entravent le jeu des proximités organisationnelle et institutionnelle, typiques des SPL, et, par conséquent, la non mobilisation du capital social sous ses différentes variantes (gouvernemental, privé).

Nous discutons aussi, au vu des résultats obtenus, de l'opportunité d'une démarche SPL en faveur de nos AEL (Chapitre IV).

Chapitre I

Etude du cas de l'AEL de Bouzeguène

Introduction au chapitre I

L'objet du présent chapitre est de mettre en évidence, à travers une étude descriptive et à l'ombre des configurations de type SPL, les caractéristiques principales de l'AEL de Bouzeguène relevant de l'artisanat d'art traditionnel.

Pour rappel, soulignons que selon la législation algérienne :

« On entend par artisanat traditionnel, toute reproduction de motifs anciens, revêtant un caractère artistique et répétitif de représentations et des techniques ancestrales par l'utilisation de moyens simples, faisant appel essentiellement au travail manuel et parfois assisté de machine. Sa caractéristique principale est de représenter un style, une région, une histoire, ayant un caractère artistique permettant la transmission des métiers traditionnels, tels que le tapis, les tissages, la broderie, la vannerie, la poterie, la céramique, le travail du bois, la maroquinerie, la dinanderie, etc.

L'artisanat d'art se caractérise essentiellement par la mise en œuvre de la part de l'artisan, d'un savoir faire et d'une créativité, authenticité et exclusivité. Il suppose en d'autres termes, une grande qualification de l'artisan. »¹.

Dans la Nomenclature algérienne des activités artisanales et des métiers le métier de la confection est codifié dans le Domaine 01 (artisanat traditionnel et d'art), Secteur 06 (travail des tissus). La robe kabyle est donc répertoriée sous le code : 01-06-003 ; « *Artisan couturier de vêtements traditionnels* »². Rappelant que la nomenclature en question comprend trois (03) domaines d'activités, comportant vingt quatre (24) secteurs et regroupant trois cent trente huit (338) activités.

L'AEL de Bouzeguène est spécialisée dans la confection de robes kabyles, suivant la variante de la région de Bouzeguène par excellence, et très rarement d'autres produits issus du travail du tissu, tels que les draps, oreillers, blouses, foulards, etc.

Nous étudions cette AEL en quatre temps consécutifs. Le premier décrit d'abord le territoire d'insertion de cette AEL, en l'occurrence la ville et la commune de Bouzeguène, dans une approche historique et monographique (section 1). Le second temps décrit les caractéristiques des entreprises et des artisanes de l'AEL (section 2). Le troisième temps se focalise sur l'organisation et le fonctionnement des entreprises de l'AEL (section 3). Enfin, le quatrième temps aborde la question des relations de ces artisanes avec les différents acteurs locaux et parties prenantes de l'activité et du développement local de façon générale (section 4).

Au préalable, une section préliminaire permet de relater le déroulement de l'enquête de terrain pour les trois études de cas et argumente le choix des outils méthodologiques retenus (section préliminaire).

¹ Ministère des finances. Direction générale des impôts. Direction des relations publiques et de la communication. « *Guide fiscal de l'artisan traditionnel* ». Edition 2015. Alger.

² Nomenclature des activités artisanales et des métiers. Ministère du tourisme et de l'artisanat. Alger. 2008.

Section préliminaire : Présentation du cadre général et méthodologique de l'enquête de terrain

L'objet de la présente section est de présenter le cadre générale de notre travail d'enquête ; objectifs, hypothèses, instruments, conditions et limites. Précisons d'emblée que son contenu vaut pour tous les chapitres de cette seconde partie et non pas uniquement le présent.

L'objet de notre étude ce sont les AEL de la wilaya de Tizi-Ouzou. En situant celles-ci dans le cadre de dynamiques territoriales, suivant l'optique SPL, il devient nécessaire d'enquêter les différentes parties prenantes (acteurs) du territoire, à savoir ; les entrepreneurs des AEL, les responsables des institutions publiques et parapubliques locales, les élus et les responsables d'associations, ce qui rend notre investigation, on ne peut plus, complexe.

1. Objectifs et hypothèses de l'enquête

Nos objectifs à travers notre enquête sont multiples, à savoir ;

- recueillir le maximum d'informations sur les entreprises formant les AEL afin de comprendre les soubassements de ces concentrations spatiales,
- pénétrer au plus profond des logiques de fonctionnement des entreprises, notamment les relations entre elles et avec les acteurs du territoire, à la lumière de ce qui est observé dans les organisations de type SPL,
- avoir des angles de vue différents en nous situant du point de vue des entreprises, d'une part, et de celui de chacun des acteurs, d'autre part,
- avoir une vision rétrospective et prospective des phénomènes AEL observés.
- mettre en évidence le poids et le rôle effectif des facteurs socioculturels (rapports non marchands) et des facteurs institutionnels dans ces AEL.

La définition de ces objectifs ne peut se soustraire à la définition des hypothèses générales de l'enquête. Celles-ci sont testées à travers les questions du questionnaire. Deux hypothèses guident notre enquête, à savoir ;

- des facteurs socioculturels peuvent influencer négativement l'évolution des AEL vers des SPL,
- des facteurs institutionnels entravent le fonctionnement et l'évolution, des AEL vers des SPL.

2. L'échantillonnage

L'univers de l'enquête par questionnaire ou les populations des entreprises enquêtées dont découlent les échantillons étudiés n'a pas été aisé à déterminer. Dans un premier temps, nous avons voulu adopter un échantillonnage aléatoire ou probabiliste, afin de donner à toutes les entreprises la même chance d'être sélectionnées. La première et principale condition pour cela est qu'il faut disposer d'une base de sondage fiable qui doit être complète, à jour et adaptée aux populations sur lesquelles nous allons enquêter. Or, la première contrainte à laquelle nous nous sommes heurtés est l'absence de telles bases de sondages aux niveaux des institutions publiques compétentes. Pour Béni-Zmenzer, cette base n'existe tout simplement pas aux niveaux du CNRC et de la CASNOS. Le premier ne nous a fourni que le nombre total d'ébénistes dans la

commune (et selon le statut juridique) qui s'élève à 149 unités. Le second, prétextant une incompatibilité du logiciel informatique qui ne permet pas de fournir ce genre de données. Quant au fichier de la CAMTO, il indique des entreprises qui ne sont plus en activité, des adresses erronées (ou confusion entre adresses professionnelles et adresses personnelles), etc. Il recense 26 unités. Soit donc au total pour Béni-Zmenzer 175 unités. De notre propre constat, il y en a plus, et selon les estimations des ébénistes interrogés il n'y aurait pas moins de 350 unités.

Pour Bouzeguène, le fichier de la CAMTO, quoique riche et à jour, contient beaucoup d'insuffisances ; confusion des adresses, maintien d'artisans radiés, l'absence d'adresses pour certaines artisans, des artisans enregistrées mais inexistantes sur le terrain, la non prise en compte des ateliers informels, etc. Il comptabilise 72 unités dans la commune. De notre propre constat ce chiffre est en deçà de la réalité, surtout compte tenu du nombre d'ateliers informels.

Pour Boghni, la situation est encore plus complexe. Nous disposons de trois bases de données. Deux concernent les entreprises industrielles dans la wilaya de Tizi-Ouzou. L'une, la moins étoffée, est celle de la Direction de l'industrie et des mines de la wilaya. Celle-ci nous donne la liste de 20 entreprises activant dans le domaine de l'agroalimentaire, toute dimension confondue, sur les 90 recensées pour la wilaya. L'autre, celle de la CCI-Djurdjura (CCID), présente un fichier plus étoffé, citant les chiffres de la Direction du commerce (DCWTO). Celui-ci nous donne le chiffre de 30 entreprises pour la commune sur les 88 dénombrées pour la wilaya.

Notre troisième source concerne les entreprises artisanales. Elle nous a été fournie par la Chambre de l'artisanat et des métiers de la wilaya de Tizi-Ouzou (CAMTO). Celle-ci nous donne 37 entreprises artisanales activant dans le domaine de l'alimentation dont 35 concernent les activités de fabrication de gâteaux traditionnels destinés à la vente directe au consommateur final (c'est-à-dire au même titre que les boulangeries, les pâtisseries, les restaurants,...) et deux concernent la fabrication de pâtes alimentaires et couscous. Etant donné le critère de la vente exclusive de la production aux distributeurs et non directement au consommateur final que nous avons retenu pour le choix de l'échantillon, nous ne tenons en compte que de ces deux dernières entreprises.

Notons cependant, qu'au niveau du CNRC de Tizi-Ouzou, on nous a remis une liste ne contenant qu'une seule entreprise d'agroalimentaire à Boghni, représentant un cumul des créations du 15/07/1997 au 31/07/2017, en nous expliquant que c'est tout ce qui ressort de leur base de données. Cette entreprise est codifiée au chiffre 107108, ce qui ne correspond à aucune rubrique de la NAA Rev 1. De même, le dernier numéro de l'annuaire statistique de la wilaya pour l'année 2017, citant comme source les données de la Direction de l'Industrie et des Mines, donne le chiffre de 19 unités à Boghni. Toutefois, ce fichier contient, en comparaison de ce que nous avons relevé sur le terrain pour certaines entreprises à Boghni, quelques erreurs concernant les effectifs employés³. Notons également qu'aux niveaux de la CASNOS et de la Direction des

³ Voir « Annuaire statistique. Année 2017 ». Edition 2018. Direction de la Programmation et du Suivi Budgétaires de la wilaya de Tizi-Ouzou (DPSBTO).

impôts, on n'a pas voulu nous fournir ces données, évoquant un problème de logiciel pour certains et le refus de la Direction pour d'autres.

De notre propre constat aucun de ces fichiers n'est parfait, eu égard à ce que nous avons constaté sur le terrain. Il y a des entreprises répertoriées dans les fichiers, notamment celui de la CCID, mais que nous ne trouvons pas sur le terrain et, inversement, nous avons trouvé sur le terrain des entreprises qui ne sont pas répertoriées sur aucun de ces fichiers, d'autres entreprises sont enregistrées doublement, etc.⁴ Notons enfin que nous avons voulu étendre le champ de notre enquête à l'ensemble de l'espace de la daïra de Boghni, soit 40 entreprises, selon le fichier de la CCID, mais les moyens dont nous disposions, les difficultés de trouver les entreprises, le refus des propriétaires-dirigeants et la contrainte de temps ne l'ont pas permis. Au final, le fichier de la CCID, étant le plus riche et le plus détaillé quant aux coordonnées des entreprises, est celui sur lequel nous nous sommes appuyés pour constituer notre échantillon, en prenant soin d'inclure les deux entreprises artisanales enregistrées au niveau de la CAMTO. Compte tenu de cela, nous avons donc une population d'entreprises d'agroalimentaire d'environ 42 unités localisées dans la région de Boghni. Compte tenu de ces réalités, il devenait évident qu'un échantillonnage aléatoire ne serait pas pertinent pour nos cas d'études. Qui plus est, étant donnée la taille relativement faible de nos échantillons (≤ 200 unités), la méthode non aléatoire ou empirique nous ait apparue comme la mieux indiquée. Autrement dit, nous avons opéré un choix arbitraire des unités, sur le terrain en fonction de jugements sur les caractéristiques de l'échantillon. L'absence de données préalables sur les caractéristiques des entreprises pour les trois AEL excluait de fait la technique dite des « quotas » ou « proportionnelle ». Aussi, avons nous opté pour deux techniques. La première, dite « selon le jugement » ou « sur l'initiative de l'enquêteur », en ce sens que nous choissions nous-mêmes les entreprises à enquêter en connaissance des objectifs de notre enquête et des critères retenus. La deuxième technique est dite « de réseau » ou « boule de neige ». Elle consistait, d'une part, à demander à des répondants de nous indiquer d'autres entreprises de même activité au sein du territoire, de nous introduire auprès d'entreprises dont les dirigeants sont leurs amis ou bien nous leur confions l'auto-administration de questionnaires. D'autre part, nous avons sollicité nos connaissances dans ces territoires, notamment à Béni-Zmenzer (amis, collègues⁵, étudiants) et Bouzeguène (étudiants) qui nous ont aidé de la même manière. Cette technique a été assez fructueuse à Béni-Zmenzer et un peu moins à Bouzeguène, mais beaucoup moins à Boghni. Les entreprises ont été ainsi choisies sur le terrain en fonction de jugements sur les caractéristiques des populations et le souci de représenter l'ensemble des espaces communaux, particulièrement pour Béni-Zmenzer où les

⁴ C'est le cas d'un fabricant de boissons aromatisées à la rue Dahmani Ahmed à Boghni-centre dont l'activité a cessé depuis près de trois ou quatre ans selon son voisin. C'est le cas également d'une fromagerie supposée être localisée dans le village de Beni-Kouffi dont nous n'avons trouvé aucune trace. Sur les neuf entreprises de production agroalimentaire supposées être localisées dans la zone d'activité, nous n'en avons trouvé que trois parmi lesquelles nous en avons enquêté deux et dont nous n'avons jamais remarqué l'existence si n'était par le biais de nos contacts.

⁵ Nous remercions ici notre collègue M. Asmani Arezki, résidant de Béni-Zmenzer, pour son aide précieuse.

entreprises ne se concentrent pas au chef-lieu mais se répartissent sur l'ensemble des villages, et de l'espace de la daïra pour Boghni, ce qui n'a pas été sans conséquences en termes de temps, énergie et coût. Pour les AEL de Bouzeguène et Béni-Zmenzer les critères de sélection des entreprises se limitent à deux seulement, étant donnée le caractère homogène des activités, à savoir ; l'activité principale (confection de robes kabyles et ébénisterie) et la localisation à l'intérieur du territoire communal. Par contre, pour l'AEL de Boghni, les critères sont plus nombreux étant donné le caractère hétérogène de l'activité, à savoir ; l'inscription de l'activité dans les industries agroalimentaires telles que répertoriées dans la nomenclature algérienne des activités (industries alimentaires et fabrication de boissons), la localisation dans le territoire de la commune ou de la daïra de Boghni, exercer une activité dont la fonction principale est la transformation ou la production de produits agroalimentaires, la vente de l'essentiel, voire de la totalité de la production, à des distributeurs (grossistes, détaillants) en grandes quantités (ce qui signifie que nous excluons les activités de production artisanales, telles que la boulangerie, pâtisserie, restauration, la production de gâteaux traditionnels..., dont la production est vendue directement au consommateur final en très petites quantités, voire à l'unité). En référence à ces bases de sondage, nous avons enquêtés 103 unités à Béni-Zmenzer, soit un taux de réponse de 58,86% ; 55 unités à Bouzeguène, soit un taux de réponse de 76,38%, et 14 unités à Boghni, soit un taux de réponse de 33,33%.

3. Les instruments de l'enquête

Pour les besoins de notre enquête nous avons mobilisé les plus grands et fréquents outils de collecte des données, notamment dans le domaine socioéconomique, à savoir ; la recherche documentaire, le questionnaire, les entretiens et l'observation directe.

3.1. La recherche documentaire

Elle consiste dans la consultation des documents administratifs et techniques (rapports, comptes-rendus, bilans d'activités, études diverses, ...) et l'exploitation des données statistiques des institutions publiques locales enquêtées (CNAC, ANSEJ, ANGEM, ANDI, Direction du Tourisme et de l'Artisanat, Direction de la PME, Direction de l'urbanisme et de la construction, le Centre National du Registre de Commerce, la Chambre de l'Artisanat et des Métiers, la Chambre de Commerce et d'Industrie Djurdjura) et les APC de Bouzeguène et de Béni-Zmenzer.

3.2. Le questionnaire

Pour les entrepreneurs (propriétaires-dirigeants des entreprises des AEL), étant donnée l'importance des effectifs à enquêter, le nombre de modalités à analyser et la nécessité de tester les hypothèses, une méthode d'enquête quantitative et collective s'imposait. Le questionnaire nous a paru dans ce cas l'instrument d'enquête idéal. Nous avons confectionné un questionnaire composé de 87 questions réparties en cinq thèmes (Cf. Annexe 1). Il est conçu de telle sorte que chaque question suppose une hypothèse implicite qui se rapporte aux hypothèses générales de notre étude. Celles-ci concernent l'insertion et le fonctionnement des firmes spatialement

agglomérées dans une optique SPL.

Les thèmes sont présentés de façon successive répondant à la logique de l'analyse des AEL que nous avons retenue. Après un encart introduisant le questionnaire, en précisant l'objet, le but, la nature, la finalité du questionnaire et surtout son caractère anonyme, le premier thème expose les questions ayant trait à l'identification de l'entreprise. Le second thème déroule les questions ayant trait au profil professionnel et psychosociologique de l'entrepreneur. Le troisième présente les questions ayant trait à l'organisation et au fonctionnement de l'entreprise dans le cadre de l'AEL et du milieu socioculturel où elle est insérée. Le quatrième déroule les questions ayant trait aux relations de l'entreprise à l'université et aux centres de formation, deux acteurs de développement local et partenaires des entreprises dans une logique SPL. Enfin, le cinquième thème expose les questions liées aux relations aux institutions publiques et aux élus locaux.

Nous avons privilégié les questions fermées à choix multiples codifiées à cinq items ou modalités (réponses), dont le cinquième est à chaque fois réservé à la réponse ouverte permettant au répondant de donner ses propres réponses et/ou de compléter par d'autres. Nous avons aussi construit des questions à échelle d'attitude (suivant l'échelle de Likert⁶), codifiées également à cinq items ou modalités. La codification standardisée à cinq items répondait au souci de faciliter, par la suite, le dépouillement et le traitement informatique des données par le logiciel SPSS. La structure définitive de notre questionnaire est le résultat d'une série de formulation et reformulation après tests auprès des artisans de Béni-Zmenzer surtout où nous disposons des meilleurs connaissances, d'une part, et auprès de nos collègues spécialistes en la matière, notamment les enseignants chargés des modules de méthodologie et de marketing qui nous ont fortement et bien conseillés⁷.

Nous avons adopté deux modes d'administration de notre questionnaire ; auto-administré et par enquêteur. Etant donné le niveau d'instruction de nos enquêtés et la nature scientifique du questionnaire, nous avons privilégié le second mode où nous posions nous-mêmes les questions (en kabyle) et notons les réponses. Cela nous permettait de nous assurer de la compréhension des questions et surtout d'avoir en même temps des entretiens avec les entrepreneurs permettant d'enrichir davantage notre collecte des données. Ce procédé nous a coûté beaucoup de temps et d'énergie (dans certains cas où l'échange était riche les entretiens ont duré plus d'une heure et demie) et a allongé la durée de l'enquête. D'autant que pour donner le maximum de validité à cette méthode il faut l'appliquer à des échantillons à effectifs élevés, ce que nous avons essayé de faire en visant des taux de réponses les plus importants possibles.

3.3. Les entretiens semi-directifs

Pour les autres acteurs du territoire, notamment les responsables des institutions d'aide et

⁶ Une échelle de Likert est un outil psychométrique permettant de mesurer une attitude chez des individus. Elle tire son nom du psychologue américain Rensis Likert qui l'a développée¹. Elle consiste en une ou plusieurs affirmations (énoncés ou items) pour lesquelles la personne interrogée exprime son degré d'accord ou de désaccord.

⁷ C'est l'occasion ici de remercier Madame Terkmani et Messieurs Kara et Dehak pour leurs précieux conseils.

de soutien à la création d'entreprises (CNAC, ANSEJ, ANGEM et ANDI) de la wilaya, les institutions d'encadrement de l'activité des entreprises existantes dans la wilaya (la direction du tourisme et de l'artisanat (DTATO), la chambre de commerce et d'industrie Djurdjura (CCID), la chambre de l'artisanat et des métiers (CAMTO)), les élus locaux (APC/APW) et les associations, leur faible effectif et l'individualité de chaque institution, recommande, contrairement aux cas des entrepreneurs, une méthode d'enquête qualitative et individuelle. Dans ce cas, l'entretien nous a paru l'outil d'investigation idéal. Pour rappel, le principe d'un entretien semi-directif consiste en un ensemble de thèmes imposés et qui doivent être tous abordés, avec des questions ouvertes et en laissant la liberté de réponse à la personne interrogée. Pour mener ces entretiens nous avons confectionné des guides d'entretien pour chaque acteur. Ceux-ci ont été confectionnés de façon homogène pour des acteurs remplissant les mêmes missions et différenciés pour les autres. Néanmoins, ils répondent à la même logique de construction devant permettre de vérifier nos hypothèses. Pour ces acteurs nous avons surtout insisté sur les aspects institutionnels, leurs compétences en matière de « territoire » et leurs marges de manœuvre. Ils s'articulent autour de quatre thèmes, à savoir ; un aperçu des actions de l'institution, la dimension territoriale dans ses actions, la dimension socioculturelle dans ses actions et les connaissances et opinion du responsable sur le SPL et les politiques systémiques de façon générale. La nature de notre problématique de recherche fait que nos guides soient plutôt longs, autour de 15 à 23 questions environ (Cf. Annexes 3.1- 3.3). Cela a été conséquent sur le terrain dans la mesure où la durée des entretiens s'est avérée très longue, nous obligeant dans certains cas à les faire en deux séances, soit près de sept heures. La durée des entretiens oscillait entre trois à sept heures.

Pour donner plus de chance à nos entretiens de se réaliser, nous avons pris soin de remettre à l'avance les guides d'entretiens pour les personnes concernées afin, d'abord, de les mettre en confiance et, ensuite, qu'ils s'y préparent en conséquence, en leur laissant bien entendu le soin de choisir la date, l'heure et le lieu de l'entretien. Nous avons aussi le réflexe, à chaque demande d'entrevue, de leur adjoindre, en sus de la lettre d'introduction fournie par l'université, une lettre de motivation personnelle à travers laquelle nous les prions d'accepter l'entretien en leur expliquant le caractère purement scientifique de la chose et nous nous y engageons sur l'usage qui sera fait des informations qu'ils consentiraient à nous révéler (Annexe 2).

4. Conditions de déroulement de l'enquête et ses limites

Une investigation de terrain est toujours difficile à mener. Elle l'est d'autant plus que l'information recherchée est à créer à partir d'acteur-sources divers. La collecte est encore d'autant plus difficile que les passerelles officielles entre ces acteurs-sources et l'université ne sont pas préétablies. La situation se complique davantage lorsque le chercheur investit des lieux (territoires) qu'il ne connaît pas et dont il n'est pas issu. Beaucoup de contraintes se sont dressées devant nous, particulièrement à Boghni :

- les refus stricts et souvent inexpliqués de certains entrepreneurs⁸,
- l'absence fréquente des propriétaires-dirigeants dans les entreprises, surtout à Boghni (ces derniers étant constamment en déplacements dans le cadre de leur travail ou gérant d'autres entreprises à Alger ou à Blida où ils ont aussi leurs résidences principales et ne sont à Boghni qu'un week-end sur deux ou trois),
- le non retour d'un grand nombre de questionnaires auto-administrés, surtout à Boghni,
- les contraintes de transport (souvent nous étions contraints de louer les services d'un taxi pour pouvoir nous déplacer à notre aise à travers les différents villages, agglomérations de Boghni et de Béni-Zmenzer. De plus, la faible fréquence des transports inter-villages à Béni-Zmenzer nous a contraints à faire des kilomètres à pied), avec ce que cela suppose comme coût et temps, à titre d'exemple, le trajet Tizi-Ouzou-Bouzeguène en transports en commun dure deux heures.
- l'inexistence de certaines entreprises indiquées dans le fichier fourni par la CCID (cessation ou non début d'activité),
- la structure de certaines unités dans les trois AEL (absence d'enseignes à l'extérieur, travail à même les résidences, le travail à portes fermées où parfois le bruit des machines et l'odeur des arômes trahi leur existence, mais nous avons beau frappé à la porte on ne nous ouvre pas. Pis encore, même les voisins jouent les complices dans la mesure où ils interviennent pour nous convaincre du non existence de l'entreprise que nous cherchons, pensant que nous sommes des agents de contrôle du fisc ou de la DCW, etc. Tous ces facteurs ont considérablement entravé le bon déroulement de notre enquête.
- l'allongement des délais de réponses aux entretiens demandés auprès des divers acteurs et leurs reports à répétition, le non implication de beaucoup de responsables (CNAC, ANSEJ ANGEM et DTATO) préférant déléguer leurs subordonnés,
- la nécessité de contourner la méfiance de certains entrepreneurs en insistant sur l'intérêt que nous portant à leur région et surtout aux problèmes auxquels ils sont confrontés. L'évocation de ces deux aspects, entre autre, suscitait leur confiance et leur motivation à répondre,
- la crispation de certains cadres des institutions publiques et élus à l'égard des entretiens, considérant ces derniers comme des évaluations, la nécessité de les convaincre et le souci de ne pas les froisser durant l'entrevue, etc.

Compte tenu de ces circonstances et aléas, la durée de notre enquête s'est nettement allongée, s'étalant d'avril 2017 à septembre 2018 avec des périodes d'intermittence.

⁸ A titre d'exemple, nous avons pu établir un contact avec un ami d'un parent à nous, lui-même producteur de boissons gazeuses, qui, dans un premier temps, nous a assuré qu'il nous aiderait en nous mettant à son tour en contact avec quelques industriels et producteurs de Boghni qui sont aussi ses amis. Par la suite et à notre surprise, deux semaines après il nous informe que ces derniers n'ont pas accepté, ni de nous rencontrer, ni de remplir nos questionnaires, préférant éviter ce genre de contact, malgré qu'il se portait garant. Il explique alors que ces dernières années une atmosphère d'incertitude et de perte de confiance s'est progressivement installée chez les producteurs du territoire. Les contrôles inopinés des agents de la DCW, l'« espionnage industrielle », le développement des comportements déloyaux chez les nouveaux entrepreneurs suscitent de plus en plus la méfiance et accentuent les réactions d'enfermement chez les entrepreneurs.

Section 1 : Approche monographique de la commune de Bouzeguène

Cette section constitue un préalable à l'étude descriptive de l'AEL de Bouzeguène. Elle a pour objet de décrire le territoire au sein duquel se développe cette AEL. Une approche territoriale de celle-ci impose de définir son territoire d'insertion. Elle consiste à mettre en avant les potentialités et les contraintes de ce territoire et qui jouent en faveur ou en défaveur de l'AEL. Cependant, avant de décrire ces caractéristiques, il serait on ne peut plus opportun et utile de donner un aperçu monographique de la commune de Bouzeguène. La littérature sur les territoires de la Kabylie étant comme on le sait très pauvre, c'est au PDAU de la commune, à l'Annuaire statistique de la wilaya (2016), aux ouvrages de M. Dahmani (1986 ; 1990 ; 1993), aux ressources internet et à l'observation de terrain que nous nous sommes référés.

1. Position géographique

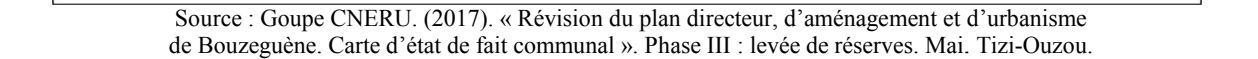
La commune de Bouzeguène est l'une des quatre communes de la daïra du même nom. Elle est issue du découpage administratif de 1984. En 1991, Bouzeguène est promue chef-lieu de commune et de daïra du même nom⁹. Elle se situe au Sud-Est de la wilaya de Tizi-Ouzou, à environ 65km du chef-lieu de wilaya. Elle est délimitée au nord par la commune d'Idjeur, au sud par les communes d'Illoula Oumalou et de Béni Zikki, à l'est par la commune de Chemini (wilaya de Bejaia) et à l'ouest par la commune d'Ifigha (Figure 06). La commune se situe à la partie est du Massif central kabyle, une zone de montagnes, cela lui confère un relief montagneux dont l'altitude varie de 500m à 1000m le long de bande ouest et entre 1000m à 1500m au centre et à l'est. Les pentes dépassant les 20%. De même, le climat dans la commune et la région de Bouzeguène est dit méditerranéen tempéré, caractérisé par deux saisons ; un hiver froid et humide et un été chaud et sec¹⁰. Comme tous les territoires situés sur le Massif central kabyle, celui de Bouzeguène, du fait de sa géomorphologie et de son relief escarpé et élevé, se voit sillonné par de nombreux oueds et de cours d'eau dont le coefficient de ruissellement est élevé. Ces derniers sont plutôt secs en été, tandis qu'en hiver ils se transforment en torrents et parfois des crues interviennent causant des dégâts importants.

2. Histoire du territoire de Bouzeguène

La commune de Bouzeguène est une partie du territoire de la très ancienne confédération tribale des Ath-Idjeur, celle-ci est elle-même composée de deux tribus ; celle des Ath-Idjeur et celle des Ath-Idjeur-Sahel. C'est de cette dernière que découle l'actuelle commune de Bouzeguène. Elle est donc située géographiquement à l'extrême Est du Haut Sébaou, dans l'extrême est de l'actuelle wilaya de Tizi-Ouzou, et à la frontière avec l'actuelle wilaya de Bejaia. Les servitudes du territoire de Bouzeguène ont évolué dans le temps et l'espace.

⁹ Décret exécutif n° 91-306 du 24-08-1991.

¹⁰ Groupe CNERU. (2017). « Révision du plan directeur, d'aménagement et d'urbanisme de Bouzeguène ». Phase III : levée de réserves. Mai. Tizi-Ouzou.



Du lieu de pâturage et de marché qu'il était à l'origine, à la petite ville d'aujourd'hui, en passant par le village colonial, ce territoire a été l'objet du temps et des faits qui l'ont en permanence modelé et remodelé en lui donnant des rôles et des formes de plus en plus importants jusqu'à ceux qu'on lui connaît aujourd'hui.

A l'époque précoloniale, l'économie kabyle était marquée par un type d'économie que l'on peut qualifier d' « *économie mixte discontinue* » (Mahé, 2001), c'est-à-dire, arboriculture en montagne et céréaliculture intensive en plaine. C'était l'activité dominante de l'ensemble des tribus vivant dans les montagnes surplombant des plaines et des basses collines, telles que les tribus du Haut Sébaou.

Au plan économique, selon M. Dahmani (1987), le versant ouest du Haut-Sebaou se trouvait intégré dans le troisième couloir céréaliier ; Azazga-Tizi Ouzou-Naciria, lequel avec deux autres couloirs structuraient les plaines et les vallées de la Grande Kabylie à l'époque. Néanmoins, le surplus agricole ne profitait guère aux paysans des tribus alentours et de celles du Haut-Sebaou, dont les Ath-Idjeur, qui le produisaient mais il était systématiquement confisqué et ensuite exporté par les turcs. Dans une certaine mesure, cela explique l'organisation spatiale imposée par les turcs dans la région, c'est-à-dire des crêtes et des collines occupées par les kabyles, qui y croupissaient sous la misère du sol ingrat et du climat rude, et des plaines et des vallées fertiles occupées et contrôlées par les turcs qui y implantaient leurs forteresses (bordj) et y organisaient les makhzens. Cette situation a été à l'origine du « blocage » de deux importants moteurs de l'urbanisation dans la région, à savoir; surplus agricole et commerce, d'où l'absence de villes à l'époque.

Les Ath-Idjeur s'adonnaient aussi au petit commerce, caractérisé par un échange marchand (et/ou non marchand), intertribal aux niveaux des différents marchés du Haut-Sebaou et de la Kabylie, et parfois à l'extérieur de la région, mais dans ce cas il était limité et contrôlé par les tures. Dans le cas des Ath-Idjeur c'était un commerce ambulant de colportage et de souks. Comme un grand nombre de tribus en Kabylie ancienne, les Ath-Idjeur avaient leurs souks hebdomadaires ; le mardi de Bouzeguène, le mercredi d'Ifigha, le jeudi d'Illoula. Celui de Bouzeguène se tient encore à ce jour¹¹. Les hommes d'Ath-Idjeur fréquentaient aussi régulièrement les marchés limitrophes de la Petite-Kabylie ; Ath-Weghlis, Chemini, Akbou, etc. Les produits étaient des produits courants qu'ils produisaient en petites quantités ; huile d'olives, figues, figues sèches, glandes, cuir, maroquinerie. Ils se distinguaient également, comme toutes les tribus proches des forêts d'Akfadou par les produits dérivés du bois de chêne et du liège qui étaient leur spécialité du fait de la présence de la forêt. De même que tout l'artisanat local s'était développé autour de cette « unique » ressource ; traitement de liège, stockage, produits à base de liège, coupe du bois..., que les français valoriseront par la suite, après leur arrivée dans la région (Hadjem, 2009). Le travail de cette ressource était surtout du ressort des hommes, tandis que les femmes s'adonnaient, en plus des tâches domestiques, au tissage et à la couture. Ce dernier métier ne semble pas avoir disparu mais, bien au contraire, il s'est maintenu et il est, comme on le démontre plus loin, fortement valorisé aujourd'hui par les femmes de Bouzeguène.

2.2. Un territoire constamment agressé

Comme toutes les tribus et les confédérations tribales en Kabylie ancienne, celle des Ath-Idjeur était aussi délimitait en fonction des conditions de relief. Elle faisait partie des cinq confédérations tribales du Haut Sebaou, aux côtés des confédérations des Ath-Ouaggenun et Ath-Djennad et les trois tribus : Ath-Ghoubri, Ath-Zikki et Illoulén-Umalu (Mahé, 2001).

D'après A. Mahé (2001), cette confédération regroupait les tribus d'Imesdurar, d'Elger Alemams, d'Ath-Hendiya et de Tifrit At Umalek.

2.2.1. La période précoloniale

On connaît encore aujourd'hui peu de choses sur l'histoire de la Kabylie ancienne, surtout pour la période d'avant le 18^{ème} siècle, il en est de même pour la région de Bouzeguène. Le plus souvent ce sont des écrits qui relèvent d'hypothèses établies à partir de quelques rares vestiges historiques encore visibles dans l'espace kabyle et de témoignages que la mémoire collective kabyle a pu conserver et transmettre au fil des générations par la tradition orale caractéristique de la société kabyle. Il reste aujourd'hui de la période de l'antiquité les stèles à inscriptions libyques encore visibles, comme celles du Haut Sébaou, de Moknéa (commune d'Ifigha) et du village Ihitocen (commune de Bouzeguène) (Ali Yahia, 2008).

Sous l'occupation romaine, le territoire kabyle était organisé militairement suivant trois Limes

¹¹ Faut-il rappeler ici que la Kabylie ancienne était étoffé d'un réseau très dense de souks qui reliaient les tribus entre elles et avaient une fonction à la fois économique et sociale.

qui y permettaient le contrôle : le Lime Tubusbditamus au sud de la vallée de la Soummam, le Lime Tablastensis à l'ouest et enfin, le Lime Bidensis au nord (Bida à Djemâa Saharidj). L'on croit savoir, selon F. DESSOMES (1994), que c'est sous le contrôle de ce dernier que relevait la zone du Haut-Sebaou.

Selon M. DAHMANI et *al.* (1993), la vallée du Sébaou commençait à avoir ses premiers noyaux d'habitation sous les Hafsides, au tour du 15^{ème} et 16^{ème} siècle, et les tribus kabyles qui dépendaient de cette dynastie, dont les Ath Ghobri, étaient sous le règne du royaume local de Koukou, installé à Ath Yahia dans la contrée d'Ain El Hammam. Nous pensons que c'était aussi le cas de leurs voisins les Ath-Idjeur, étant donnée la proximité géographique encore plus grande de ces derniers à Ath-Yahia. Le royaume de Koukou est représenté par la famille des Ath El Quadhi originaire d'Aourir de la tribu des Beni Ghobri, aujourd'hui dans la commune d'Ifigha¹². L'ancêtre Ahmed El Quadhi, dit « El Ghobrini », grand guerrier, était grand allié et conseiller (juriste de formation) auprès de la dynastie des Hafsides au cours du 16^{ème} siècle. Le royaume de Koukou agissait en véritable gouvernement local dont le pouvoir de régulation de la vie socio-économique locale serait un des principaux facteurs de naissance des premiers noyaux d'habitation dans la vallée du Sébaou. Le gouvernement des Ath El Quadhi dura jusqu'à l'invasion de la Kabylie par les turcs, et après qu'Ali Khodja eut organisé le makhzen des Amraoua dans la vallée du Sébaou, lui permettant de mettre définitivement fin à la dynastie des Ath El Quadhi au début du 18^{ème} siècle (Nil Robin, 1999).

Sous l'occupation ottomane, nous apprend Nil Robin (1999), la tribu des Ath-Idjeur dépendait, selon l'organisation militaire instaurée, du Caïdat de Bordj Sébaou, notamment en matière d'impôts dont la collecte au niveau de cette zone (les tribus du Haut Sébaou) était confiée aux Cheikhs de Tamda et de Mekla qui appartenaient aux Ouled Oukaci. Il en était de même pour les ressortissants de ces tribus qui voulaient labourer paisiblement en plaines, ou encore de s'adonner au colportage et au négoce et pour lesquels, il était exigé de payer des « droits » auprès des dits Cheikhs pour pouvoir bénéficier d'un « permis de voyager » en pays arabe ou sortir des limites de leur tribu pour échanger leurs marchandises.

Par ailleurs, comme partout en Kabylie, c'est par leur politique religieuse minutieuse que les turcs ont pu asseoir leur autorité dans la région du Haut-Sebaou. Les nombreux mausolées, sanctuaires, zaouïa, confréries,..., que l'on trouve de nos jours dans la région (Cheurfa à Azazga, Sidi Aâmar Oulhadj à Bouzeguène, Sidi Wedhriss à Illoula,...) trouvent origine pour la plupart dans cette politique religieuse des turcs. En effet, dans une organisation en fiefs dont chaque dignitaire religieux gérait depuis son sanctuaire le patrimoine et les ressources, les aires d'obédience suivant le plus souvent la géographie des tribus et des confédérations, les fidélités religieuses recoupaient donc plus l'appartenance politique qu'elles n'en constituaient pour

¹² : On retrouve toujours de nos jours, dans le village d'Achallam (commune d'Ifigha), les vestiges et les tombes de la famille royale de Koukou.

l'individu une alternative ou une échappatoire. Par l'entremise des « autorités religieuses » locales les turcs purent assurer la régulation de la vie socio-économique et politique courante des kabyles. C'est ainsi par exemple que chaque samedi était organisée une « justice ambulante » au niveau du souk d'Azazga, principal souk de la région, par l'intermédiaire d'un Cadhi nommé à cet effet, toutes les populations de la partie orientale de la Kabylie, dont les Ath-Idjeur, y avaient recours. Il en était de même pour les « marabouts de tribu », alliés des turcs, auxquels les kabyles avaient recours pour faire office de juge ou demander leur « protection » (Hadjem, 2009).

2.2.2. La période coloniale : une colonisation prégnante, un territoire bouleversé

L'invasion française du Haut-Sebaou introduira de nouveaux et profonds bouleversements dans les territoires locaux. En effet, en conservant certains aspects de l'organisation territoriale laissée par les turcs (la reconduction des Caïds et des Bachagha) et quelques aspects de l'organisation sociale autochtone, les français vont bouleverser la structure territoriale kabyle. Ils avaient compris que deux éléments spatiaux basiques fondaient l'organisation socio-économique et politique kabyle : le village et le souk. Aussi, aux logiques spatiales turques basées sur les forteresses (bordj) ils font succéder de nouvelles, basées sur les villages coloniaux, en rupture bien entendu avec les logiques autochtones basées sur le « village républicain » (Dahmani, 1991). Ce sera donc la colonisation française qui amorcera le processus long qui conduira à la déstructuration du territoire des Ath-Idjeur et dont découlera, un siècle plus tard, la future commune de Bouzeguène. La logique d'organisation socio-administrative kabyle est de type ascendante ou « *Par le bas* » ; Akham (la famille) → Adhroum (groupe de familles unies par un ancêtre commun) → Thaderth (le village ; premier groupement politique dont l'assemblée est la Djemââ) → Aârch (la tribu ; confédération de villages) → Aârach (la confédération de tribus ; groupement particulier des tribus, à la faveur d'une menace ou d'un danger par exemple). A celle-ci va succéder une nouvelle logique d'organisation socio-administrative de type descendante ou « *par le haut* » à partir d'un Etat central. Aussi, le Sénatus-consulte de 1863 introduit la première « restructuration territoriale » en Kabylie par la division des tribus en « Douars », unités plus petites et surtout plus homogènes, et détruisit ainsi les complémentarités de terroirs des grandes tribus en sapant leur base économique, de même qu'il facilita l'achat des terres par les colons afin de faciliter leur afflux et leur implantation (Hadjem, 2009). Le 20 mai 1868, un décret est promulgué en vue de réformer l'organisation territoriale kabyle. En particulier, il interdit le fonctionnement de « Tajmaât » (Djemââ), la base élémentaire dans l'organisation sociopolitique kabyle (Adli, 2000). Aussi, des élections furent introduites pour les chefs des Djemââs qui obtiendront leur investiture de l'autorité coloniale (Dahmani et *ali*, 1993). En fait, les colons s'étaient rendus compte que le principe qui faisait des chefs indigènes des faiseurs d'ordre était l'autorité, principe qui, dans le fond, n'était pas si différent du leur, et c'est ainsi que sont nées les premières « alliances » entre les deux parties.

Le 24 décembre 1875, le Gouverneur général de l'Algérie décrète une autre réorganisation territoriale par la constitution des *Communes mixtes*. Aussi, le 25 août 1880, la « Commune Mixte du Haut-Sébaou », un territoire de 56193 ha, fut créée¹³.

La « Commune Mixte du Haut-Sébaou » avait sous sa tutelle huit douars issus d'une restructuration des anciennes tribus :

- Beni-Ghobri qui regroupe les communes actuelles d'Azazga, Yakourène et Ifigha (daïra d'Azazga) ;
- Illoula-Oumalou, dans l'actuelle commune d'Illoula-Oumalou (daïra de Bouzeguène) ;
- Akfadou, dans l'actuelle commune de Bouzeguène et une partie d'Ait-Zikki (daïra de Bouzeguène);
- Béni-Idjeur localisée dans l'actuelle commune d'Idjer (daïra de Bouzeguène) ;
- Mekla, dans l'actuelle commune de Mekla (daïra de Mekla) ;
- Tamgout, de l'ancienne tribu d'Ahma Guechtoum, dans l'actuelle commune d'Akerrou (daïra d'Azeffoun) ;
- Beni-Bouchaib, séparée des Beni-Ghobri par l'oued Sébaou, aujourd'hui dans l'actuelle commune de Souammâa (daïra de Mekla) ;
- Beni-Zekki, sur la rive droite de l'oued Sébaou le long de l'oued Boubhir, dans l'actuelle commune de Zekri (daïra d'Azazga).

La commune mixte couvrait ainsi un territoire très vaste, d'environ les trois quarts de la moitié Est de l'actuelle wilaya de Tizi-Ouzou (Hadjem, 2009).

L'année 1956 verra la grande réforme territoriale de l'Algérie¹⁴. La grande Kabylie est alors promue au rang de Département. Ce dernier est structuré en sept Arrondissements en remplacement des communes mixtes, dont celui d'Azazga qui remplace celle du Haut-Sebaou. Le nouvel arrondissement d'Azazga regroupait les mêmes douars, restructurés en dix-neuf communes : Azazga, Ifigha, Bouzeguène, Idjeur, Illoula-Oumalou, Aghilés, Aghribs, Mekla, Ait Khellili, Souammaâ, Port-Gueydon, Tidmine, Ait-Chaffa, Ighil-Mahni, Taharoust, Timizart, Yakouène et Tifrih Nath El Hadj et Ait-Ikhlef. Cette dernière, créée par le décret du 05 novembre 1945, résulte de la promotion du Douar d'Akfadou. En 1956, par un autre arrêté du 30 novembre 1956, il constituera, avec une partie du douar de Ben-Zikki, la commune de Bousguen¹⁵. Il en sera ainsi jusqu'à l'indépendance.

2.3. Bouzeguène après l'indépendance : la continuité de la tutelle de la ville d'Azazga

Fin de la colonisation, continuité des restructurations du territoire

L'Algérie indépendante verra dès 1963 la révision du nombre de communes de la Grande

¹³ <http://anom.archivesnationales.culture.gouv.fr/ark:/61561/yf201cwq> . Consulté le 23/12/2017.

¹⁴ Décret n° 56-641 du 28-06-1956, portant réorganisation territoriale de l'Algérie et qui mis fin aux communes mixtes.

¹⁵ <http://anom.archivesnationales.culture.gouv.fr/geo.php?lieu=Akfadou+%28Alg%C3%A9rie%29> . Consulté le 23/12/2017.

Kabylie héritées du système colonial, qui est réduit de 116 à 43¹⁶. Quelques mois plus tard, il sera relevé à 50¹⁷, sans toucher au nombre d'arrondissements. Cette réduction a été obtenue par fusion de deux ou plusieurs communes entre elles. Pour l'arrondissement d'Azazga, cela s'est traduit par son réajustement de dix-neuf à seulement neuf communes, à savoir ; Azazga, Azeffoun, Bouzeguène, Fréha, Illoula- Oumalou, Mekla, Timizart, Yakourène et Zekri, sans, toutefois, perdre de sa superficie (Hammitouche, 2001). A l'occasion découpage administratif de 1974 le Département de la Grande Kabylie devient la Wilaya de Tizi-Ouzou. Le département d'Azazga, devenu daïra d'Azazga, n'y a pas été affecté par ce découpage.

En 1980, les orientations du premier Plan Quinquennal, en matière d'aménagement et de développement planifié du territoire, qui recommandaient la restructuration du territoire de l'espace économique national en unités plus petites (supposées plus souples et plus pratiques à gérer), avaient débouché sur un nouveau découpage administratif en 1984. Celui-ci avait pour objet la hausse du nombre de communes et de wilaya par réduction des superficies des entités existantes (Hammitouche, 2001). La wilaya de Tizi-Ouzou fut fortement touchée par cette nouvelle réforme ; elle y perd de sa superficie et de sa consistance territoriale. La daïra d'Azazga verra certaines de ses communes émiettées, ce qui relèvera leur nombre à dix-neuf, soit un retour à la situation de 1963. Sept ans plus tard, en 1991, le décret exécutif n° 91-306 du 24-08-1991, fixant la liste des communes animées par chaque chef-lieu de daïra, et dans le souci de trouver une répartition équilibrée du nombre de communes par daïra, institue la nouvelle daïra Bouzeguène, dont la ville est à la fois le chef-lieu de la commune et de la daïra du même nom, et celle de Mekla par restructuration de la daïra d'Azazga (Hammitouche, 2001).

En résumé, le territoire l'actuelle de la commune de Bouzeguène est le résultat d'un long processus de restructuration, tel qu'illustré par la figure n° 07, dont la dernière remonte à 1984.

3. La ville de Bouzeguène : une petite ville émergente

Dans la mesure où l'AEL de Bouzeguène se développe au sein de l'agglomération urbaine chef-lieu (l'ACL), il est utile de donner un aperçu sur celle-ci et sur son évolution car cela conditionne dans une certaine mesure l'extension spatiale de l'AEL. C'est ce que nous développons dans ce qui suit.

L'ACL de Bouzeguène est à la fois chef-lieu de commune et de daïra, ce double statut lui est favorable dans la mesure où il contribue à sa dotation en équipements et infrastructures contrairement aux villes de rang inférieur de la région.

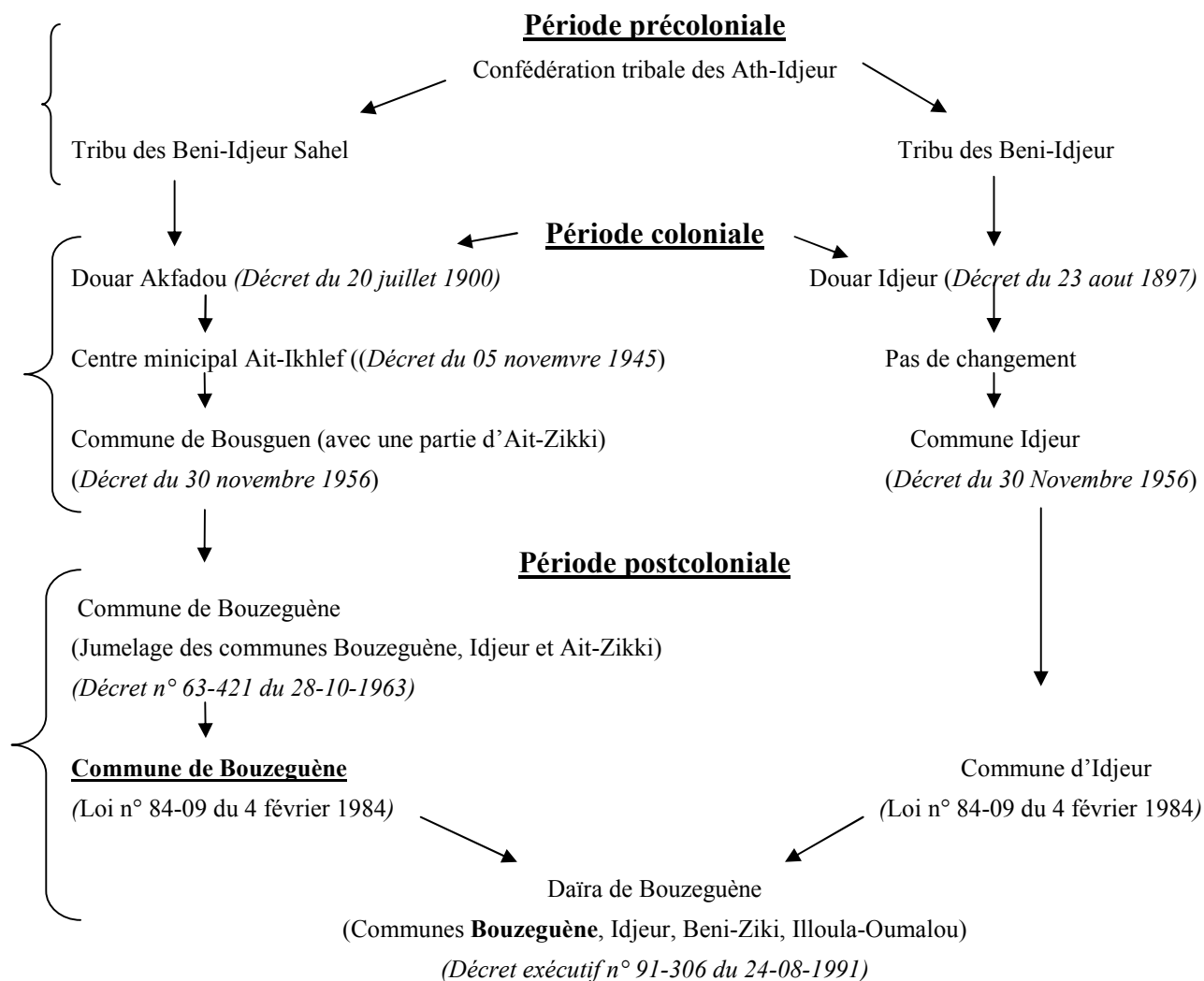
Selon les écrits que nous avons consultés le lieu de localisation de l'actuelle ACL de Bouzeguène est un plateau situé à mi-distance de l'Oued Sahel et la forêt de l'Akefadu. Il est aussi à mi-distance de la plaine et de la montagne. Cette position lui valut l'appellation d'« *Ighil-Bwamas* » par les habitants autrefois. Ce n'était alors qu'un espace vague où de jeunes bergers

¹⁶ Décret n° 63-189 du 16-05-1963

¹⁷ Décret n° 63-421 du 28-10-1963

des villages environnants venaient paître leurs petits troupeaux, ou des tanneuses venaient extraire des racines de chênes maigres et rabougris l'écorce nécessaire à l'usage, etc.

Figure n° 07 : Schéma récapitulatif des différentes restructurations de la tribu des Ath-Idjeur ayant abouti à l'actuelle commune de Bouzeguène



Source : confectionné par nous

C'était sur ce lieu que se tenait autrefois, le mardi, le marché de la tribu des Ath-Idjeur (Bessah, 2009). Ce lieu n'intéressera les colons français qu'à la faveur de la guerre de libération. Etant donnée sa position géostratégique, ils y installèrent un camp militaire et la Section Administrative Spécialisée (SAS). Ils baptisèrent le lieu « At Mégère », une appellation franco-kabyle qui conjugue le nom d'une commune de la Haute-Savoie en France, dont est issue la plus grande partie des effectifs du camp (Bataillon de chasseurs Alpains) et le relief de l'Akfadou qui rappellerait celui des Alpes françaises ((Bessah, 2009). L'implantation de ce camp et la présence préalable du souk de la tribu vont dès lors renforcer la position de ce lieu en tant que place centrale de la tribu. Les premiers commerces feront leur apparition. Après l'indépendance, ce lieu deviendra symboliquement le chef-lieu de la commune de Bouzeguène et accueillera le siège de la première Assemblée populaire communale (APC) algérienne. A partir de 1991, il sera

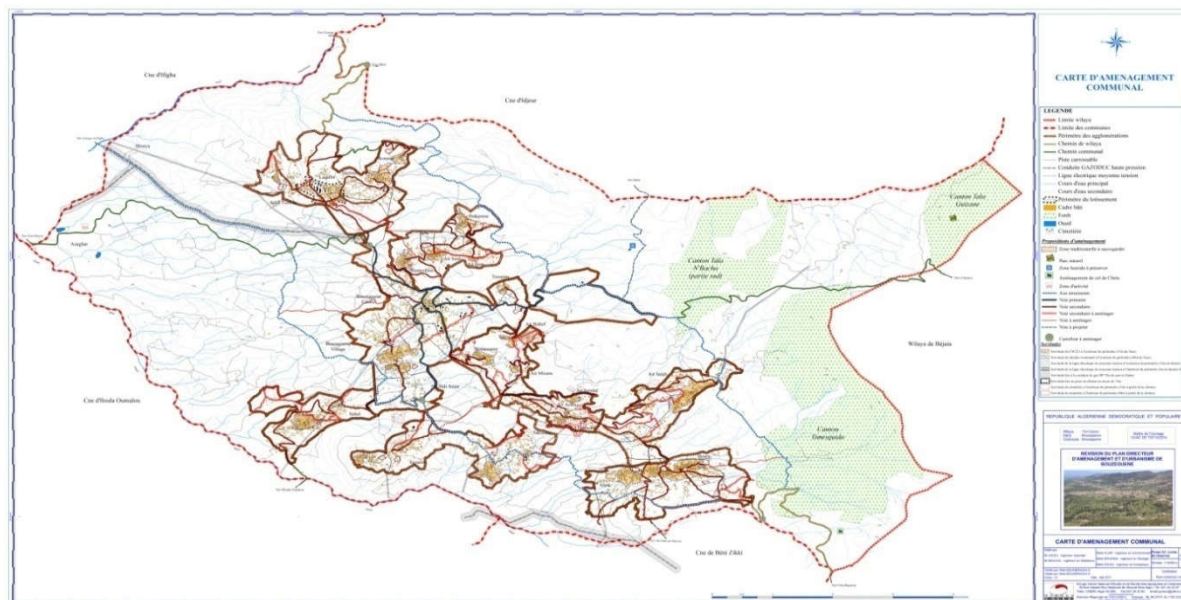
également promu chef-lieu de daïra. Ce statut, contribuera à son équipement (siège de la daïra, centre culturel, bibliothèque, équipements sportifs, maison de jeunes, centre de formation, polyclinique, siège de sureté urbaine, recette des imports, banques, deux lycées, quatre CEM, équipements énergétiques...), son développement et, par voie de conséquence, à son extension continue. Celle-ci sera facilitée par sa position centrale au sein de l'espace communal, c'est à dire à équidistance des villages alentours, et les phénomènes de conurbation qui en résultent.

Au RGPH 1998, l'ACL de Bouzeguène a été classée en strate semi-urbaine (SU), avec 9616 habitants, et 16^{ème} au classement des agglomérations urbaines de la wilaya (Hadjem, 2009).

Aujourd'hui, la consultation du PDAU révisé de 2017 nous indique qu'alors qu'à l'origine la commune de Bouzeguène était composée de 24 villages, l'extension de la ville ces deux dernières décennies, le long des voies principales, notamment le CW 251 qui relie la ville du nord-ouest vers le sud-est, et les processus de conurbation induits ont abouti à l'actuelle ACL formée par la conurbation d'une vingtaine de villages¹⁸ avec le centre historique, et une agglomération secondaire (AS), que les habitants appellent communément Loudha (la plaine ou le plat) et qui est située au Nord-Ouest de la commune, et qui est formée par la conurbation de quatre villages ; Ighil Tiziboa, Loudha N'Ighil, Tazrout et Ikoussa (figure n° 08).

Par ailleurs, le début des années 90, marquera la naissance d'une « culture urbaine ». Le développement des activités d'essence urbaine ; commerce, services, administration, formation

Figure n° 08 : l'espace urbain de la commune de Bouzeguène



Source : Groupe CNERU. (2017). « Révision du plan directeur, d'aménagement et d'urbanisme de Bouzeguène ». Phase III : levée de réserves. Mai. Tizi-Ouzou.

professionnelle..., conjuguée à une évolution des mentalités (le dépassement de certains tabous, notamment la scolarisation et la formation des filles), d'une part et le développement du réseau

¹⁸ Les vingt villages jumelés avec l'ACL sont Ibekarene, Ait Ikene, Ait Said, Ibouysfene, Tizouine, Ait Ikhlef, Ait El karn, Ihitoussene, Ait Ferraache, Ait Semlal, Ait Azzouane, Ait Semlal, Ait Salah, Houra, Ahrik, Takoucht, Taourirt, Sahel, Ait Sidi Amar, Bouzeguene- village.

de transport intra-communal, d'autre part, vont encourager l'apparition des premiers ateliers de confection, dirigés par des femmes, dans la ville ; c'est la naissance de l'AEL de Bouzeguène¹⁹.

3.1. Evolution de la population urbaine

Si on fait une lecture des données des différents RGPH²⁰ on constate que depuis 1998 le taux d'accroissement moyen (TAM) de la population est en diminution. Depuis 2008, la commune enregistre très faibles et même négatif comme en 2008 (tableau 10).

Tableau n° 10 : Evolution de la population communal suivant les différents RGPH

Année	1977	1987	TAM	1998	TAM	2008	TAM	2016	TAM
Population	19500	23306	2	26168	1	24311	- 0,7	24703	0,15

Source : confectionné par nous à partir des données de l'Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou, édition 2016.

Depuis le RGPH de 1998, elle semble perdre de sa population. Cela est due à l'exode vers le chef-lieu de wilaya, d'une part et à l'émigration « massive », notamment des jeunes vers l'Europe et l'Amérique du nord (phénomènes qui affectent toutes les communes de la Kabylie), d'autre part. Cette tendance, selon les données de l'Annuaire statistique de la wilaya, caractérise toutes les communes de la daïra. Il en est également de même pour les ACL de la daïra. Le tableau n° 11 montre la large prédominance de l'ACL de Bouzeguène au niveau de la daïra. Elle est près de cinq fois plus peuplée que la seconde ACL de la daïra la plus peuplée (Idjeur). Elle présente aussi la plus grande densité ; 396 Hab/Km². Elle est une fois et demie plus élevée que celle de la seconde ACL la plus dense (Illoula-Oumalou). De ce point de vue, nous pouvons dire que Bouzeguène est le pôle urbain dominant de sa « région ». Son taux d'urbanisation était estimé à 87% en 2015.

Tableau n° 11 : Répartition de la population des ACL et AS à l'intérieur des espaces communaux

Communes	Population Totale	Population en agglomération			Zone éparse	Superficie km2	Densité Hab/km2
		ACL	AS	Total			
Bouzeguene	24 703	21 437	3 260	24 697	6	66,90	369
Idjeur	10 467	4 405	6 038	10 443	24	72,06	145
Beni Zikki	3 435	1 638	1 408	3 046	390	20,64	166
I. Oumalou	13 161	859	11 704	12 562	598	50,38	261

Source : confectionné par nos soins à partir des données de l'Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou : Année 2016, DPSB.TO. 2017.

La commune de Bouzeguène présente la population agglomérée la plus grande de la daïra. Son taux d'urbanisation était estimé à 87% en 2016²¹.

3.2. Population et emploi

En matière d'emploi, faute de données récentes, nous ne disposons que des données suivantes datant de 2010 (Tableau 12)²².

¹⁹ Propos recueillis lors des entretiens avec des personnes âgées de Bouzeguène et avec la propriétaire du plus ancien atelier de confection de la ville.

²⁰ On parle ici des quatre derniers RGPH et des prévisions de la DPSB.TO pour le 31/12/2015.

²¹ DPSB.TO., (2017). « Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou. Année 2016 », Tizi-Ouzou.

²² DPAT.TO. (2011). Système National d'Aide à la Décision pour le Développement Durable (SNADDR). Année 2010. Fichier électronique (format Excel).

Tableau n° 12 : Répartition de la population occupée selon la branche d'activité

Population occupée	Population occupée par branche d'activité				
	Agriculture	BTP	Industrie	Administration	Commerce, transport et autres services
8 174	219	1 081	642	2 988	3 244

Source : DPAT.TO. Annuaire statistique de la wilaya. 2011.

Visiblement c'est le secteur tertiaire (administration, commerce, transport et autre services) qui domine en termes d'emploi dans la commune (76,2%). Cela traduit la faiblesse de l'industrie et de l'agriculture. Autrement dit, l'emploi dans la commune semble fourni par l'ACL, étant donné que c'est à ce niveau que se concentre l'essentiel de l'équipement tertiaire. On notera la grande faiblesse de l'emploi industriel ; moins de 08%, et surtout de l'agriculture ; moins de 03%. Dans ce cas les conditions de relief en seraient la cause. Pour la plupart de service, hormis l'agriculture, la ville de Bouzeguène dépend toujours et fortement de la ville d'Azazga.

3.3. Infrastructures et équipements urbains

Le tableau 13 nous donne un très bon aperçu du degré d'équipement de la commune de Bouzeguène. Comme souligné plus haut, c'est son double statut administratif qui lui vaut cet équipement, sachant aussi que ce dernier est censé profiter aux habitants de l'ensemble de la daïra. Si l'on croit les projections du PDAU Révisé de la commune, d'autres équipements seront incessamment lancés, tandis que d'autres sont à prévoir à moyen et long terme.

Tableau n° 13 : Tableau synthétique des équipements de la commune de Bouzeguène

EQUIPEMENTS SCOLAIRES	EQUIPEMENTS SANITAIRES	EQUIPEMENTS DE FORMATION PROFESSIONNELLE	EQUIPEMENTS DE CULTES
Ecole primaire : 15 CEM : 04 Lycée : 02	Polyclinique : 01 Maternité : 01 Salle de soins : 04	CFPA : 01 et un autre délaissé qui peut faire l'objet d'une réserve pour projet éventuel	Mosquée : 24 Zaouïa : 08
EQUIPEMENTS CULTURELS	EQUIPEMENTS DE JEUNESSE ET SPORTS	EQUIPEMENTS ENERGETIQUES	EQUIPEMENTS ADMINISTRATIFS
Centre culturel : 01 Bibliothèques : 01 Maison de jeunes : 01 Foyers de jeunes : 09 Stèle commémoratives : 08	Centre sportif de proximité : 01 Stade aménagé : 04 Terrain combiné : 10 Terrain de sport plein air : 12	Postes transformateur : 62 Postes Aériens : 56 Postes Maçonnés : 06 Poste de détente gaz : 01 Poste de sectionnement : 01 Station de services : 04 (01 en cours)	Siège Daïra. Siège APC. Antenne APC : 01. Parc communal : 01. Sûreté urbaine : 02. Bureau de poste : 02
EQUIPEMENTS HYDRAULIQUES	EQUIPEMENTS ET MOYENS DE TRANSPORTS	EQUIPEMENTS DE PROTECTION SOCIALE	AUTRE EQUIPEMENTS
Réservoirs d'eau : 60 Stations de pompage : 02	Arrêt de fourgons : 02 Parking villageois : 02	Crèche communale : 01 Centre psychopédagogique : 01	

Source : Groupe CNERU. (2017). « Révision du plan directeur, d'aménagement et d'urbanisme de Bouzeguène ». Phase III : levée de réserves. Mai. Tizi-Ouzou.

Notons cependant que la faiblesse et l'insuffisance de ces équipements au regard des besoins de la population laisse Bouzeguène encore fortement dépendante des équipements urbains, plus étoffés et plus consistants, de la ville d'Azazga. A ces équipements publics il faut ajouter les équipements privés, tels que les commerces et les prestations de services qui, comme on le sait, exercent une attirance mutuelle entre eux et aboutissent à la formation d'agglomérations ou de places centrales.

La commune jouit aussi de ressources touristiques, naturelles et culturelles. Elle renferme une diversité taxinomique, éco-systémique et paysagère hautement appréciable pouvant propulser un tourisme de montagne et culturel conséquent, mais qui reste très peu exploitées. Elle dispose également d'une surface agricole importante (41% de l'espace communal) non exploitée faute d'irrigation (moins de 01% de la surface agricole est irriguée).

3.4. Réseau routier et extension urbaine

La commune de Bouzeguène dispose d'un réseau routier relativement dense. Le principal axe routier est le CW 251 qui traverse la commune du nord-ouest (vers Azazga) jusqu'au sud-est (vers Ouzellaguene (Bejaia). Celui-ci est à son tour relié à un réseau de chemins communaux reliant les villages entre eux et reliant aussi la commune à ses voisines (Chemini, Idjeur, Illoula-Oumalou, Béni-Zikki, Ifigha, Souamaâ ...). Il y a aussi les pistes carrossables et agricoles qui étoffent ce réseau routier. Tous ces axes contribuent à l'extension du périmètre urbain de la ville. Après cet aperçu monographique de Bouzeguène, nous examinons dans la section suivante son AEL de confection de robes kabyles, en déroulant les résultats de notre enquête de terrain.

Section 2 : Caractéristiques des entrepreneuses enquêtées

La présente section a pour objet la mise en exergue des caractéristiques des entreprises et des entrepreneuses enquêtées. Ces caractéristiques se rapportent essentiellement aux profils professionnel et psychosociologique de ces dernières.

1. La localisation

A priori, il faut préciser que ce sont exclusivement des établissements privés. D'un point de vue spatial, nous avons constaté que les ateliers de confection se localisent pour la quasi-totalité au chef-lieu de la commune, tandis que dans les villages on ne retrouve que quelques ateliers clandestins à même les résidences où l'essentiel des artisanes travaille à domicile. Cela explique que notre enquête ait été menée au niveau du chef-lieu de la commune où les artisanes enquêtées nous ont informés de la chose. L'intérêt affiché par celles-ci pour ce lieu est analysé plus loin. De part leur localisation on distingue trois grandes concentrations juxtaposées d'ateliers de confection au niveau du chef-lieu ; le centre-ville, le lieu-dit Route de la daïra et l'agglomération secondaire Loudha à la périphérie de la ville qui est entrain d'achever sa conurbation avec le centre-ville.

Les 55 ateliers enquêtés se répartissent au niveau des trois zones spatiales du chef-lieu comme suit : - *Centre-ville* : 26 ateliers, soit 47,6% ;

- *Route de la daïra* : 17 ateliers, soit 30,9% ;

- *Loudha* : 12 ateliers, soit 21,8%.

2. Autres caractéristiques des entreprises enquêtées

Le dépouillement et le traitement informatique des données récoltées par le biais du questionnaire, nous ont permis d'avoir les données synthétisées dans le tableau n° 14.

Tableau n° 14 : Caractéristiques des entreprises enquêtées

Localisation		Date de création		Forme juridique		Statut		Nature de la propriété	
Lieu	%	Période	%	Forme	%	Statut	%	Nature	%
Centre-ville	47,3	1990-1999	3,6	Per. Physique	81,8	Artisan	60,0	Individuelle	72,7
Route-daïra	30,9	2000-2009	20,0	Per. Morale	01,8	Commerçant/ANSEJ	01,8	Familiale	14,5
Loudha	21,8	2010-2017	76,4	Informel	16,4	Artisan/ANSEJ	01,8	Collective	12,7
-	-	-	-	-	-	Artisan/ANGEM	20,0	-	-
-	-	-	-	-	-	Informel	16,4	-	-
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	Total	100

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Du point de vue du temps, nous soulignerons le fait que l'écrasante majorité de ces ateliers (76,4%) a été créée entre 2010 et 2017. 20% ont vu le jour entre 2000 et 2009, tandis que 03,6% entre 1990 et 1999. Treize ateliers, soit 23,6%, ont été créés dans le cadre des dispositifs d'aide et de soutien à la création d'entreprise ANSEJ et ANGEM. Parmi ces derniers, 11 ateliers, soit 84,6% ont été créés après les facilitations introduites dans ces dispositifs à partir de février 2011 (Tableau n° 15). S'agissant d'un métier artisanal et exclusivement féminin, il n'est donc pas

étonnant que c'est l'ANGEM qui est sollicité le plus ; 20% des créations. Il en résulte ainsi que l'AEL de confection de robes kabyles de Bouzeguène est d'une création récente. Comme on peut le remarquer les ateliers enquêtés datent tous d'après 1990. Le plus ancien date de 1993. Sa propriétaire est une dame de 54 ans qui détient une expérience, héritée de sa mère et de sa grand-mère, qu'elle a formalisée par un test d'aptitude au niveau de la CAMTO.

Tableau n° 15 : Répartition des ateliers selon la date et le cadre de création

Statut						
Date de création	Artisan	Commerçant /ANSEJ	Artisan/ANSEJ	Informel	Artisan/ANGEM	Total
1990-1999	2	0	0	0	0	2
2000-2009	8	1	0	1	1	11
2010-2017	23	0	1	8	10	42
Total	33	1	1	9	11	55

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Cependant, le savoir-faire existe depuis des générations selon nos enquêtées et il se transmet depuis de mère en fille. C'est une transmission intergénérationnelle. Nous retrouverons cet aspect dans l'analyse des motivations du choix d'activité²³. Tous les ateliers créés au cours des années 90 sont localisés à Bouzeguène-centre, qui constitue ainsi le noyau de l'actuelle AEL qui est toujours en extension avec la formation des deux nouvelles concentrations de Loudha et de la Route de la daïra depuis 2000. Celles-ci ont connu de 2000 à ce jour des taux de croissance globaux respectifs de 400% et 225%²⁴, tandis que pour Bouzeguène-centre il est de 171,4%²⁵. C'est dire le rythme de croissance de cette AEL et la saturation d'ores et déjà du centre-ville.

Concernant le statut juridique une seule artisane a opté pour le statut de commerçant dans la mesure où elle exerce une activité relevant de l'« *Industrie textile, bonneterie et confection* », selon l'appellation officielle, à laquelle elle ne put éviter d'adjoindre celle de la confection et de la vente de robes kabyles, étant donnée la réputation et la place de celles-ci à Bouzeguène. Par contre, tout le reste des artisanes a opté pour la forme « Artisan ». On notera au passage la part importante des ateliers informels ; 16,36% (Tableau n° 15).

La très grande majorité de ces ateliers relèvent de la propriété individuelle (72,7%), tandis que 14,5% relève de la propriété familiale. On relèvera également la faible part des ateliers constitués en association (propriété collective) qui n'est que de 12,7%, sachant qu'elles ne dépassent pas deux associées. Il faut noter ici que ces associations ne le sont que dans le cadre informel (entente entre les deux associées), tandis que dans le cadre formel une seule artisane est déclarée propriétaire, l'autre est déclarée soit comme employée, soit pas déclarée du tout. Autrement dit, ce sont des entreprises déclarées formellement sous le statut de personnes physiques mais gérées

²³ A ce propos, on soulignera le cas d'une artisane qui garde encore aujourd'hui la machine à coudre de son arrière-grand-mère et qui date de 1947. Tandis qu'elle, elle avait confectionné sa première robe kabyle à l'âge de 13 ans.

²⁴ Nos calculs à partir des données du logiciel SPSS.

²⁵ Idem.

informellement, tant du point de vue des parts sociales, des prises de décisions, des responsabilités et du partage des bénéfices comme des « sociétés ».

3. Profil des artisanes de Bouzeguène

Afin de mieux clarifier ce point, nous l'avons scindé suivant deux profils distincts : le profil professionnel et le profil socio-psychologique de l'artisanne.

3.1. Profil professionnel

Par ce profil nous mettons en évidence l'âge, le niveau d'étude, la formation professionnelle, l'occupation précédente des artisanes ainsi que les motifs ayant motivé les choix de l'activité et de la localisation dans la ville de Bouzeguène.

3.1.1. L'âge

Nous avons à Bouzeguène une population relativement jeune. 94,5% a moins de 60 ans, 43,6% a moins de 40 ans et 07,3% a moins de 30 ans. Cette dernière catégorie représente une population de jeunes filles en âge d'apprentissage et dont le besoin d'émancipation ne se fait pas encore ressentir contrairement aux autres tranches d'âges.

3.1.2. Niveau d'étude et formation professionnelle

20% de nos artisanes ont un niveau primaire, 67,3% ont un niveau moyen, 10,9% ont un niveau secondaire et une seule (01,8%) a un niveau universitaire, elle est titulaire d'une licence classique en sciences politiques. On notera également que le plus grand nombre (63,6%) des diplômées sont issues des centres de formation professionnelle. Sur ces dernières, 80% concerne les artisanes âgées de 30 à 49 ans, tandis que les 50 à 59 ans ne représentent que 08,5% et les 18 à 29 ans 11,4%. De même, 29% des artisanes enquêtées sont titulaires d'un certificat d'aptitude professionnelle. Il est délivré après des tests d'aptitude, basés sur la validation de l'expérience, et les attestations de qualification délivrées après un à six mois de stage aux niveaux des Maisons de jeunes et/ou de la CAMTO. Ils concernent tout naturellement les femmes de 40 ans et plus. Cependant, il y a lieu de préciser que la confection de robes kabyles n'existe pas en tant que spécialité dans les CFPA. Les diplômes obtenus relève du prêt-à-porter, du styliste, couture générale, broderie, ... ; la « spécialité » robe kabyle s'apprend au sein de la famille et au cours de la vie active et lors des stages pratiques aux niveaux des ateliers privés. Cet apprentissage nécessite, selon nos enquêtées, un temps long se comptant en années. Ceci explique donc, d'une part, la faible proportion des artisanes de moins de 30 ans (07,3%) et, d'autre part, l'importance de la population des artisanes qui n'ont jamais eu de formation aux niveaux des CFPA (36,6%).

3.1.3. L'occupation précédente

Tableau n° 16 : Répartition des artisanes selon leur occupation précédente

Occupation	Employée dans le domaine	Stagiaire dans le domaine	Revendeuse/vendeuse dans le domaine	Sans emploi	Autre	Travail à domicile
%	47,5	10,9	-	-	69,1	67,3

Source : confectionné par nos soins à partir des données de l'enquête.

Les données du tableau 16 corroborent avec les résultats donnés plus haut. 67,3% ont travaillé d'abord à domicile avant d'être employées dans un atelier ou avant de créer leurs propres ateliers. De même que près de la moitié ont travaillé auparavant dans des ateliers. Autrement dit, le facteur expérience est déterminant chez nos artisanes. La variable « Autre » est constituée à 67,3% par la modalité « Travail à domicile » ainsi que d'autres modalités telles que femme de ménage, éducatrice, TS en gestion, étudiante, etc.

3.1.4. Choix de l'activité

Pour analyser ce point nous avons inclus dans notre questionnaire une question à choix multiples contenant quatre propositions de réponses fermées et une cinquième proposition ouverte (Autre). Les réponses obtenues sont consignées dans le tableau n° 17.

Concernant les réponses aux propositions fermées, la réponse la plus fréquente évoque le motif de l'expérience dans le domaine (90,9%). Ce qui corrobore une fois de plus avec ce qui est avancé plus haut. En second lieu c'est l'amour du métier qui est évoqué, celui-ci trouve son explication dans l'origine familiale et ethnico-identitaire du métier et dans sa nature de passion féminine, particulièrement à Bouzeguène.

Tableau n° 17 : Répartition des artisanes selon les motifs ayant motivés leur choix d'activité

Motif	Métier familial	Mimétisme	Expérience dans le métier		Amour métier	Autre
%	72,7	72,7	90,9		87,3	78,2
Autres motifs invoqués						
Motif	Faute de choix	Activité lucrative	Grandi dans cette atmosphère	Encouragement familial	Identité	Emancipation
%	76,4	61,8	43,6	27,3	72,7	67,3

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Dans le même sens, deux facteurs sont évoqués en troisième lieu et dans les mêmes proportions (72,7%), à savoir ; le métier familial et le mimétisme (effet de démonstrations des autres). Le premier confirme la thèse de l'expérience du métier acquise depuis l'enfance au sein de la famille, c'est-à-dire la transmission intergénérationnelle du savoir-faire, tandis que le second renvoie à une caractéristique de la société kabyle, commune à toutes les sociétés traditionnelles, où l'individu s'identifie fortement au groupe contrairement aux sociétés dites modernes où c'est l'individualisme qui en est la norme. Nous reviendrons plus en détail sur ce point plus loin.

En sus de ces propositions de réponses fermées que nos enquêtées ont confirmées, nous leur avons aussi laissé le choix d'ajouter leur propres propositions à travers la modalité « Autre ». Dans la partie basse du tableau 17 nous avons regroupé ces réponses en six groupes en fonction de leur sens. Il en ressort que, eu égard au niveau d'étude de nos artisanes (87,3% ont un niveau primaire et moyen) et aux contraintes socioculturelles auxquelles les femmes sont soumises en Kabylie, il est compréhensif dans ce cas que la couture de robe kabyle à Bouzeguène soit une des rares occupations des femmes, ce qui explique la prédominance de la réponse « Faute d'autre choix ». De même, l'attachement identitaire, ô combien cher aux kabyles, est le second motif

invoqué par nos artisanes (72,7%). Le besoin d'émancipation chez nos artisanes passe aussi par l'action entrepreneuriale, créer son propre atelier semble être une des principales voies. Le fait que cela soit une action lucrative (61,8%) ne fera que renforcer le processus. Le fait que la couture de la robe kabyle soit un métier familial et communautaire fait qu'un grand nombre de femmes à Bouzeguène grandissent dans cette atmosphère de transmission du savoir-faire et des connaissances inhérentes, c'est le cas de 43,6% de nos artisanes. Enfin, l'influence du milieu familial qui, comme on le montre plus loin, joue plutôt en défaveur de l'action entrepreneuriale féminine explique, outre mesure, le faible taux d'artisanes encouragées par leurs familles (parents ou conjoint) dans leur action (27,3%).

3.1.5. Choix de la localisation

Un des éléments importants que nous avons examiné chez les artisanes de Bouzeguène ce sont les motifs de leur concentration spatiale formant l'AEL. La question à choix multiple n°11 de notre questionnaire (Annexe 01) en fait l'objet. Sur les quatre réponses proposées aux questionnées les réponses se répartissent comme suit (Tableau n° 18).

Tableau n° 18 : Répartition des artisanes selon les motifs ayant motivés leur choix de localisation

Motif	Attachement familiale	Renommée de la Ville dans le métier	Existence d'activités similaires	Atmosphère socio-industriel	
%	96,4	98,2	74,5	89,3	
Autres motifs invoqués					
Motif	Propriétaire du local	Loyer abordable	Sécurité	Réseaux de connaissances	Lieu symbolique
%	50,9	21,8	54,5	65,5	63,6

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

A des proportions très élevées nos artisanes ont confirmé les facteurs de localisation que nous leur avons proposés dans le questionnaire. Deux facteurs sont invoqués par la quasi-totalité de nos enquêtées, ce sont la renommée de la ville de Bouzeguène dans le métier (98,2%) et l'attachement familial (96,4%). Le premier est d'ordre économique, il implique, selon les enquêtées l'existence d'un marché potentiel par la convergence d'une demande locale et régionale. Le second traduit comme précédemment le fort attachement au groupe familial et ethnique, particulièrement pour la gente féminine. Ensuite, ce sont les facteurs « Existence d'activités similaires » (74,5%) et l'« Atmosphère socio-industrielle favorable » à l'exercice de l'activité de confection de robe kabyle (89,3%) que tout cela génère.

Concernant les réponses des enquêtées à la modalité ouverte « Autre » nous les avons synthétisé en cinq groupes dans la partie basse du tableau 18. Celles-ci sont en totale cohérence avec nos propositions fermées et les complètent ; existence de réseaux de connaissances professionnelles et amicales (65,5%), la réputation de la ville chef-lieu de la commune, aux yeux des artisanes, comme lieu symbolique de convergence d'une demande régionale en robes kabyles, particulièrement dans ses variantes propres à la région de Bouzeguène (63,6%). Trois autres groupes de réponses, s'inscrivant dans la même logique, sont aussi soulignés, ils ont trait à la

sécurité due au fait d'être au sein de son groupe ethnique (54,5%) et même familial dans la mesure où 50,9% sont propriétaires de leurs locaux, 47,3% sont nées au quartier même où elles exercent et 96,4% sont résidentes de la daïra.

L'élément important à relever à ce niveau de notre analyse descriptive de l'AEL de Bouzeguène est le poids de l'attachement familial et ethnico-identitaire dans le profil professionnel de nos artisanes et dans la formation de l'AEL.

3.2. Profil psychosociologique

Notre analyse du profil psychosociologique des artisanes de Bouzeguène embrasse un certain nombre d'aspects susceptibles d'intervenir dans l'exercice de leur activité, à savoir ; l'influence du milieu familial, le changement dans l'activité, le recours aux pratiques culturelles et religieuses, le poids des croyances et l'esprit d'association.

3.2.1. La réfraction au changement

On relèvera également, c'est d'ailleurs une autre caractéristique des sociétés traditionnelles (*Cf. Chap II, Supra*), la réfraction au changement. Ainsi, 69,1% des artisanes interrogées déclarent ne pas être tout à fait en faveur du changement (ni oui, ni non), tandis que 30,9% déclarent ne pas l'aimer²⁶. Seules 09,1% affirment aimer le changement.

Dans la pratique 47,2% déclarent n'avoir pas vraiment introduit de changement dans leur activité depuis qu'elles ont débuté. 05,5% seulement déclarent avoir effectué beaucoup de changement, tandis que 47,3% n'ont introduit que peu de changements dans leur activité.

La nature de ces changements est variée. Ce sont les articles fabriqués qui constituent l'essentiel des changements (74,5%). Ceux-ci consistent, d'une part, en la confection de produits autres que la robe kabyle, tels que les draps, les housses, les voiles, les blouses,... ; et, d'autre part, en la variété des modèles de robes kabyles, notamment les motifs, les modèles, la broderie ainsi que les accessoires qui vont avec. Ensuite ce sont les procédés de fabrication qui constituent l'essentiel des changements (34,5%). Ceux-ci ont trait à l'introduction de machines électriques moins contraignantes que celles à pédales, les techniques de couture (couture en double fils, en va-et-vient), le piquage, les nouveaux motifs de décoration (passementerie), les techniques de leur association, etc. Nous avons aussi des changements dans l'organisation du travail (24,5%), à savoir le choix entre le travail suivant des plans de production ou suivant des commandes, le partage des tâches à l'intérieur entre les différentes employées, etc. On notera également quelques petits changements introduits dans les techniques de commercialisations chez 16,4%. Ainsi, en sus des techniques habituelles (exposition dans la vitrine, le bouche à oreille ou via des intermédiaires, celles-ci ont aussi recours à deux nouvelles techniques, à savoir ; les réseaux sociaux via internet et l'établissement d'albums photos des différents modèles personnels. Enfin, en plus de ces changements, nous avons aussi relevé d'autres, dont le plus important est

²⁶ Nos calculs à partir des résultats de l'enquête.

l'accroissement du nombre de machines utilisées par atelier (45,5% des cas) et l'extension de la surface de travail dans 01,8% des cas seulement.

3.2.2. Le poids de la famille et des croyances superstitieuses

L'enquête révèle que 96,4% des artisanes sont originaires de la daïra de Bouzeguène dont 80% de la commune, parmi lesquelles 47,3% sont nées au quartier même où elles exercent.

On relève également que près de 74,5% subissent l'influence de la famille (parents, frères ou conjoint) dans l'exercice de leur activité, dont 40% déclarent la subir fortement.

On relèvera également la prédominance du mimétisme sur le rationalisme : 76,4% déclarent ne pas avoir fait d'étude économique avant de lancer leur projet, tandis que, comme souligné plus haut, 72,7% déclarent avoir agi sous l'effet de démonstration des autres.

Avant de développer l'analyse du poids des croyances et de la superstition, précisons au préalable ce que nous entendons par croyance et superstition. La première nous la concevons dans une conception lui conférant une dimension irrationnelle, nous la définissons comme suit :

« La croyance est le processus mental expérimenté par une personne qui adhère à une thèse ou une hypothèse, de façon qu'elle les considère comme vérité, indépendamment des faits, ou de l'absence de faits, confirmant ou infirmant cette thèse ou cette hypothèse. En ce sens elle s'oppose à la notion d'esprit critique [...]. Le phénomène de croyance peut être abordé sous un angle psychologique en tant que mécanisme régissant l'appréhension de la réalité par l'individu en fonction de ses perceptions sensorielles, mais aussi relativement aux mythes qui lui sont transmis dans sa culture »²⁷.

Autrement dit, elle concerne une personne qui s'éloigne du raisonnement rationnel. Quant à la seconde nous la prenons également dans une conception qui met en évidence son caractère irrationnel. Aussi, nous lui retenons la définition suivante :

« Le fait de croire que certains actes, certains objets annoncent ou attirent la chance ou la malchance »²⁸.

Nous avons évalué cet aspect auprès de nos artisanes à travers trois points essentiels ; le recours aux pratiques superstitieuses et/ou religieuses, la croyance au mauvais œil et le secret des gains. Nous avons 85,4% des artisanes qui déclarent croire au mauvais œil (en matière de travail), dont 23,6% y croient fortement. Nous avons également relevé un cumul de 63,7% des artisanes qui affirment avoir recours aux pratiques superstitieuses pour assurer le succès de leur activité, dont 05,5% affirment le faire en permanence. Seules 09,1% déclarent ne pas y avoir recours, tandis que 27,3% ne se prononcent pas sur la question. Ces pratiques peuvent être d'ordre religieux, tels que les versets coraniques accrochés à l'intérieur des ateliers, le recours à la « *Rogya* » ou la bénédiction d'un Imam, ou relevant de la sorcellerie, telles que le recours aux sorciers, Cheikhs ou marabouts des villages. Des pratiques somme toute irrationnelles. Signalons cependant que nous avons eu quelques difficultés à arracher les réponses affirmatives à cette question. Les

²⁷ <https://fr.wikipedia.org/wiki/Croyance> . Consulté le 17/12/2017.

²⁸ Dictionnaire Hachette Encyclopédique. Edition 98. Hachette Livre 1997. Paris, p. 1805.

enquêtées étaient réticentes à avouer le recours à ce genre de pratiques, pourtant courantes dans les sociétés maghrébines, notamment kabyle.

Par ailleurs, nos artisanes ont également une perception du gain qui accorde une part supérieure à l'effet du destin qu'à leur compétence. En effet, 41,8% considèrent que leurs gains dépendent plutôt du destin que de leurs compétences, 05,5% seulement considèrent que leurs gains dépendent plutôt de leurs compétences. En revanche, 52,7% considèrent que leurs gains dépendent autant de leurs compétences que du destin. On relève là une attitude fondée davantage sur les croyances et le mysticisme que sur la connaissance rationnelle.

3.2.3. La réfraction à l'association

Interrogées sur leur disposition à s'associer avec d'autres artisanes les réponses des enquêtées laissent entrevoir une autre caractéristique typique des individus dans la société kabyle, à savoir ; la réfraction à l'« inconnu » ou à l'« incertain ». Ce caractère se manifeste ainsi dans le fait d'éviter de s'associer avec d'autres artisanes. C'est ce que révèle notre enquête. En effet, un cumul de 87,2% des artisanes ne sont pas d'accord pour s'associer avec d'autres, dont 43,6% ne le sont pas du tout. 12,7% seulement s'y déclarent favorables. Cela explique la prédominance de la forme juridique « Personne physique » (81,8%) chez nos artisanes.

Section 3 : Organisation et fonctionnement des entreprises de l'AEL

L'autre grand axe de notre analyse de l'AEL de Bouzeguène à trait à l'organisation et au fonctionnement des ses entreprises. Cet aspect est décortiqué en cinq points consécutifs, à savoir ; la coopération interentreprises, le financement, la ressource humaine, la technologie et l'innovation et commercialisation.

1. Les relations interentreprises

Dans le cas des SPL ce sont les relations interentreprises, notamment la sous-traitance et la coopération qui font la spécificité de son organisation. Qu'en est-il de l'AEL de Bouzeguène ? C'est l'objet de ce qui suit.

1.1. L'absence de sous-traitance

Le premier constat que nous faisons est l'adoption de l'intégration verticale comme mode de production. 100% des artisanes l'adoptent. Le recours à la sous-traitance est quasi-rare, elle est surtout de capacité et consiste à confier une partie d'une commande à une concurrente, qui est avant tout une amie, soit dans un autre atelier, soit à domicile, ce dernier cas étant le plus fréquent. La donneuse d'ordre fournit les intrants nécessaires conformément au modèle qu'elle désire produire, la preneuse d'ordre offre son matériel et sa force de travail (individuel ou avec des employées ou aides). Cependant, 17,24% des artisanes seulement le font. Ce genre de cas intervient surtout au printemps et en été à la demande des commerçant-revendeurs (détaillants ou grossistes) et surtout des futures mariées de la région de Bouzeguène (comprendre l'actuelle daïra) dont le trousseau de mariage, contrairement aux autres régions de Kabylie, est constitué exclusivement de robes kabyles de Bouzeguène avec ses différentes variantes. Ce constat sera confirmé plus loin dans l'analyse de la commercialisation.

Il faut souligner aussi une certaine « méfiance » vis-à-vis de la sous-traitance. Cela est à lier au secret professionnel qu'observent nos artisanes envers leurs concurrentes, d'une part, et le manque de confiance dans le sérieux des sous-traitantes (la crainte des sabotages).

1.2. La coopération : échanges mais pas ententes ?

Les artisanes de Bouzeguène ont bien conscience de l'intérêt de se concentrer dans l'espace, notamment l'espace du chef-lieu de la commune. Comme nous l'avons souligné plus haut, les facteurs de localisation que sont la renommée de la ville dans le métier, le caractère de la ville comme lieu symbolique du métier, l'existence d'activités similaires et l'atmosphère socio-industrielle favorable à l'exercice de l'activité le confirment. Cependant, dans l'esprit des artisanes tous ces facteurs sont synonyme d'une aire de marché commune la plus importante de la région. Les résultats de notre enquête révèlent que 54,5% des artisanes voient la présence des concurrentes plutôt comme un avantage, 21,8% y voient totalement un avantage, soit 76,4% d'opinions favorables, tandis que 23,6% y ont une opinion neutre.

Dans le cas de l'AEL de Bouzeguène cette concentration spatiale induit des effets de proximité

mais ces derniers sont surtout de type physique et, à un degré beaucoup moindre, organisationnel et très faiblement, voire nullement de type institutionnel. En effet, par leur concentration spatiale les artisanes développent des relations entre elles : 70,9% des artisanes déclarent avoir de faibles ou peu de relations avec leurs concurrentes, tandis que 09,1% déclarent avoir des relations fortes et 20% ne pas vraiment en avoir.

Dans 81,8% des cas ces relations sont de nature mixte, c'est-à-dire un mélange de relations de travail, de voisinage et socio-amicales. Ce sont cependant les relations socio-amicales qui dominent (90,9%), tandis que les relations de voisinage et de travail viennent en deuxième et troisième positions avec 60% et 52,7% des cas. Notons que les relations fortes de travail se nouent avec les concurrentes amies et intimes mais rarement avec les autres.

Les relations de travail consistent en échanges d'informations (concernant les modèles et les motifs surtout mais parfois aussi les prix de certains modèles) (93,1%), d'intrants (58,6%), d'équipements/outils (34,5%) et le partage parfois de commandes (ou d'envoi de clients) (17,24%). Cependant, il faut souligner que les effets de la proximité organisationnelle sont faibles ou n'existent que de façon limitée dans la mesure où, d'une part, ils ne se manifestent qu'entre artisanes liées plus par leur amitié d'abord par leur activité et d'autre part, près de 71% des artisanes déclarent avoir de faibles relations avec les concurrentes et 20% ne pas en avoir du tout. Autrement dit, les relations de travail sont dans ce cas conditionnées par l'existence préalable d'une relation d'amitié.

Paradoxalement, à côté des effets de la proximité physique et, à un degré moindre, organisationnelle, on ne voit pas se manifester les effets de la proximité institutionnelle, c'est-à-dire cette proximité qui est aussi issue d'un lien social mais renvoie par contre à l'adhésion des acteurs à des règles d'action communes et à un système de représentations et de valeurs commun. Elle est le produit d'un compromis (*Cf. Chap I, Supra*), elle se matérialise notamment dans les ententes et les accords entre acteurs que régit une certaine confiance. Or, comme le montre nos résultats sur le terrain, ces ententes et compromis n'y sont pas. En effet, selon les données du tableau 19, elles sont rares, voire nuls, dans près de 80% des cas si l'on cumule les deux dernières colonnes. 16,4% cependant déclarent en avoir parfois, mais celles-ci font référence uniquement aux prix de certains modèles de robes dont le prix est fixé par alignement à ceux appliqués par certaines concurrentes amies. C'est en fonction de ces derniers aussi que la décision de produire la robe (surtout celle destinée aux particuliers) se prend. Il en est de même des actions communes. Selon le même tableau, elles sont rares, voire nulles dans 90,9% des cas.

Tableau n° 19 : Répartition des artisanes selon la fréquence des ententes et des actions communes

Réponse Variable	Oui constamment	Oui parfois	Ni oui, ni non	Non rarement	Non jamais
Ententes (accords)	00,00	16,4	03,6	65,5	14,5
Action commune	00,00	09,1	00,00	47,3	43,6

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Cinq artisanes seulement, soit 09,1% déclarent avoir essayé à un moment donné de créer une association mais le projet n'a toujours pas vu le jour.

Sur un autre plan, cette absence d'ententes et d'actions communes s'explique aussi par le degré de confiance qui règne entre les artisanes de l'AEL et l'opinion que chacune se fait du comportement des autres. Ainsi, 56,4% d'entre elles déclarent avoir une confiance moyenne dans leurs relations avec les concurrentes, sachant que les relations ont lieu surtout avec les concurrentes amies (même village ou même commune) ou de la famille. Bien plus, nous avons 29,1% qui ont une confiance basse dans ces relations, contre 10,9% qui leur accordent une confiance élevée. De même, le comportement des concurrentes est jugé plutôt égoïste par 30,9% des artisanes, tandis que 50,9% les trouvent neutres dans leurs comportements, c'est à dire ni collectivistes, ni égoïstes²⁹.

Autrement dit, les relations mixtes de coopération et de concurrence, appelées aussi « *coopétition* », basées sur la confiance mutuelle et encadrées par système de valeurs et règles communes, typiques des SPL n'existe que très faiblement, voire restreintes aux cercles des amies, dans l'AEL de Bouzeguène. On notera ici l'insuffisance de l'esprit rationnel.

2. Le financement

L'analyse du financement est abordée en deux niveaux : la création et l'exploitation.

Tableau n° 20 : Répartition des enquêtées selon le type de financement de la création de l'entreprise

Type de financement	Epargne personnelle	Capitaux familiaux	Emprunt bancaire	Emprunt auprès des amis	Autre moyen de financement
%	83,6	50,9	20,00	00,00	00,00

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Comme le montre le tableau n° 20, le premier niveau révèle le recours en majorité écrasante au financement par l'épargne personnelle (83,6%). Cela s'explique par deux facteurs essentiels. Le premier a trait à la volonté d'émancipation (citée plus haut) des artisanes qui leur impose une certaine autonomie financière dans leur projet entrepreneurial afin que le coût en question ne serve d'argument d'opposition aux parents et/ou conjoints³⁰. Le second a trait au montant peu élevé d'un projet d'atelier débutant qu'un grand nombre de couturières peuvent se permettre après quelques années de travail comme employées.

Ensuite, et lorsque l'épargne personnelle ne suffit pas ou n'existe pas, c'est le recours aux capitaux familiaux qui prend le relais dans 50,9% des cas, ce qui explique aussi le poids de la famille souligné plus haut. Le recours au crédit bancaire intervient dans 20% des cas, mais soulignons qu'il ne s'agit pas du financement bancaire ordinaire, que les artisanes évitent, mais essentiellement par le biais du dispositif ANGEM, destiné à priori aux femmes artisanes, et peu fréquemment de l'ANSEJ c'est-à-dire au taux bonifié et dont une partie du montant n'est pas rémunérée ainsi que les autres avantages financiers et non financiers associés. En effet, interrogé

²⁹ Nos calculs à partir des données de l'enquête.

³⁰ Le coût moyen d'une machine à coudre est de 30.000DA.

sur le recours au financement bancaire, 76,2% déclarent n'avoir jamais sollicité un crédit à la banque, les 23,8% restantes représentent les onze artisanes qui ont eu recours à l'ANGEM et ANSEJ pour la création de leur atelier et deux autres qui ont eu recours pour leur extension. Autrement dit, aucune artisane n'a eu recours au crédit bancaire en dehors du cadre des dispositifs publics de soutien.

Dans un autre sens 58,1% déclarent ne pas y recourir en cas de besoin, dont 34,5% l'affirment avec certitude. 12,7% y sont partagées. 03,6% seulement sûres d'y recourir, pendant que 25,5% d'autres y sont moins sûres³¹. Le financement par l'emprunt auprès des amies est carrément nul. Les raisons du faible recours au crédit bancaire sont exposées dans le tableau n° 21.

Tableau n° 21 : Répartition des enquêtées selon les motifs de non recours au crédit bancaire

Motif	Motif religieux	Risque	Coût	Tracasseries	Sens de l'indépendance
%	00,00	60,00	00,00	52,7	52,7
Autres motifs					
Motif	Refus de la famille	Je travaille selon mes moyens	Je me méfie des banques	Atelier informel	Pas d'autres raisons
%	49,1	12,7	07,3	16,4	30,9

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Les questionnées pouvant choisir plusieurs réponses à la question à choix multiple posée et donner dans le cas de la question ouverte « Autres » plusieurs réponses de leur propre chef également, nous avons alors obtenu les résultats exposés dans le tableau 21. Il en ressort que pour 60% des artisanes le recours à la banque est une action risquée. Nos artisanes soulignent ici, selon les idées reçues, le scénario éventuel d'une impossibilité de remboursement et des conséquences judiciaires qui pourrait en découler, notamment la saisie et la prison. Cette idée reçue du risque est également conjuguée à une autre ; celle des tracasseries diverses (52,7%), et surtout des imprévus, que suppose la démarche de prêt auprès de la banque et renforce le sentiment d'indépendance (52,7%), c'est-à-dire le travail sans le stress du remboursement et sans toute autre contrainte à risque. On notera, par contre, la non influence du facteur religieux, notamment l'Islam qui interdit l'usure. De même que le coût du crédit, qui parfois peut dépasser deux fois et demi la somme empruntée, n'est pris en compte par nos artisanes.

D'autres facteurs, en plus de ceux que nous avons voulu vérifier auprès de nos enquêtées, sont également avancés, il s'agit en premier lieu du refus de la famille (parent/conjoint) qui est avancé par près de la moitié des artisanes (49,1%). Celui-ci confirme, une fois encore, le poids de la famille dans l'action entrepreneuriale de nos artisanes. 07,3% déclarent carrément se méfier des banques, tandis que 12,7% déclarent exercer une activité leur permettant juste un revenu de subsistance sans aucune perspective d'extension. 16,4% cependant exerçant de façon informelle n'ont donc pas accès au crédit bancaire.

³¹ Nos calculs à partir des données de l'enquête.

Une fois les ateliers créés, dans les périodes d'exploitation le recours au circuit bancaire est très faible. En effet, 05,5% seulement des artisanes déclarent avoir recours au circuit bancaire. Les motifs de ce non recours sont multiples. Le motif principal (85,5%) est la faiblesse des montants des transactions des artisanes avec leurs partenaires. En effet, ces artisanes travaillant pour la plupart selon leurs moyens et essentiellement avec des particuliers (consommateurs finale avec vente à l'unité), il en ressort des couts d'achats d'intrants (souvent chez la mercerie d'en face) et des montants de ventes des produits finis (encaissés à l'unité) peu importants et qui nécessitent pas de recourir au financement par le circuit bancaire, ce qui d'autant plus arrange les deux parties. D'ailleurs 61,8% des artisanes affirment qu'elles n'ont jamais eu besoin de l'utiliser. On relèvera néanmoins la vision plutôt négative que nos artisanes ont du circuit bancaire, dans la mesure où 20% d'entre elles déclarent qu'il est synonyme de tracasseries et 09,1% y voient aussi un risque, notamment de chèque sans provision. On relèvera aussi le refus de leurs partenaires (les fournisseurs) dans 10,9% des cas.

3. La ressource humaine : Une main-d'œuvre qualifiée d'origine locale

En termes de nombre d'employés, les entreprises de Bouzeguène sont toutes des micro-entreprises (moins de 10 employées), dont 20% travaillent seules, 01,8% emploient de 6 à 10 employées et 78,2%% entre 1 et 5 employées.

3.1. Un bassin d'emploi communal

Près de 71% de la main-d'œuvre employée dans l'AEL est originaire de la commune, 45,5% provient des autres communes de la daïra, tandis que 03,6% provient des communes de la daïra limitrophe ; Azazga, essentiellement d'Ifigha.

3.2. Un recrutement sur la base des réseaux de connaissances et ethniques

Selon les données de l'enquête, telles qu'exposées dans le tableau n° 22, le recrutement se fait surtout à la faveur des postulantes (54,5%). Notons cependant que ces dernières proviennent pour la quasi-totalité de la daïra, autrement dit de la même appartenance ethnique. Parallèlement, c'est par les réseaux de connaissances (amis/employées) dans la ville et la région que le recrutement se fait, ce qui suppose un certain niveau de confiance. Il en est de même des anciennes stagiaires recrutées (18,2%).

Tableau n° 22 : Répartition des artisanes selon mode de recrutement des employées

Mode recrutement	Lien de parenté	Recommandation des amies/ employés	Annonce dans la presse	Intermédiation agence d'emploi	Ancienne stagiaire	Postulant
%	27,3	52,7	00,00	05,5	18,2	54,5

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Le poids du lignage est également important ; 27,3% des cas de recrutement. Trois artisanes seulement (05,5%) ont sollicité une institution publique, à savoir ; l'Agence nationale de l'emploi et de la main-d'œuvre (ANEM).

3.3. Une main-d'œuvre qualifiée mais polyvalente

Sur un autre plan, on retrouve que 20% des ateliers emploient des employées toutes

titulaires de diplômes, tandis que 12,7% emploient des employées toutes non diplômées. Les résultats révèlent que 41,8% des employées non diplômées sont des stagiaires, 27,3% disposent d'une expérience dans le métier, 01,8% bénéficie d'une formation sur le tas et 01,8% autres se chargent des tâches banales. Il y a lieu de rappeler ici que le métier de robe kabyle ne s'apprend pas aux niveaux des centres de formation mais au sein de la famille et dans les ateliers de Bouzeguène, ce qui explique ces résultats. Le diplôme (attestation) servant plutôt à des fins d'exigences administratives et réglementaires.

Notons que toutes les employées sont polyvalentes et non spécialisées dans une tâche précise.

4. Technologie et innovation

Comme nous l'avons constaté par nos observations sur place et comme nous le montrons dans ce qui suit, le travail au sein de l'AEL Bouzeguène est régi par des pratiques plutôt artisanales, au lieu et place de pratiques modernes à fort contenu technologique.

4.1. Un mode de travail artisanal

Nous avons relevé de notre enquête que 78,2% des artisanes ne tiennent pas de comptabilité (régime du forfait ou informel), tandis que le reste ce sont essentiellement celles qui ont créé leurs ateliers dans le cadre des dispositifs ANGEM et ANSEJ et qui y sont contraintes.

Nous avons relevé également que 96,4% n'ont pas recours aux logiciels informatiques (de gestion, de design ou autre), les 03,6% qui restent, soient deux artisanes, sont les deux grands ateliers de la communes (07 et 10 employés) qui produisent et commercialisent d'autres produits de la confection en plus des robes kabyles et traitent avec des revendeurs (détaillants et grossistes), autrement dit, ont un niveau d'activité nettement supérieur aux autres ateliers.

Dans le même temps, une seule artisane déclare travailler plutôt suivant un plan de production, tandis que le reste des artisanes travaillent soit suivant à la fois plan de production et suivant les commandes (41,8%), soit plutôt suivant les commandes (18,2%), soit exclusivement suivant les commandes (38,2%). Cela dénote globalement du faible niveau d'activité (échelle purement artisanale et individuelle) et de l'importance des clients « consommateurs finals » que représentent essentiellement les mariées de la région comme souligné plus haut.

4.2. Un réseau d'information restreint au cadre communal

Concernant les échanges d'information au sein de l'AEL, diverses sources et divers canaux à la fois sont employés par nos artisanes. Il ressort clairement de notre enquête que le bouche à oreille est le principal canal de transmission d'information (96,4%) utilisé. Cela nous renvoie à la tradition orale kabyle, la transmission de l'information, dans les diverses formes de celle-ci, est assuré par le bouche à oreille ou la voie orale, rien n'est écrit, rien n'est codé, tout est à priori raconté. Quant aux sources d'information elles sont diverses. Elles répondent surtout à une logique de transmission orale. Ce n'est donc pas un hasard qu'il s'agisse des concurrentes du territoire surtout (78,2%), ce qui corrobore avec les résultats exposés plus haut montrant que les relations de travail entre artisanes sont dominées par l'échange d'informations, des fournisseurs,

essentiellement de la commune (54,5%), des foires et expositions (concurrentes d'autres régions) (34,5%) et même des clientes (20%), étant donnée que c'est le métier des femmes de la région et que l'essentiel de la clientèle sont les femmes de la région comme on le montre plus bas. Notons toutefois que ces informations portent quasi-exclusivement sur les modèles, les motifs, les prix des intrants, notamment la mercerie et les tissus, et les prix de certains modèles de robes.

Cependant, on notera le développement important d'un nouveau canal et source d'information que sont les réseaux sociaux par internet (58,2%). Cette source/canal est surtout utilisée par les nouvelles artisanes qui ont créées leur atelier à partir de 2010 (47,3%) dont elle constitue aussi la principale source d'inspiration pour les modèles (50,9%).

En revanche, on notera l'absence du recours aux agences compétentes, d'autant qu'il n'en existe pas dans la région, ni dans la wilaya, et le très faible taux (07,3%) d'information auprès des institutions publiques, ce point confirmé et développé plus loin.

4.3. La faible créativité des artisanes

Du point de vue de la créativité, 16,4% seulement se considèrent créatives, tandis que 41,8% se déclarent à la fois créatives et imitatives, 30,9% plutôt imitatives et 10,9% totalement imitatives. Autrement dit, si l'on excepte la première proportion, nous avons un cumul d'environ 83,6% des artisanes qui ne seraient pas vraiment créatives.

Dans ce sens, les sources d'inspiration de nos artisanes relèvent de la même logique. Comme nous l'avons relevé, toutes les artisanes sont inspirées par leurs clientes dans la mesure où elles vendent toutes à des consommatrices finales et que mêmes les clients-revendeurs proposent leurs modèles à la production. Tout en déclarant à l'écrasante majorité (90,9%) s'inspirer de leurs propres idées celles-ci sont toujours une reproduction d'une grande partie des modèles réellement observés ailleurs, notamment sur internet (réseaux sociaux) (67,3%), lors des fêtes (mariages, religieuses ou autre), des foires et des expositions (52,7%), dans les boutiques, chez ou sur avis de certaines concurrentes (45,5%), ou sur avis de la famille ou des amies (38,2%). Par contre, aucun recours aux bureaux de conseil d'autant qu'il n'en existe pas, ni dans la région, ni dans la wilaya. Ainsi, on relève des sources d'inspiration classiques, limitées au territoire de la commune. Cependant, les nouveaux ateliers sont entrain de dépasser ces limites grâce aux réseaux sociaux via internet. C'est le dépassement des limites de la proximité physique.

4.4. Un équipement technologique banal

L'ensemble des artisanes que nous avons enquêtées utilisent le même matériel banal et à la portée de toutes, tant du point de vue du prix, de l'utilisation que de la maintenance. La différence réside dans le nombre de machines mobilisées, la moyenne étant en trois et quatre machines. Cependant, 52,72% des ateliers utilisent à la fois un matériel d'occasion (entre 5 et 14 ans), et un matériel neuf (moins de 05 ans), tandis que 32,72% utilisent un matériel exclusivement neuf (moins de 05 ans). Cela s'explique, d'une part par le fait que la durée de vie des machines à coudre inférieure à 15 ans et leur prix relativement abordable, d'autre part, la plus

grande proportion des ateliers a été créée il y a moins de sept ans.

La maintenance est assurée à proximité pour 90,9% des artisanes, précisément au niveau du marché hebdomadaire par un réparateur ambulant venant de Boumerdes, tandis que pour le reste des artisanes elle est assurée au niveau d'une mercerie du centre-ville.

L'évolution des ateliers est relative. Ainsi, 40% déclarent qu'elle est en croissance permanente depuis la création, 27,27% déclarent qu'elle a cru puis a stagné, tandis que les 32,72% restantes considèrent qu'elle a constamment stagné³². Autrement dit, s'agissant de micro-entreprises, dont plus de 76% emploient moins de cinq employées, nous pouvons dire que l'AEL connaît un rythme de croissance important et continu, cela augure plutôt d'une belle perspective.

5. La fonction commerciale

Nous analysons ce point suivant divers aspects, à savoir ; l'aire d'approvisionnement, les techniques de commercialisation, les circuits de distribution et l'aire d'attraction commerciale.

5.1. Une aire d'approvisionnement communale

Les fournisseurs de nos artisanes se trouvent dans deux lieux uniquement ; la commune d'abord (le centre-ville ou chef-lieu), c'est-à-dire à proximité, pour 98,2% d'entre elles, et le chef-lieu de wilaya ensuite, pour 50,9% d'entre elles. Cela s'explique par deux raisons. La première est due au fait que nos artisanes travaillent à une échelle individuelle, rappelant, comme souligné plus haut, qu'elles s'approvisionnent en petites quantités et qu'elles travaillent sur commandes, notamment celles des futures mariées, avec un rythme de production à l'unité où chaque employée réalise elle-même l'ensemble du processus de production (pas de travail à la chaîne) ce qui nécessite des délais plus longs³³. De plus, chaque modèle étant différent d'un autre, notamment en termes de motifs, il s'ensuit un travail purement individuel nécessitant des intrants (motifs) fortement variables au cours du processus de production et cela au grès des goûts de la cliente. Ajouter à cela le fait que 20% des artisanes travaillent seules. La seconde raison est la culture locale qui impose des interdictions aux femmes, notamment l'éloignement du foyer familial ou conjugal, comme nous l'avons affirmées certaines lors des entretiens. Autrement dit, encore une fois, le poids de la famille. L'approvisionnement au chef-lieu de wilaya intervient lorsque l'intrant en question n'est pas disponible à Bouzeguène ou lorsque l'artisane, pour d'autres raisons, est contrainte de se déplacer au chef-lieu, souvent d'ailleurs accompagnée par un proche, en profite pour s'approvisionner en intrants dont elle connaît la demande, notamment auprès des grossistes pour bénéficier d'un meilleur prix³⁴.

L'approvisionnement se fait dans l'écrasante majorité des cas (87,2%) auprès du marché informel, c'est-à-dire sans facture, tandis qu'il se fait à la fois auprès de l'informel et du formel

³² Nos calculs à partir des données de l'enquête.

³³ Selon nos enquêtées, le temps de production d'une robe varie d'une journée, pour le modèle le plus simple (sans motifs) à 20 jours, voire un mois pour un compliqué (plein de motifs, spécial mariée).

³⁴ Aller et revenir de Bouzeguène au chef-lieu de wilaya équivaut, en termes de temps, à presque une journée, surtout si l'on utilise les transports en commun.

en même temps pour 12,7% des artisanes. Il faut souligner cependant que pour des achats en petites quantités, nos artisanes, selon leurs propos, trouvent l'essentiel de ce dont elles ont besoin et au même prix auprès des merceries de du chef-lieu de leur commune.

5.2. Des techniques de commercialisation variées

Pour vendre leurs produits les artisanes de Bouzeguène utilisent plusieurs techniques de promotion, à la fois classiques et modernes. A notre question à choix multiples les enquêtées ont répondu, à 69,1%, qu'elles font connaître leurs produits en les exposant à l'extérieure et/ou à l'intérieure de l'atelier. 32,7% le font aussi via les réseaux sociaux (face-book), une technique moderne. Deux ont déclaré l'avoir déjà fait via la télévision, elles ont, en effet, fait l'objet d'un reportage télévisé sur Berbère télévision en 2013 et des clientes sont venues suite à cela³⁵. Il n'y a pas de recours aux délégués commerciaux. A la rubrique « Autre » 96,4% de nos enquêtées ont avancé d'autres techniques de promotion, en tête desquelles figure le fait de porter la robe soi-même, par l'employée ou par la cliente, cela, notamment à la faveur de fêtes ou grands événements constitue un fort élément d'attraction de la clientèle. De même, 90,9% de la clientèle est constituée par les clientes de passage, sachant que celles-ci viennent de toute la wilaya et hors de celle-ci. Ensuite, c'est un autre moyen nouveau, à savoir ; les albums photos sur les quels nos artisanes exposent leurs différents modèles à l'abri surtout du plagiat. Les foires et expositions constituent aussi un moyen fort utilisé (36,4%) malgré qu'un grand nombre d'artisanes n'y aient pas accès faute de contraintes, notamment familiales et/ou conjugales.

5.3. Les circuits de commercialisation

La vente des produits se fait suivant trois types de circuits de distribution qui sont, dans l'ordre décroissant de leurs fréquences ; la vente directe aux consommateurs (100%) (Nous avons déjà souligné plus haut la permanence de la vente directe aux consommateurs chez toutes les artisanes enquêtées), par l'intermédiaire des détaillants (38,2%) et par l'intermédiaire des grossistes (03,6%). En revanche, nous n'avons relevé aucun cas de vente par internet ou autre circuit de distribution³⁶. Au regard des circuits de distribution utilisés, on comprend qu'il s'agit bien d'un niveau d'activité à l'échelle individuelle et artisanale. Comme souligné au départ dans l'analyse des facteurs de choix de la localisation, c'est dans le but d'exercer une passion, d'affirmer son identité, de s'émanciper, d'avoir son autonomie financière, d'imiter les autres, ..., que nos artisanes créent leurs ateliers. Ce ne sont donc, à priori, pas des considérations économiques. Deux ont cependant un profil entrepreneurial, elles détiennent les plus gros ateliers de la commune dont l'une est entrain de dépasser le seuil requis pour le statut de micro-entreprise (moins de 10 employées) et a déjà opté pour le statut juridique de commerçante, tandis que la seconde est sur la même voie.

³⁵ Informations recueillies lors des entretiens avec les deux artisanes concernées.

³⁶ Nos calculs à partir des données de l'enquête.

5.4. Une aire d'attraction commerciale suprarégionale

L'aire de marché de l'AEL est paradoxalement de grande envergure pour une AEL qui, dans son fonctionnement et son organisation, est fortement enclavée.

Tableau n° 23 : Répartition des enquêtées selon la provenance de leurs clients

Provenance des clients	Commune	Daïra	Wilaya	Hors-wilaya	Etranger
%	96,4	89,1	78,2	65,5	21,8

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

En effet, comme le montre le tableau 23, les clients de l'AEL proviennent de partout, y compris de l'étranger. Précisons d'abord pour ces derniers qu'il ne s'agit pas d'opérations d'exportations telles que nous les entendons habituellement mais c'est le fait que la région de Bouzeguène, comme de nombreuses régions en Kabylie dispose d'une forte population émigrée en Europe (en France surtout), au Canada et en Tunisie. Ces dernières années, selon nos enquêtées, cette diaspora manifeste un fort intérêt pour la robe kabyle de Bouzeguène et une forte demande en découle, à la fois pour les membres des familles de la diaspora et pour leurs amies européennes, canadiennes, tunisiennes ou algériennes là-bas. Cette demande atteint son pic en été.

Une très forte clientèle en provenance de la commune et de la daïra. Cela s'explique surtout par le fait qu'il s'agit d'un métier régional dans sa variante de Bouzeguène, celle-ci étant, par conséquent demandée par les femmes de la région (daïra et commune), rappelant comme souligné plus haut que cette robe représente un signe identitaire et que la ville de Bouzeguène est un lieu symbolique de production et de vente de la robe de la région.

La région de Bouzeguène semble se constituer une image autour de ce métier et son produit semble de plus en plus apprécié aux niveaux de la wilaya et hors wilaya (78,2% et 65,5%). Pour ces dernières les clients sont constitués à la fois de particuliers, de revendeurs détaillants, et à un degré très faible de grossistes.

Cette envergure de l'aire de marché de l'AEL de Bouzeguène constitue un atout majeur, dans la mesure où elle suppose des débouchées conséquentes, sachant qu'au-delà de Tizi-Ouzou, il s'agit des wilayas de Bejaia surtout (notamment Akbou la daïra limitrophe), Boumerdes, Alger, Bouira, Oran, Tlemcen, Relizane, Sétif et même Ghardaïa et Ouargla au sud. Pour la ville de Bouzeguène, elle représente un segment de sa fonction commerciale qui visiblement échappe à la forte influence qu'exerce sur elle celle de la ville d'Azazga (Si Mohammed & Hadjem, 2014).

Section 4 : Les relations avec les acteurs locaux

La présente section a pour objet l'étude des relations entre acteurs, notamment celles de nos artisanes avec les différentes parties prenantes du territoire.

1. Les relations avec l'université et les centres de formation professionnelle

Ce volet, qui constitue le quatrième axe de notre questionnaire, est analysé du point de vue de la participation ou de l'assistance aux différentes journées, colloques, séminaires ou autre portant sur le métier de la confection de la robe kabyle, de façon particulière, et/ou de l'art kabyle de façon générale, aux niveaux des universités et des centres de formation, de l'existence de relations de coopération (de recherche et de formation) avec ces institutions.

Tout d'abord, il y a lieu de souligner que 96,4% des artisanes n'ont jamais eu d'accord ou de convention de partenariat avec un centre de formation professionnelle ni avec l'université. Deux artisanes seulement, les deux grands ateliers de la commune, ont déclaré avoir un accord de « contrat d'apprentissage » avec le Centre de formation professionnelle et d'apprentissage (CFPA) de Bouzeguène et interviennent parfois dans les jurys d'examens de fin de formation. Rappelant que ces centres offrent des formations en couture générale, prêt-à-porter, stylisme, piquage, broderie, mais pas en spécialité robe kabyle. Il est étonnant que même en tant que patrimoine local et identitaire, cette spécialité n'est toujours pas intégrée dans les formations.

En matière de coopération avec les centres de formation, notamment celui de Bouzeguène, il y a lieu de remarquer que cela n'a pas d'influence sur la transmission du savoir-faire qu'est la robe kabyle. Les centres sont ainsi sollicités essentiellement pour deux choses. D'une part, pour les besoins administratifs, notamment le diplôme que l'on fera valoir, le cas échéant, parmi les pièces constitutives du dossier de demande d'ouverture de son propre atelier. D'autre part, pour l'initiation aux règles élémentaires de la couture pour celles qui ne l'ont pas appris à domicile.

Par ailleurs, à l'exception d'une des deux artisanes citées plus haut, tout le reste n'a jamais assisté à une rencontre scientifique de l'université. L'artisane en question a été conviée une fois par une étudiante du département des langues et culture amazigh, qu'elle a connue à l'occasion des enquêtes que celle-ci menait dans le cadre de sa thèse dans la commune de Bouzeguène et dont le thème portait sur l'art décoratif berbère (les motifs de la robe kabyle de Bouzeguène en constituent une variante), à une conférence portant sur le même thème. C'était la première et la dernière fois depuis qu'elle fut invitée par l'université³⁷.

Nous nous sommes penchés sur les raisons de non assistance des artisanes aux rencontres des universités et centres de formations et nous avons obtenu les réponses données par le tableau 24.

Le principal motif invoqué est l'absence d'invitation. Cela, comme on le verra également plus

³⁷ L'artisane en question est une dame de 43 ans, de niveau terminal, très dynamique et entrepreneuse. Elle gère depuis 1996 son atelier qui ne cesse de grandir depuis. Elle s'est convertie au statut juridique de commerçant pour en faciliter l'extension. Elle emploie aujourd'hui près de 10 employées permanentes et huit stagiaires. Elle est aussi à l'origine de la formation d'un grand nombre de ses concurrentes d'aujourd'hui. Elle nous a réservée un accueil chaleureux et a manifesté un grand intérêt pour ce que nous faisons, d'autant que cela concernait son métier. Elle nous a fourni une mine d'informations. Qu'elle trouve ici l'expression de notre profonde reconnaissance.

Tableau n° 24 : Répartition des enquêtées selon les motifs de leur non assistance aux rencontres scientifiques de l'université

Motif	Faute d'information	Faute d'invitation	Faute de temps	Non intéressée	Faute autorisation conjugale/familiale
%	69,1	76,4	21,8	67,3	45,4

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

loin, est une constante chez nos artisanes. Elles ont tendance à croire que l'information est censée leur venir directement au lieu d'aller la chercher, ce qui les pénalise fortement en matière d'extraversion. Dans notre cas, elles ignorent que ces rencontres sont souvent publiques. Un autre sérieux problème est l'insuffisance, voire l'absence, d'information, notamment l'information venant de l'extérieur de la daïra. Il n'y a pas d'intermédiaires, ni d'interface, entre les artisanes de Bouzeguène et ce monde extérieur à la daïra. Cela est préjudiciable pour l'évolution technologique de nos artisanes. Rappelons que 92,7% des artisanes ont 30 ans et plus, il n'est donc pas étonnant de voir 45,4% d'entre elles poser la contrainte conjugale ou familiale à la non assistance à ces journées scientifiques. En matière de contribution à la recherche scientifique, la situation est aussi déplorable. En effet, 78,2% artisanes déclarent n'avoir jamais reçu la visite d'étudiants dans le cadre de leurs recherches, tandis que 21,8%, déclarent les recevoir parfois. Sur ces dernières, seule la moitié trouve cette coopération plutôt enrichissante, tandis que l'autre moitié est sans avis.

Vis-à-vis des centres de formation la situation est très différente mais beaucoup mieux. En effet, 47,3% déclarent toujours recruter des stagiaires et 12,7% en recruter parfois. Autrement dit, 60% recrutent, plus ou moins régulièrement, des stagiaires. Par contre, 25,5% déclarent en recruter rarement et 14,5% n'en ont jamais recruté. Ces dernières sont essentiellement des nouvelles ou travaillent dans le cadre informel. Nous pouvons dire que du point de vue des rapports aux universités les passerelles sont à construire. De même, avec les centres de formation, l'apprentissage et la transmission du savoir-faire de confection de robes kabyles restent aussi à intégrer dans les programmes en vue d'une meilleure synergie dans les rapports.

2. Les relations avec les institutions publiques et les élus locaux

Les relations des artisanes aux autres institutions publiques du territoire et de la wilaya sont quasiment nulles et caractérisées par la réfraction, la difficulté d'entreprendre en commun et une profonde crise de confiance. C'est ce que nous démontrons dans ce qui suit.

2.1. Du caractère réfractaire de la relation à l'Etat

En dehors des obligations légales, seules 07,3%, soit quatre artisanes, sont adhérentes ou ont des relations avec un organisme ou institution publique, notamment l'ANEM et le CFPA de Bouzeguène. De même, moins de 11% déclarent être au courant des évolutions des textes et règlement ou toutes autres décisions publiques concernant leur domaine, tandis que 60,8% ne le sont pas du tout. Par ailleurs, le recours à l'aide publique reste encore timide, 25,5% y ont eu recours jusqu'à présent. Les motifs y sont déjà expliqués plus haut, notamment le motif financier. Dans le même sens, une vision négative des institutions publiques se dégage chez nos

artisanes. Ainsi, 92,7% des enquêtées pensent que les institutions publiques de leur territoire ne contribuent pas à l'efficacité de leur activité, dont 29,1% y sont certaines. 07,3% sont cependant partagées, tandis qu'aucune ne pense le contraire.

La réponse à la question sur le bénéfice de la commande publique est unanime et négative. Quoique ce cas peut se comprendre s'agissant des robes kabyles, mais se comprendrait beaucoup moins s'agissant des autres produits de la confection (draps, blouses, oreillers,...).

2.2. De la difficulté d'entreprendre en commun

Dans la même perspective, nous avons relevé également des difficultés d'entente et d'entreprendre en commun entre nos artisanes, d'une part et entre celles-ci et les institutions publiques du territoire en charge des actions locales en matière d'artisanat et de développement local de façon générale. En effet, à la question de savoir si une artisane fait ou a déjà fait partie d'une association ou autre corporation du genre la réponse est à 92,7% négative, dont 89,1% ne l'ont jamais été. Quatre artisanes seulement y ont déjà fait partie par le passé mais toutes dans le cadre d'associations culturelles villageoises. Néanmoins, celles-ci y gardent un souvenir plutôt négatif ; deux considèrent que c'a été plutôt improductif et deux autres sont partagées. Dans cette logique, à la question de savoir si l'artisane est prête à intégrer une telle corporation pour les besoins de son activité la réponse est positive dans 47,3% des cas, dont 16,4% avec certitude et 30,9% sous réserve de certaines contraintes. Cependant, 30,9% ne sont pas prêtes à intégrer une telle corporation, dont 07,3% l'affirment avec certitude. Cependant, 21,8% sont indécises (opinion partagée). Autrement dit, le travail en commun pour les artisanes est, pour une grande partie d'entre elles, concevable et nécessaire mais sujet à des contraintes. Dans ce qui suit nous développons les motivations des artisanes qui y sont en faveur et les arguments de celles qui émettent des réserves (Tableau 25). La première raison qui motive les artisanes à intégrer une association professionnelle est la défense de leurs droits et intérêts, notamment envers les institutions publiques. Ensuite, c'est le souci d'accroître leur activité par la conquête d'autres marchés, notamment pour des ventes en quantités. Puis, retour encore une fois à l'attachement identitaire, c'est le souci de promouvoir la robe kabyle, notamment dans sa variante de Bouzeguène, en tant qu'identité et patrimoine.

Tableau n° 25 : Répartition des enquêtées selon les motifs de leurs motivations et de leurs réticences à intégrer une association professionnelle dans le cadre de leur métier

Arguments en faveur					
Argument	Défense droits/intérêts	Régulation travail	Accéder à l'information	Extension du marché	Promotion de la robe kabyle
%	69,1	38,2	49,1	63,6	61,8
Motifs de réticence					
Motif	Contraintes familiale/conjugale	Absence de sérieux	Déçue des expériences passées	Ententes difficiles	Faute de temps
%	47,3	45,5	14,5	63,6	32,7

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

De même, l'accès à l'information représente un argument de poids (49,1%), cela confirme ce que nous avons souligné plus haut, à savoir que les relations de travail entre nos artisanes sont dominées par l'échange d'informations, de ce fait, celles-ci ont conscience de cet avantage qui naît de leur rapprochement. Le dernier argument concerne la régulation du travail, il faut souligner en effet que des pratiques concurrentielles déloyales commencent à se développer à Bouzeguène, notamment en termes de prix, de bradage des produits, calomnies, rétention de l'information, de la faiblesse de certaines artisanes face aux clients-revendeurs, etc.

Quant aux artisanes qui ne sont pas sûres d'intégrer une éventuelle association professionnelle, elles avancent différents arguments en tête desquels figure la difficulté pour les artisanes de s'entendre (ententes). Ce point nous l'avons déjà soulevé plus haut dans l'analyse des relations interentreprises. Les échanges induits par la proximité physique, voire aussi organisationnelle, n'induisent pas les effets de la proximité institutionnelle, tels que les ententes et accords et le faible degré de confiance dans les rapports entre artisanes.

L'autre motif de réticence est l'opposition de la famille et/ou des conjoints (47,3%). Il s'agit là, une fois de plus, du poids de la famille comme contrainte à l'activité féminine dans la société kabyle. On notera aussi le spectre de l'absence de motivation et de sérieux (engagement) des concurrentes dans une telle entreprise, cela nous renvoie à ce que nous avons développé plus haut, à savoir ; la tendance à des comportements plutôt égoïstes de la part du grand nombre d'artisanes et le faible degré de confiance encore qui en découle.

L'autre contrainte est le temps, rappelant que 20% des artisanes travaillent seules, c'est-à-dire sans employées. Autrement dit, se libérer pour d'autres tâches est synonyme d'interruption du travail, ce qui implique une succession de désagréments, à savoir ; un allongement des délais accordés par les clientes et, par conséquent, le retour sur une parole donnée, ce qui est nuisible à la réputation de l'atelier, une perte d'argent, etc.

Un autre motif d'hésitation, voire de non intégration à une éventuelle association, est le spectre des échecs passés. En effet, nous avons déjà souligné plus haut que 09,1% ont déclaré avoir eu (ou essayé d'avoir) parfois une action commune avec les concurrentes, il s'agissait justement de tentatives de création d'une association des artisanes-couturières de Bouzeguène mais toutes les tentatives ont échoué, à cause justement du manque d'engagement des autres artisanes, du manque de confiances, du retournement de certaines, du non respect des engagements pris, etc.

Dans la même perspective nous avons également 83,6% des enquêtées qui déclarent n'avoir jamais entrepris, ni essayé d'entreprendre, quelque chose en commun avec une institution publique. 16,4% ont cependant déclaré avoir déjà essayé, il s'agit des foires et expositions surtout, en collaboration avec la Maison de jeunes de Bouzeguène, du CFPA, de l'APC, l'APW, la CAMTO, la DTATO³⁸ et des associations culturelles des villages de la région et de la wilaya, notamment l'association *Tagmats* d'Illoula qui organise le festival de la robe kabyle dans le

³⁸ Direction du tourisme et de l'artisanat de Tizi-Ouzou.

village Ihamzyene dans cette commune. Il s'agit aussi d'un épisode qui date de 2013 où le directeur de la Maison de jeune de Bouzeguène voulait créer une sorte de « groupement »³⁹ d'artisans mais n'avait pas réussi à avoir l'adhésion des artisans et le projet n'a pas connu de suite. Cependant, les artisans qui ont participé à ces initiatives donnent en majorité une appréciation plutôt négative (77,8%), tandis que seules deux les jugent plutôt enrichissantes.

Il en est de même aussi des relations liées à la formation des artisans où il ressort que 76,4% des enquêtées déclarent, ne pas prendre part, après leur formation initiale, aux formations dispensées par les institutions publiques, telles que la CAMTO, l'ANGEM, l'ANSEJ, la Maisons de jeunes, les CFPA, ...), portant sur le perfectionnement ou sur les techniques élémentaires de gestion et de comptabilité. Quant aux 23,6% restantes, elles en ont eu recours pour la plupart d'entre elles dans le cadre des tests d'aptitude⁴⁰ pour l'obtention de l'attestation permettant l'exercice de l'activité en toute légalité, ou dans le cadre des formations dispensées par l'ANGEM et l'ANSEJ pour celles qui ont créé leurs entreprises dans le cadre de ces dispositifs et après 2011, date à laquelle ces formations furent introduites dans ces dispositifs. Les raisons du non recours à ces formations sont synthétisées dans le tableau 26.

Comme nous pouvons le constater, c'est surtout le manque d'intérêt pour ces formations qui explique la non assistance des artisans, notamment celles qui n'ont pas créé leurs entreprises dans le cadre des dispositifs d'aide et d'accompagnement, aux formations des institutions publiques (61,8%). Cela confirme nos propos cités plus haut que le recours aux institutions publiques locales n'a lieu qu'en cas d'obligation légale. Qui plus est, pour la formation, nous l'avons déjà évoqué, c'est surtout l'imprimé diplôme ou attestation qui intéresse nos artisans

Tableau n° 26 : Répartition des enquêtées selon les motifs de leur non participation aux formations dispensées par les institutions publiques

Motif	Faute d'information	Faute de temps	Mauvaise qualité des formations	Non intéressée
%	27,3	20,00	00,00	61,8
Autres motifs				
Motif	Contraintes familiales/conjugales		Eloignement du chef-lieu de wilaya	
%	21,8		05,5	

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

pour des fins administratives, tandis que la formation pratique se fait à domicile ou dans les ateliers. De même, les règles de gestion et de comptabilité semblent dépassées par les méthodes et les pratiques culturelles, surtout pour des artisans travaillant à une échelle individuelle et traitant essentiellement avec des particuliers. A ce manque d'intérêt il faut ajouter en même temps l'insuffisance ou le manque d'information des artisans (27,3%), sachant, comme déjà évoqué, celles-ci n'ont pas la culture d'aller chercher l'information mais attendent plutôt que

³⁹ Les artisans enquêtées n'étaient pas en mesure de nous donner plus d'éclaircissements sur la nature de ce regroupement, elles mêmes n'ayant pas bien compris de quoi il s'agissait.

⁴⁰ Certaines de nos enquêtées ont considéré les tests d'aptitude comme faisant partie des formations, ce qui a légèrement biaisé nos résultats à ce niveau.

celle-ci vienne à elles. L'autre motif est, encore une fois, le manque de temps, nous avons souligné plus haut ce que ce dernier signifie pour nos artisanes. En revanche, on ne fait pas de reproche à la qualité des formations, ce qui confirme le non besoin de formation des artisanes, sachant que beaucoup d'entre elles ignorent la nature et le contenu de ces formations, et que dans leur mental la véritable formation c'est sur le terrain⁴¹. Cependant, les artisanes qui en ont pris part considèrent toutefois, à 53,8%, que ces formations ne sont ni intéressantes, ni pas intéressantes, tandis que les 46,1% restantes les considèrent plutôt intéressantes.

A ces contraintes il faut ajouter celles d'ordres culturel et personnel, à savoir ; une fois de plus, le poids de la famille (parents/conjoints) dont sont victimes 21,8% des artisanes enquêtées. Par ailleurs, la concentration des institutions publiques locales au niveau du chef-lieu de wilaya n'arrange pas non plus les choses quant à l'éloignement que cela induit pour nos artisanes.

En continuant dans cette optique d'ententes entre artisanes et institutions publiques locales, on relèvera aussi, dans le cadre d'organisation de foires et expositions, ô combien importantes pour nos artisanes, un autre domaine où les ententes sont également difficiles à construire. Les résultats de notre enquête sont résumés dans le tableau 27.

Tableau n° 27 : Répartition des artisanes selon leur participation ou non aux foires, expositions et autre manifestation commerciale

Réponse	Oui toujours	Oui parfois	Ni oui, ni non	Non rarement	Non jamais
%	03,6	36,4	03,6	20,00	36,4

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Comme on peut le constater, la majorité des artisanes (56,4%) ne participe pas aux foires et expositions, dont 36,4% ne l'ont jamais fait. De même, pour les autres, la participation n'est pas courante pour 36,4% d'entre elles.

Tableau n° 28 : Répartition des enquêtées selon les motifs de non participation aux foires/expositions

Motif	Faute d'information	Faute d'invitation	Faute de temps	Non intéressée
%	42,4	66,7	30,3	15,15
Autres motifs				
Motif	Contrainte familiale/conjoint	Mauvaises organisations	Débutante	Atelier informel
%	24,24	24,24	09,09	18,18

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Les motifs de non participation sont donnés dans le tableau n° 28. Il en ressort que le premier est la non invitation de l'artisane. Celui-ci sous-entend, selon nos enquêtées, la discrimination des institutions dans leurs appels à la participation, notamment l'APC, d'une part, et l'idée reçue, soulignée plus haut, chez les artisanes que l'information est censée venir à elle et non l'inverse, d'autre part. Ce dernier point est confirmé par la forte proportion (44,5%) du motif « faute d'information », auquel succède le motif de temps dont nous avons expliqué la portée plus haut,

⁴¹ Nous rappelons à ce sujet les propos de certaines artisanes qui expliquent que ces formations n'ont rien à leur apprendre, et que tout ce qu'elles savent elles l'ont appris depuis l'enfance déjà au sein de la famille, puis sur le terrain par la suite. Elles en tirent, par conséquent, la conclusion que la meilleure formation c'est le terrain et l'expérience.

notamment pour des artisanes travaillant seules et pour lesquelles aussi les contraintes d'ordre personnelles sont aussi pesantes surtout lorsque l'événement se déroule hors de la région de Bouzeguène. 15,15% ne sont cependant pas intéressées, celles-ci assurant une activité d'autosubsistance et travaillant exclusivement sur la base des commandes des particulières, sans perspectives d'évolution.

Nos enquêtées ont également ajouté d'autres motifs, notamment l'opposition familiale et/ou conjugale et la mauvaise organisation qui caractérise le plus souvent ces manifestations (24,24%), pendant que d'autres sont exclues de ces manifestations du fait qu'elles exercent de façon informelle (18,18%). Enfin, 09,09%, étant encore débutantes, n'ont pas encore eu l'occasion et les moyens (produits à exposer) d'y participer.

Par ailleurs, 60,8% de celles qui ont déjà participé trouvent que leurs participations ont été plutôt enrichissantes, tandis que 21,7% les trouve très enrichissantes, en matière notamment de contacts, commandes, informations sur les techniques, modèles, motifs, intrants, etc. En revanche, 17,39% jugent leurs participations plutôt, voire même, tout à fait improductives, particulièrement en matière d'organisation, de sécurité et de prise en charge.

2.3. Une crise de confiance

La difficulté à établir des ententes et à coopérer avec les institutions publiques locales sont accentuées par la crise de confiance qui s'est installée entre les deux parties.

2.3.1. Une crise de confiance artisanes-institutions publiques locales

Notre enquête révèle que 87,3% des artisanes n'ont pas confiance dans les institutions publiques locales, dont 25,25% n'en ont pas du tout. Seules 03,6% déclarent plutôt en avoir, tandis que 09,1% sont partagées et aucune ne manifeste une confiance totale. Ce manque de confiance trouve son origine, selon nos enquêtées, dans un certain nombre de raisons que nous avons résumées en cinq groupes en fonction de leur sens dans le tableau 29.

Tableau n° 29 : Répartition des enquêtées suivant les raisons de leur non confiance envers les institutions publiques locales

Motif	Incompétence	Manque de concertation	Manque d'éthique	Partialité	Non constructifs
%	60,00	78,2	12,7	16,4	90,9

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Visiblement le principal reproche que font les artisanes aux représentants des institutions publiques locales c'est de ne pas se montrer constructifs. Ces derniers sont décrits comme démotivés et non suffisamment impliqués dans des relations censées être constructives.

Le second reproche fait aux institutions publiques c'est le manque de concertation. Les artisanes estiment qu'elles sont contraintes à des décisions pour lesquelles elles n'ont jamais été consultées. Ce qui sous-entend que leurs doléances, en termes de besoins et contraintes, ne sont rarement, voire jamais, prises en compte. Le troisième reproche réside dans l'incompétence qui caractériserait, selon 60% de nos enquêtées, les responsables et agents des institutions publiques.

Dans le même sens que les reproches précédents, celui-ci renvoie aux pratiques bureaucratiques, à l'allongement des délais des prestations, à l'insuffisance de l'information, voire à la désinformation, à la méconnaissance des textes réglementaires, aux décisions contradictoires qui accentuent l'incertitude, etc. Dans une proportion beaucoup plus faible (16,4%), nos artisanes reprochent aussi aux institutions publiques des comportements partiels, dont elles citent à titre d'exemple, les invitations discriminatoires aux foires et expositions, la « répression » des agents de contrôle envers certaines et pas envers d'autres, etc. Le dernier reproche que l'on a soulevé, et qui est à lier directement au précédent, est le manque d'éthique chez les employés des institutions publiques (12,7%). On nous a cité à titre d'exemple des attitudes arrogantes envers les artisanes, de l'absence du sens de responsabilité, du désintéressement, de la négligence, du mauvais accueil, du manque d'engagement, etc⁴². Les responsables des institutions publiques étant nommés par voie hiérarchique, c'est-à-dire par le « haut », et non élus ou désignés par leurs administrés, dont nos artisanes, il n'en demeure pas moins que du côté des élus aussi la situation des relations aux artisanes n'en est pas moins déplorable comme on le montre dans ce qui suit.

2.3.2. Une crise de confiance artisanes-élus locaux

96,3% des enquêtées déclarent ne pas avoir confiance dans les élus locaux (APW, APC), dont 54,5% n'en ont pas du tout. Pour les deux autres qui restent, l'une déclare en avoir plutôt confiance, tandis que l'autre reste sans opinion. Autrement dit, il existe bel et bien une crise de confiance entre les artisanes de Bouzeguène et les élus locaux.

A l'origine de ce manque de confiance un certain nombre de facteurs, que nous avons mis en évidence à partir d'une question ouverte du questionnaire et dans laquelle nous avons donné libre choix de réponse à nos questionnées. Là encore, nous avons regroupé les différentes réponses en quatre catégories selon leurs significations (Tableau 30).

Tableau n° 30 : Répartition des enquêtées selon les motifs de non confiance dans les élus locaux

Motif	Incompétence	Opportunisme	Désintéressement	Partialité
%	65,5	47,3	96,4	50,9

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

A priori, c'est surtout le désintéressement des élus qui préoccupe nos artisanes (96,4%). En effet, des propos du genre ; « *Ils sont absents !* », « *On les voit jamais !* », « *Ils se désintéressent complètement de nous !* »,...; reviennent dans les propos d'un grand nombre des artisanes enquêtées. Autrement dit, les doléances sans suite, l'absence d'initiatives, l'absence de contacts,... ; sont autant de motifs exprimés par les artisanes et regroupés dans la catégorie « désintéressement ». Le second motif de non confiance a trait à l'incompétence que les artisanes reprochent aux élus (65,5%). Celle-ci s'exprime entre autre par les mauvaises conditions d'organisation des expositions par exemple, la faiblesse, voire l'absence, d'actions concrètes, encore moins efficaces, en faveur des artisanes malgré l'existence au sein de l'APC d'une

⁴² Propos recueillis à travers les entretiens semi-directifs que nous avons eu avec les artisanes en question en sus du questionnaire.

commission chargée de l'artisanat. En sus de ces deux critiques, les artisanes enquêtées évoquent également la partialité des élus. Celle-ci est surtout évoquée par les artisanes issues des autres communes de la daïra qui accusent les élus de favoriser les artisanes de leur commune au détriment des autres, notamment dans le choix des invitées aux expositions qu'organise l'APC. De même, certaines artisanes de la commune de Bouzeguène accusent à leur tour les élus de l'APC d'Illoula ainsi que l'association Tagmats et l'APW de favoritisme en faveur des artisanes de la commune d'Illoula en tant que lieu d'organisation du festival de la robe kabyle. On mettra ici l'accent sur le « tribalisme » qui caractérise certaines localités de Kabylie. Un autre exemple de cette partialité, que soulèvent notamment les artisanes qui ont loué les locaux où elles travaillent, est celui du programme présidentiel des 100 locaux par commune⁴³. Il semblerait, d'après nos enquêtées, qu'ils ont tous été affectés exclusivement aux jeunes chômeurs de sexe masculin mais qui ne les exploitent toujours pas. Cela est interprété par nos artisanes comme une preuve de mauvaise volonté de la part des élus de l'APC, synonyme de non engagement dans des relations synergiques avec elles, ce qui serait préjudiciable pour la construction de relations de coopération dans le futur. Enfin, la dernière catégorie de motifs a trait à l'opportunisme qui caractériserait, selon 47,3% de nos enquêtées, le comportement des élus de l'APC. Le raisonnement est simple chez ces dernières ; ces élus étant là temporairement (le temps de leur mandat), ils en profiteraient plutôt pour en tirer le maximum pour leurs affaires personnelles (et celles des proches), et en attendant que cela s'accomplisse leurs attentes à elles sont reléguées au second plan. Les artisanes soulignent également le fait de n'avoir jamais reçu la visite d'un élu APW ou APC pour s'enquérir de leur situation. Pour la plupart, le seul soutien est celui de leur famille et leurs propres moyens. Tous ces reproches montrent qu'il existe bel et bien une crise de confiance entre les artisanes de Bouzeguène et les institutions publiques locales en charge de leur développement et de leur promotion, ainsi qu'avec les élus locaux. Ces reproches provoquent chez nos artisanes un sentiment de frustration, de découragement et surtout d'incertitude. A notre sens, cela ne sera pas sans conséquences sur les relations entre les deux, et surtout dans une perspective de construction d'un projet territorial commun, tel qu'un projet de SPL.

3. La dimension systémique dans l'AEL de Bouzeguène

Il s'agit dans le présent paragraphe, après avoir passé en revue et en détails les caractéristiques de cette AEL, d'établir une classification permettant de déterminer sa dimension systémique à la lumière de celle d'un SPL. Pour ce faire, nous avons établi une grille de comparaison, inspirée par celle de Garofoli (1983, in Courlet, 2006), que nous avons approfondie et enrichie, autour de dix paramètres (critères) ayant chacun de deux à trois modalités. Celles-ci sont pondérées par des coefficients proportionnels à l'importance du paramètre. Une note est attribuée à chaque modalité et pondérée par le coefficient du paramètre, ce qui permet d'attribuer

⁴³ Rappelant que ce programme se fixait comme principal objectif la création de quelque 300.000 postes d'emploi à travers tout le pays au profit des chômeurs âgés entre 18 et 50 ans, soit une moyenne de deux personnes par local.

Tableau n° 31 : Classification de l'AEL de Bouzeguène par rapport au SPL

Paramètre		Modalité	Coeff- icient	Annotation					
				SPL				AEL Bouzeguène	
				Valeur minimum		Valeur maximum			
				Note I	Valeur I	Note II	Valeur II	Note	Valeur
Seuil d’effectif		< 100 PME	2	1.	2	-	-	1	2
		> 100		-	-	2	4	-	-
Trajectoire de formation		Récente	2	1	2	-	-	1	2
		Ancienne		-	-	2	4	-	-
Relations inter- entreprises	Coopération	Forte	5	-	-	2	10	-	-
		Faible		1	5	-	-	1	5
		Nulle		0	0	0	0	-	-
	Division du travail	Oui		1	5	2	10	-	-
		Non		0	0	0	0	0	0
Proximité	Organisationn elle	Forte	5	-	-	2	10	-	-
		Faible		1	5	-	-	1	5
		Nulle		0	0	0	0	-	-
	Institutionnell e	Forte		-	-	2	10	-	-
		Faible		1	5	-	-	-	-
		Nulle		0	0	0	0	0	0
Flexibilité du travail		Oui	3	1	3	2	6	2	6
		Non		0	0	0	0	-	-
Régulation du marché du travail		Oui	3	-	-	1	3	-	-
		Non		0	0	-	-	0	0
Influence positive du milieu socioculturel		Forte	5	-	-	2	10	-	-
		Moyenne		1	5	-	-	1	5
		Faible		0	0	0	0	-	-
Contribution des institutions locales		Forte	5	-	-	2	10	-	-
		Faible		1	5	-	-	1	5
		Nulle		0	0	0	0	-	-
Milieu innovateur		Oui	5	1	5	2	10	-	-
		Non		0	0	0	0	0	0
Ouverture sur l’extérieur		Nationale	2	1	2	-	-	1	2
		Nationale /Etranger		-	-	2	4	-	-
Total				-	44	-	91	-	32

Source : confectionné par nos soins.

une valeur à la modalité. Les modalités étant double et/ou triple pour chaque paramètre, on obtient ainsi deux valeur ; minimum et maximum, pour chaque paramètre. Ces deux valeurs

représentent des intervalles dont les valeurs globales déterminent les seuils d'acceptation d'une configuration SPL, de la plus simple à la plus complexe. On obtient ainsi un intervalle de valeur ou d'acceptation allant de 44 à 91. Toute valeur inférieure au seuil minimum ne permet pas de qualifier l'AEL en question de SPL. Pour l'AEL de Bouzeguène, comme l'indique le tableau 31, la valeur globale est de 32, elle est donc inférieure au seuil minimum retenu. Cela implique que beaucoup de critères clés faisant un SPL ne sont pas suffisamment, ou pas du tout, réunis dans l'AEL de Bouzeguène, ce qui l'exclut d'une qualification de SPL. C'est surtout la proximité physique qui joue le plus. Nos artisanes ont conscience qu'il y a avantage à s'agglomérer. Cependant, contrairement à une logique de SPL, ce ne sont pas les relations de complémentarité qui réunissent les artisanes. En effet, au regard de ce que celles-ci nous ont avancés comme facteurs de localisation, c'est surtout l'attachement familial et le partage d'un même aire de marché (lieu de convergence d'une clientèle régionale et suprarégionale) qui sont à l'origine de cette agglomération. Les effets de la proximité organisationnelle sont faibles ou n'existent que de façon limitée, dans la mesure où ils ne se manifestent qu'entre artisanes liées d'abord par leur amitié avant de l'être par leur activité. On notera également l'absence des effets de la proximité institutionnelle par l'absence d'ententes, de règles communes, de confiance et d'actions collectives. Tout cela, conjugué à l'effet de taille (faible effectif d'entreprises) et à une trajectoire historique courte, ne permet pas de qualifier cette agglomération de SPL. Nous sommes plutôt devant le cas d'une agglomération géographique d'entreprises répondant plus à une logique de « co-localisation » qu'à une logique systémique, voire de « coordination ».

Conclusion au chapitre I

On observe à Bouzeguène l'émergence d'une agglomération spatiale de micro-entreprises spécialisées autour d'un métier ; la confection de robes kabyles. Cette agglomération repose sur un territoire. Sa forme rappelle celle d'un SPL mais ses perspectives semblent fortement contrariées.

Cette agglomération ne semble pas former un système. Située dans le cadre d'une configuration de type SPL, plusieurs manques apparaissent. En premier lieu, l'effet de taille. Alors que dans une telle configuration on rapporte souvent des effectifs supérieurs à 200 entreprises ; moyennes, petites ou très petites, dans le cas de Bouzeguène on en compte moins d'une centaine. Cela entraîne un effet de seuil quant au développement des économies externes dans l'agglomération. En second lieu, pour les artisanes le choix de se localiser dans cette AEL répond d'abord à l'attachement familial et ethnique, et ensuite à l'existence d'une aire marché importante (lieu d'une convergence d'une demande régionale, voire nationale) et au mimétisme. Il s'en suit que l'on obtient les effets de la proximité géographique mais pas ceux des proximités organisationnelle et institutionnelle. En effet, les effets de la proximité organisationnelle sont faibles ou n'existent que de façon limitée dans la mesure où, d'une part, ils ne se manifestent qu'entre artisanes liées plus par leur amitié que par leur activité et, d'autre part, le fait que 71% des artisanes ont de faibles relations avec leurs concurrentes et 20% n'en ont pas du tout. Autrement dit, la recherche de complémentarités (échanges d'outils, d'intrants, clients,...) est dans ce cas conditionnée par l'existence préalable d'une relation d'amitié.

Quant aux effets de la proximité institutionnelle, ils sont carrément absents. En effet, l'établissement de compromis et d'ententes, voire de règles communes, et d'une certaine confiance est quasi-impossible. Près de 80% des artisanes n'ont jamais eu d'ententes ou de compromis avec leurs concurrentes. 90,9% n'en ont jamais entrepris d'actions communes. Cette situation est aussi à corréluer avec le climat de confiance qui caractérise les relations entre artisanes : 56,4% y ont une confiance moyenne et 29,1% y ont une confiance basse. Autrement dit, les relations mixtes de coopération et de concurrence, appelées aussi « *coopétition* », basées sur la confiance mutuelle et encadrées par un système de valeurs et règles communes, typiques des SPL, n'existent que faiblement, voire restreintes aux cercles des amies.

Observés du point de vue des relations avec les autres acteurs du territoire, notamment les institutions publiques et les élus, les rapports sont carrément improductifs, voire antagoniques, contrariant plus que n'encourageant la dynamique de l'AEL. Qui plus est, un décalage considérable entre les objectifs des uns et les attentes des autres est notable et accentué par une crise de confiance profonde. Le capital relationnel des artisanes n'est pas mobilisé, il demeure pour une grande part latent, d'autant que les liens entre artisanes et entre elles et les autres acteurs locaux ne sont pas fréquemment activés pour pouvoir être mieux valorisés, ce qui ne permet pas de développer des routines de travail, des coopérations et des valeurs de travail.

A un stade plus loin, ils ne permettent pas d'établir la confiance nécessaire pour réaliser des actions collectives. Qui plus est, les règles imposées par les relations avec les institutions de l'Etat (lois, règlements,...) sont rigides et contraignantes et découragent les artisans.

A la lumière de tous ces constats, il apparaît bien que l'AEL de Bouzeguène ne revêt pas un caractère systémique tel que cela s'observe dans les organisations de type SPL. La classification établie à la fin du chapitre donne un score de 32 points, soit en deçà du minimum requis pour la qualification de SPL. Cette AEL répond donc plus d'une logique de « co-localisation » que d'une logique de « coordination » contrairement à un SPL.

Cependant, nous nous posons la question de savoir si cela est le propre de l'AEL de Bouzeguène ou c'est aussi le cas pour les AEL de Béni-Zmenzer et de Boghni. Le chapitre suivant tente de répondre à la question pour le cas de Béni-Zmenzer.

Chapitre II

Etude du cas de l'AEL de Béni-Zmenzer

Introduction au chapitre II

L'objet du présent chapitre est de mettre en évidence, à travers une étude descriptive les caractéristiques principales de l'AEL de Béni-Zmenzer relevant de l'artisanat de production de biens, spécialisée en ébénisterie à la lumière de celles théoriquement reconnues aux systèmes productifs localisés (SPL).

Pour rappel, soulignons que selon la législation algérienne :

« L'artisanat de production de biens ou artisanat utilitaire moderne est toute fabrication de biens de consommation courante n'ayant pas un caractère artistique particulier, destinés aux ménages, à l'industrie et à l'agriculture. »¹.

Dans la Nomenclature algérienne des activités artisanales et des métiers, le métier du travail du bois est codifié dans le Domaine 02 (artisanat de production de biens), Secteur 14 (Activités artisanales de production, de fabrication ou de transformation liées au secteur du bois, de l'ameublement, de la quincaillerie et articles ménagers). De ce fait, le métier d'ébénisterie se retrouve répertorié sous le code : 02-14-012 (Artisan menuisier ébéniste. (Ebénisterie & menuiserie générale).

L'AEL de Béni-Zmenzer est spécialisée dans la production de meubles par excellence, et très rarement dans le travail du bois, tels que le tournage et la menuiserie bâtiment.

Nous analysons cette AEL à travers d'abord l'histoire et la monographie de la commune (section 1). Ensuite, à travers les caractéristiques des entreprises et des entrepreneurs (section 2). Puis, l'organisation et le fonctionnement des entreprises ; coopération interentreprises, financement, ressources humaines, technologie/innovation et commercialisation (section 3). Enfin, à travers les rapports des entreprises aux acteurs du territoire ; l'université, centres de formation, institutions publiques et élus locaux (section 4).

L'analyse repose sur les informations recueillies par le biais du questionnaire et des informations supplémentaires recueillies à travers les entretiens que nous avons eu simultanément avec nos enquêtées. Cependant, pour l'aperçu monographique du territoire, en l'occurrence la commune de Béni-Zmenzer, nous nous sommes référés à la littérature sur les territoires de la Kabylie, quoique celle-ci est pauvre ; (Dahmani, 1986 ; 1990 ; 1992 ; Assam, 2014,...), au PDAU de la commune, à l'Annuaire statistique de la wilaya, aux ressources internet ainsi qu'à nos observations de terrain.

¹ Nomenclature des activités artisanales et des métiers. Ministère du tourisme et de l'artisanat. Alger. 2008.

Section 1 : Approche monographique du territoire de Béni-Zmenzer

L'objet de la présente section est de donner une description sommaire, mais la plus claire possible, de l'actuelle commune de Béni-Zmenzer. On ne saurait étudier un territoire sans le situer dans sa trajectoire historique. Un territoire n'a pas d'existence absolue, il est le produit d'un processus de genèse et d'évolution permanente. Aussi, il s'agit pour nous d'essayer de faire une reconstruction historique de sa consistance territoriale au grès des événements et des colonisateurs, avant de dresser un état des lieux de la situation actuelle ainsi que ses potentialités humaines et socioéconomiques actuelles.

Il n'y a pas d'œuvre littéraire particulièrement consacrée à l'histoire du territoire de Béni-Zmenzer. En la matière nous n'avons trouvé que la thèse de M. Assam (2014). C'est de celle-ci que nous avons épuisé l'essentiel de ce que nous développons ici. Nous avons également eu recours à la littérature se rapportant à la période précoloniale, notamment les travaux de J.N. Robin (1999), S.A. Boulifa, 1925 (Réédition 1999) ; F. Dessommes, 1964 (Réédition 1994) ; M. Dahmani (1986, 1990, 1993). Pour la période du XI^{ème} siècle nous avons surtout consulté les travaux publiés des premiers explorateurs et officiers de l'armée française Letourneux et Hanoteau, 1872, (Réédition 2003) et des auteurs contemporains (A. Mahe, 2001 ; H. Genevois, 1971 (Réédition 1996) ; C.L. Dujardin, 1970 (Réédition 1991), ...). Ces travaux portant sur la Kabylie de façon générale, nous les avons épluchés afin d'extraire des éléments propres au territoire de Béni-Zmenzer. Au sujet de la situation socioéconomique actuelle nous avons recourus aux documents officiels (Annuaire statistique de la wilaya, PDAU de la commune, thèses et mémoires).

1. Position géographique

La commune de Béni-Zmenzer est une des quatre communes (Béni-Douala, Ait Mahmoud, Ait Aissi) de la daïra de Béni-Douala. Elle est issue du découpage administratif de 1984. Elle est située au sud de la wilaya, à 11km environ du chef-lieu. Elle s'étend sur une superficie de 20,3km² et compte 13 villages répartis, pour certains en plusieurs lieux-dits. Le chef-lieu de commune est Alma. Elle est délimitée au nord par la commune de Tizi-Ouzou, à l'est par la commune de Beni-Aissi, au sud-est par la commune de Beni-Douala et à l'ouest par la commune de Souk-El-Tnine² (Figure 09).

L'accès à la commune se fait à partir du chemin de wilaya n° 02 (CW2), lequel la relie au chef-lieu de wilaya et aux autres communes de la région. C'est le long de cet axe que sont localisés le chef-lieu de la commune *Alma* et les principaux villages de la commune.

La commune est au centre de la zone de montagne de Kabylie. Son altitude varie de 260 à 720 m. Il s'agit d'un relief accidenté avec des pentes allant de 03% 15% rendant les accès difficiles. La partie centrale de la commune est traversée par une ligne de Crêtes du Nord au Sud.

² CNERU/ DRTO (2015). « Révision du PDAU de la commune de BENI Z'MENZER ». DUAC- W.TIZI-OUZOU.

Figure n° 09 : Situation géographique de la commune de Béni-Zmenzer au sein de la wilaya de Tizi-Ouzou



Source : CNERU/ DRTO (2015). « Révision du PDAU de la commune de BENI Z'MENZER ». DUAC- W.TIZI-OUZOU.

Le climat est plutôt méditerranéen ; froid et humide en hiver et chaud en été³.

La commune est aussi traversée par un réseau de rivières dense ; Assif Tansaout, qui constitue la limite avec les communes de Béni Aissi et Béni Douala (dans la partie Est), et qui coule du Nord au Sud, Assif Azrou Ou Amar, qui constitue la limite de la commune avec celle de Tizi-Ouzou, Assif Touchourka, qui traverse l'agglomération d'Ighil El Mal, Assif Ath Ouanèche, qui traverse le village d'Ath Ouanèche et Assif Bou Anane qui traverse le village d'Ath Anane.

2. Histoire du territoire de Béni-Zmenzer

Cette ébauche historique répond à un double objectif. D'une part, essayer de délimiter le territoire des Ath-Zmenzer. Celui-ci a été fortement altéré par les événements au cours de l'histoire. D'autre part, il s'agit de déterminer la consistance socioéconomique de ce territoire et leur évolution au fil du temps jusqu'à la situation actuelle.

Dans les témoignages qu'elle a récoltés sur le terrain, et que nous avons confirmés lors de nos enquêtes, Assam (2014) relève que dans la mémoire des habitants de la tribu, notamment des anciens, les limites de la tribu des Ath-Zmenzer sont surtout naturelles. Elle écrit à ce propos :

« Les territoires tribaux suivent la cohérence de la topographie et leurs limites sont en général constituées par les cours d'eau (iγzer : torrents / ravins ou asif : rivière). Sinon, il s'agit d'un indice d'une guerre passée ou d'un achat d'un territoire qui dépasse « le territoire naturel » (ce qui rappelle la variabilité des territoires tribaux). Ainsi, l'étendue du territoire ne s'est pas effacée de leur souvenir : dans l'espace montagneux il est délimité par les torrents qui coulent entre eux et les Ibetrunen et les Maetqa à l'ouest, Amecras au sud, les At Ddwala à l'est ; dans la plaine également, ils se rappellent qu'avant la colonisation une partie de l'espace qui a servi au développement de la future agglomération de Tizi-Ouzou appartenait à la tribu. ».

L'actuelle commune de Béni-Zmenzer est issue du découpage administratif de 1984. Elle se situe géographiquement au centre de l'ancienne tribu des Ath-Zmenzer (nom berbère) au cœur de ce que Mahé (2001) appelle le Massif central kabyle, c'est-à-dire la zone de montagne entre

³ <https://www.annuaire-mairie.fr/ville-beni-zmenzer.html> . Consulté le 10/02/2018.

la vallée du Sébaou et la zone dite la Dépression de Draâ-El-Mizan. Actuellement cette zone couvre près de 40 communes sur les 67 que compte la wilaya⁴. Elle est caractérisée par des formes très érodées, un réseau hydrographique dense, ce qui le structure en petites unités topographiques correspondant chacune à un territoire (Assam, 2014). Ath-Zmenzer est un de ces territoires. Selon les témoignages des anciens, avant la colonisation française le territoire de la tribu s'étendait jusqu'au centre ville de Tizi-Ouzou. Autrement dit, un territoire composé en grande partie, du centre au sud, de montagnes et en petite partie, au nord, de plaines et vallées, appelée encore aujourd'hui « *Azaghar* ». Aujourd'hui cette partie, jusqu'au village Bouhinoun, relève administrativement de la commune de Tizi-Ouzou. Ainsi, l'altitude du territoire varie de 250m à 700m. Nil Robin (1999) souligne que pendant l'occupation ottomane les hommes du village Bouhinoun (le village le plus au nord de la tribu des Ath-Zmenzer et qui surplombe directement la vallée du Sébaou), aujourd'hui dépendant de la commune de Tizi-Ouzou, échangeaient de l'huile d'olive et des figes sèches avec ceux d'Alger et Blida.

La mémoire écrite étant le parent pauvre de la société kabyle, contrairement à la tradition orale, il y a peu de chose sur l'histoire de la Kabylie précoloniale. Les quelques traces de cette histoire sont dans la mémoire des anciens (poèmes, mythes) et dans les écrits des premiers explorateurs français. La mémoire écrite n'est finalement apparue dans le cas de la Kabylie n'est apparue qu'avec la colonisation française. Ce sont essentiellement les écrits de J.N. Robin (1999) et les monographies réalisées par les fameux « Bureaux arabes » qui en relatent quelques faits. Les écrits de ces derniers montrent en fait une évolution des descriptions au fur et à mesure des conquêtes des territoires locaux. Malheureusement, la tribu des Ath-Zmenzer fait partie des tribus les moins citées par ces écrits (Assam, 2014).

2.1. Béni-Zmenzer dans la période précoloniale

➤ Une société autonome vis-à-vis de l'autorité turque

Comme nous le savons, la Kabylie des périodes précoloniale et du IX^{ème} siècle fonctionnait suivant un ordre tribal, c'est-à-dire une organisation socio-politico-économique basée sur les tribus et les villages avec leurs assemblées, un tissu de relations économiques à travers les spécialisations et les marchés, des éléments de cohésion tribale divers (généalogie, saints,...), etc. De même que des institutions, au cœur de cette organisation, exerçaient leur autorité sur les individus et assuraient une certaine régulation locale. Néanmoins, cette organisation était, selon les territoires, plus ou moins influencée par le régime turc d'Alger.

L'histoire montre que la délimitation du territoire de la tribu des Ath-Zmenzer a été longtemps contrariée par les hostilités intertribales. En effet, alors que la littérature coloniale du IX^{ème} siècle soulignait l'appartenance des Ath-Zmenzer à la confédération des Ath-Ëissi, dans la réalité les Ath-Zmenzer n'avaient d'alliance qu'avec la tribu des Ait-Mahmud, tribu de la confédération

⁴ DPAT.TO (2013). *Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou. Année 2012*. Wilaya de Tizi-Ouzou.

des Ath-Ëissi, et étaient ennemis de celle-ci et surtout de sa tribu alliée celle de Mâatkas, une tribu limitrophe au nord⁵. Les Ath-Zmenzer étaient plutôt alliés au *Sôf* des Igujdal et des Iflissen-Umellil, selon Assam (2014) qui cite les archives des Bureaux arabes. Ils intervenaient aux cotés des tribus de ce *Sôf* lorsqu'elles sont attaquées.

Comme toutes les tribus kabyles, les Ath-Zmenzer dispose de ses sanctuaires et lieux saints leur assurant protection et bénédiction. Le plus connu est *Sidi-Ëeggad* à la partie nord de la tribu, dans la plaine entre Tizi-Ouzou et le village Bouhinoun. Sa situation est stratégique et représente un rempart contre les dangers venant de la plaine. La tribu disposait aussi de ses marchés, deux selon nos sources. L'un est à vocation intra-tribale se tiendrait le mardi, aujourd'hui disparu et effacé de la mémoire des gens. Son emplacement n'est pas précis, des sources parlent de l'actuel village d'Ath-Ouanech, tandis que d'autres sources citent l'actuel village d'Akenjour. Le second marché est à vocation intertribale, notamment de part sa situation au carrefour de deux tribus ; Ath-Zmenzer et Mâatkas, qui se disputent la possession, appelé aujourd'hui encore *Ssuq Letniyen*. Les hommes d'Ath-Zmenzer fréquentaient aussi les marchés environnants, tels que Lekhmis El-Mâatkas, Sidi-Ali-Moussa, L'had N'Ath-Ëissi, Tlatha N'Iwaddhiyen, L'had N'Boghni, etc. (Assam, 2014). Selon Nil Robin (1999), c'est aux alentours de 1746, à la faveur de deux expéditions lancées par le gouvernement d'Alger pour la conquête de l'ensemble montagneux de l'Oued Beni-Aissi à Oued Bouguedoura, que la tribu des Ath-Zmenzer fut soumise. Dès lors, elle fut rattachée au Caïdat du Sébaou et devint tributaire des turcs.

➤ *Une économie de subsistance à l'image de la Kabylie ancienne*

L'économie de la tribu des Ath-Zmenzer est à l'image de toutes tribus de la Kabylie précoloniale avec sa propre « spécialisation » agricole et artisanale. C'était une économie de production, consommation et d'échange. L'agriculture de montagne était l'activité principale. Autour de celle-ci se développaient des activités artisanales et de petit commerce. S. Doumane (2004) parle d'un système complexe et séculaire d'échanges entre la Kabylie montagnarde et son environnement immédiat, dont la diversité des activités, explique-t-il, permettait à la Kabylie d'avoir sa place dans les réseaux d'échanges de tout le pays, notamment les Hauts-plateaux. Dans les spécialisations tribales souvent évoquées dans la littérature, la tribu des Ath-Zmenzer était, à l'instar des tribus voisines (Mâatkas et Ath-Ëissi), réputée pour le tissage et la poterie (Hanoteau et Letourneux, 1872). Citant une monographie des Bureaux arabes datée de 1865, Assam (2014) souligne qu'au niveau des Ath-Zemmenzer on recensait une demi-douzaine de presses à huile, des poteries kabyles, des tissus de laine pour l'usage local. La même source rapporte aussi que les Ath-Zemmenzer faisaient aussi un grand commerce de bestiaux, de grains,

⁵ Le meilleur exemple de cette hostilité est le village Tighilt-N'Mahmud, au sud de l'actuelle commune, qui faisait autrefois partie de la tribu des Ath-Mahmud et subissait les agressions et les assauts du village Agouni-Bouffal de la tribu des Mâatkas. Il fut « cédé » à la tribu des Ath-Zmenzer, vu la faible distance qui le sépare de celle-ci comparativement à Ath-Mahmud, afin d'assurer sa protection.

d'huile et de figues, et importaient de la laine. On fera remarquer que le travail du bois et/ou du meuble (l'ébénisterie) n'est pas mentionné.

2.2. Béni-Zmenzer durant la période coloniale

Alors que l'emprise ottomane sur le pays kabyle s'est faite par l'instauration d'un mode de gestion indirecte par le biais de relais politiques (intermédiation de marabouts et/ou tribus vassales), l'emprise française s'est quant à elle faite par l'institution d'un mode de gestion plutôt direct. Celui-ci s'est effectué par l'installation progressive d'une administration locale, appelée « organisation kabyle », à partir du début des années 1850. La tribu des Ath-Zmenzer fut soumise dès 1844 par le Maréchal Bugeaud. En 1847 elle fut placée sous administration indirecte par l'intermédiation du Bachgha Belkacem Oukaci qui avait aussi sous son autorité les tribus des Ath-Aissi et Maâtks (Assam, 2014). En 1851, à la faveur de l'insurrection menée par Boubeghla, venu des Maâtks, les Ath-Zmenzer s'insurgèrent à leur tour, mais l'insurrection fut très vite matée par le Général Pélissier, Gouverneur générale par intérim. La soumission fut brutale et totale et l'armée française en profita pour imposer un contrôle strict impliquant recensement des individus et des ressources et instauration de corvées. Pis encore, les Ath-Zmenzer participeront même, aux cotés de l'armée française, à la soumission d'autres tribus.

En 1858 la tribu des Ath-Zmenzer est érigée en circonscription administrative coiffant trois tribus : Béni-Zmenzer, Bou-Hinoun et Hasnaoua. En 1860 elle subit une nouvelle organisation. Elle dépendra alors de la subdivision de Dellys et sera réformée en une « *circonscription d'Amin el Oumena* » divisée en deux fractions (tribus) ; Ath-Zmenzer et Hasnaoua, et 11 communes (11 Djemaâs). C'est la fameuse « organisation kabyle »⁶ coloniale. On y recensait alors environ 5750 âmes dans la tribu (Assam, 2014). En 1871, sous l'influence de la confrérie de la Rahmania, les Ath- Zmenzer prirent part vigoureusement à l'insurrection générale kabyle. Leur participation active au siège du village coloniale de Tizi-Ouzou et du Bordj-turc est encore dans la mémoire des gens de la tribu. Après la répression de l'insurrection par l'armée française, les Ath- Zmenzer furent punis par un séquestre collectif de près d'une décennie. Pis encore, ce dernier ne fut levé qu'en contrepartie de la session de la partie nord de la tribu ; celle des plaines, d'une surface d'environ 1054ha au gouvernement français, destinée à l'extension du périmètre du village colonial (Assam, 2014). Par la suite, en 1873 la tribu est intégrée au régime civile (désignation par l'administration coloniale des présidents de djemâas et Douars) et intègre l'arrondissement de Dellys, suite à la division en deux du grand arrondissement cercle de Tizi-Ouzou. En 1884, suite à la dissolution de la commune mixte des Issers dont dépendait la tribu des Ath- Zmenzer, celle-ci est rattachée à la commune de plein exercice de Tizi-Ouzou (Dahmani et *al*, 1992). Elle fut en même temps promu en Douar ; circonscription administrative

⁶ L'« organisation kabyle » est un système administratif et judiciaire d'administration française instauré en 1860. Il s'agit d'une nouvelle organisation reprenant en grande partie l'organisation sociopolitique traditionnelle avec un contrôle sur la désignation des chefs.

(section indigène) de la commune de Tizi-Ouzou. Elle reçoit une nouvelle organisation administrative avec de nouvelles institutions légales nommées par le Préfet d'Alger. La tribu demeurera dans cette situation à l'ombre de la commune de plein exercice Tizi-Ouzou avec quelques modifications régulières concernant la désignation de ses représentants (chefs de tribu, fractions et villages) et les prérogatives des djemâas au sein de celle-ci⁷. Economiquement, elle demeurera en situation de périphérie par rapport au centre-ville de Tizi-Ouzou (chef-lieu de la commune de plein exercice) qui, en revanche connut un développement continu.

Durant la guerre de libération, notamment aux résolutions du Congrès de la Soummam en 1956, le FLN découpait le pays en wilayas, zones, régions, secteurs et Douars (Kasma). Le Douar (tribu) de Béni-Zmenzer était rattaché au Secteur 2, Région 2, Zone III, Wilaya III. Le Secteur 2 regroupait Ath-Zmenzer, Ibethrunen et Tirmatine. En revanche, du côté français, étant donné le contexte de la guerre, les français opèrent dans toute la Kabylie un nouveau découpage qui efface les référents tribaux⁸. Des Sections Administratives Spécialisées (SAS) sont mises en place. Elles avaient une mission de pacification et d'action sociale, pour un meilleur contrôle du territoire face aux incursions du FLN. Celle de Bouassem, près d'Alma (qui deviendra par la suite le chef-lieu de l'actuelle commune) et celle de Souk-El-Thenine. Le territoire se retrouve alors découpé en trois communes, à savoir ;

- commune de Souk-El-Thenine, déjà existante mais à laquelle on rattachera la partie sud de l'ancien Douar Béni-Zmenzer, à savoir ; les villages Ath-Izid, Aguni-Bbuffal et Tighilt-Mahmoud, sous l'autorité de la SAS de Souk-El-Thenine,
- commune de Bouassem, créée en 1956, qui contrôle le reste du territoire de l'ancien Douar Béni-Zmenzer.
- commune de Bou-Hinoune, créée en 1959, qui contrôle trois villages ; Bou-Hinoune, Ait-Hessane et Ait-Ouaneche.

Les premières années de l'indépendance affichent un discours ambigu des autorités algériennes. L'organisation tribale traditionnelle est à la fois présentée comme système de valeurs supposées mais aussi critiquée comme un archaïsme social. C'est ainsi que le Douar Béni-Zmenzer, légué par la colonisation, continuera de connaître d'autres mutations de sa consistance territoriale.

Dès 1963, en une seule année le territoire connaîtra deux découpages successifs au cours desquels il sera scindé en deux et perdra son nom tribal. Dans un premier temps, l'ancienne commune de Bou-Hinoune, au nord, sera rattachée à la commune de Tizi-Ouzou, tandis que le reste du territoire est rattaché à la commune de Maâtkas. Dans un second temps, les anciennes communes de Bou-Hinoune et Bouassem seront rattachées à la commune de Tizi-Ouzou, tandis que la commune de Souk-El-Thenine conserve les anciens villages de la tribu que lui a rattachée l'administration en 1955. Ces découpages n'étant pas sans le mécontentement des habitants de

⁷ Notamment la loi du 2er août 1918, Arrêté du 05 mars 1919, etc.

⁸ Décret du 26 septembre 1955.

la tribu qui, d'une part, revendiquent le nom originel de leur tribu et d'autre part, dénoncent leur rattachement à la commune appartenant à une tribu historiquement ennemie.

Selon les informations dont nous disposons, les habitants d'Ath-Zmenzer ne seront écoutés qu'en 1984, à la faveur du nouveau découpage administratif⁹. Celui-ci instituera une nouvelle commune portant le nom de l'ancienne tribu mais ne couvrant que la moitié du territoire de cette dernière. L'autre moitié étant rattachée, au sud et au nord, à la nouvelle commune de Souk-El-Thenine et à celle de Tizi-Ouzou respectivement. La nouvelle commune de Béni-Zmenzer couvrira 13 villages et sera sous tutelle administrative de la daïra de Béni-Douala¹⁰.

Au total le territoire de l'ancienne tribu passe de 40,29ha (Dahmani et *al*, 1993) à 20,29ha depuis 1984¹¹. Il a perdu la moitié de son espace originel (figure n° 10).

Ce rétrospectif historique de la tribu des Ath-Zmenzer nous a permis de mettre en évidence l'évolution constante de son territoire. A l'instar des territoires de la Kabylie, celui-ci a connu les bouleversements qui ont affecté la région au fil de l'histoire, notamment vis-à-vis des Etats centraux qui se sont succédé, et subi les contrecoups d'une nature hostile ; un espace montagneux avec un relief escarpé et un sol ingrat, le tout accompagné d'un climat rude. Toutes ces évolutions nous amènent à la situation socioéconomique actuelle de la commune que nous décrivons dans ce qui suit.

3. Béni-Zmenzer : une petite ville au rayonnement contrarié

Après ce rétrospectif historique, le paragraphe suivant essaye de dresser un état de la situation socioéconomique de la commune de Béni-Zmenzer

3.1. Une population urbaine croissante

La commune de Béni-Zmenzer connaît l'un des taux de croissance les plus faibles de sa population, notamment depuis le recensement de 1998 (Tableau 32). En revanche, elle enregistre une densité importante par rapport à la moyenne de la wilaya. Elle serait de 618,5 Hab/km² à la fin 2015 selon les prévisions de la DPSB.TO¹², contre 396 pour la wilaya. En fait, la commune connaît une perte de population, notamment des jeunes vers l'Europe et l'Amérique du nord et des moins jeunes vers le chef-lieu de wilaya beaucoup mieux équipé.

La structure spatiale de la commune a connu un changement depuis sa création en 1984. Au premier RGPH qu'elle a connu (1987) le territoire était réparti par les planificateurs de la wilaya en cinq espaces; l'agglomération chef-lieu (ACL) Alma, et trois agglomérations secondaires (AS)

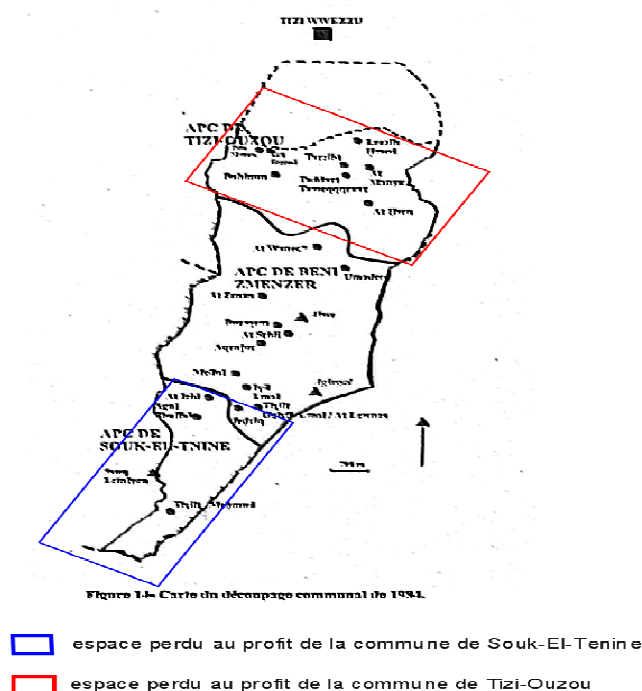
⁹ Journal officiel de la République Algérienne du 19 décembre 1984. Décret n° 84-365, fixant la composition, la consistance et les limites territoriale des communes. Wilaya de Tizi-Ouzou, page 1504 [archive]. In <https://www.vitamedz.org/articlesfiche/1210/1210486.pdf> . Consulté le 12/01/2018.

¹⁰ Idem.

¹¹ CNERU/ DRTO (2015). « Révision du PDAU de la commune de BENI Z'MENZER ». DUAC- W.TIZI-OUZOU.

¹² Direction de la Programmation et du Suivi Budgétaire de Tizi-Ouzou (DPSB.TO) (2016). « Annuaire statistique de la wilaya : Année 2015 ». Ed° 2016. Wilaya de Tizi-Ouzou.

Figure n° 10 : Evolution du territoire des Ath-Zmenzer : de l'ancienne tribu à la commune actuelle



220

Source : Confectionné par nos soins à partir de la carte fournie par Assam (2014).

Tableau n° 32 : Evolution de la population communale suivant les RGPH

RGPH	1987	1998	2008	2015 ¹³
Habitants	10 207	12 117	12 147	12549
Densité (Hab/km ²)	503	597,2	597,2	618,5
Taux d'accroissement (%)	1,73	0,025	0,32	

Source : nos calculs et recoupements à partir des données de l'Annuaire statistique de la wilaya : Année 2015.

(AS) ; Akenjour, Oumaden et Ighil-El-Mal. Depuis le RGPH 1998, et suite aux différentes conurbations entre certains villages et AS, notamment le long du CW2 qui traverse la commune du nord au sud, via l'ACL et le long duquel se développe l'urbanisation linéaire du territoire, l'espace communal est désormais structuré en une ACL et une AS (Ighil-El-Mal). Dès lors, 74% de la population se retrouve agglomérée au niveau de l'ACL, tandis que 21% se concentre au niveau de l'AS et le reste 05% se disperse dans la zone éparsée. Cela permet aux planificateurs de la wilaya de dire que la commune est urbanisée à 74%¹⁴.

Au dernier RGPH (2008) près de 60% de la population avait entre 20 et 59 ans. La même source indique que le taux de chômage s'élève à 16%. La population occupée se répartit suivant les secteurs d'activité comme suit : primaire (0,97%), secondaire (21,40%), tertiaire (77,63%)¹⁵.

On notera le faible emploi dans l'agriculture pour un territoire d'essence rural. Par contre,

¹³ Projections de la DPSB.TO. In « Annuaire statistique de la wilaya : Année 2015 ». Ed° 2016. Wilaya de Tizi-Ouzou.

¹⁴ Idem.

¹⁵ PDAU de la commune. Révision 2015.

l'emploi dans le secondaire est surtout porté par l'ébénisterie, sachant qu'il n'y a pas d'autres activités industrielles dans la commune, si ce n'est quelques rares ateliers de menuiserie métallique et d'aluminium. Les activités tertiaires (commerce et prestation de service et administration) concentrent l'essentiel des activités tertiaires et accompagnent le processus d'urbanisation de la commune. Par ailleurs, en termes d'habitations le parc logement de la commune s'élève à 2798 (RGPH 2008) dont 81,3% sont des maisons individuelles et 75,12% sont concentrés dans l'ACL. Le TOL est de 6,2. Selon les prévisions de la DPSB.TO, à la fin de l'année 2015 ce parc atteindrait

3833 logements avec un TOL de 4,3¹⁶.

3.2. Réseau routier : le CW2, principal ligne d'urbanisation linéaire

La commune n'est relié un axe de route nationale. La principale liaison routière avec l'extérieur est le chemin de wilaya CW 02 qui relie Tizi-Ouzou à Souk-El-Tenine. Il traverse la commune du nord au sud sur une distance de 09,4 km. A l'intérieur de la commune il donne lieu à un faisceau de chemins vicinaux desservant les différents villages. On y dénombre un réseau de 40,9 km dont 38,6 km sont bitumés et le reste pas encore¹⁷.

3.3. Fonctions urbaines de rang inférieur et influence de la ville de Tizi-Ouzou

➤ *Un niveau d'infrastructures et d'équipements urbains insuffisant*

Le taux de raccordement au gaz de ville dans la commune, depuis 2010, est de 51,66%, tandis que le taux d'électrification est de 78,11%, sachant que l'électricité n'est arrivée qu'en 1989. Par ailleurs, plusieurs villages sont raccordés à la fibre optique, le taux de couverture est d'environ 50%, sachant que le projet est toujours en cours de réalisation¹⁸.

En matière d'équipement la commune est très peu pourvue. Il n'y a même pas de poste de sécurité, ni de gendarmerie ni de police. La quasi-totalité des équipements sont au stade d'inscrits et en attente de réalisation, c'est le cas de la poste, du siège de la mairie, du poste de sécurité, du centre de formation professionnelle, du marché de proximité, du siège ADE, de banques et autres institutions financières, etc. C'est surtout le mouvement associatif, notamment les associations culturelles et comités de villages, qui prennent en charge les besoins quotidiens des habitants¹⁹. Il faut souligner cependant que la proximité de la commune du chef-lieu de wilaya (qui est le plus équipé de la wilaya) ; 11km, fait qu'elle est englobée dans les aires d'attraction et d'influence de celle-ci. Le nombre de véhicules de transports dans les deux directions et leur fréquence de rotation en sont la preuve. C'est des services offerts par la ville de Tizi-Ouzou que les habitants de Beni-Zmenzer se satisfont.

¹⁶ Direction de la Programmation et du Suivi Budgétaire de Tizi-Ouzou (DPSB.TO) (2016). « *Annuaire statistique de la wilaya : Année 2015* ». Ed° 2016. Wilaya de Tizi-Ouzou.

¹⁶ Idem.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ APC de Béni-Zmenzer (2018). « *Présentation de la commune de Béni-Zmenzer* ». Document interne. Non référencé.

¹⁹ Entretien avec les membres de l'APC. L'entretien a eu lieu le 13/02/2018.

➤ *Des activités urbaines banales et dépendance vis-à-vis de la ville de Tizi-Ouzou*

En termes d'activités économiques la commune de Beni-Zmenzer est très faiblement pourvue. Comme unités industrielles, on en dénombre trois unités de production spécialisées respectivement dans les cosmétiques, les boissons non alcoolisées et une fromagerie. Ce sont toutes des TPE. A l'exception de quelques ateliers de menuiserie métallique et aluminium, c'est essentiellement des ateliers d'ébénisterie qui dominent l'activité industrielle à Beni-Zmenzer ; 175 selon les données officielles de la Chambre de l'artisanat et des métiers (CAM.TO) et du Centre national du registre de commerce (CNRC), et beaucoup plus en réalité. C'est cette activité qui fait aujourd'hui la réputation de la commune dans et hors de la wilaya.

En matière d'agriculture, même s'il s'agit d'un territoire d'essence rural, la topographie de la commune étant caractérisée par un relief accidenté, c'est l'agriculture de montagne, en particulier l'arboriculture, basée sur l'olivier et le figuier, qui domine, accompagnée par un élevage peu performant. Le secteur agricole de la commune se caractérise par des terres de moyenne à faible potentialité. La surface agricole totale (SAT) est de 1229 ha dont 676,50 ha en surface agricole utile (SAU). Celle-ci représente 55% de la surface agricole totale (SAT) et 33% de la surface de l'espace communal²⁰. L'exploitation forestière s'élève à 700 ha, représentée par la forêt *Amadjoudh*. Les terrains improductifs non affectés à l'agriculture représentent 100 Ha. Concernant les exploitations agricoles, l'ensemble des « exploitations » sont privées. En somme, la production agricole ne répond nullement aux besoins de la population qui se voit de ce fait totalement dépendante de l'extérieur. Ce secteur a connu et connaît encore des contraintes qui lui sont préjudiciables, c'est le cas des vignes qui faisaient autrefois le « label » de la commune aujourd'hui quasi-disparus²¹. Ces dernières années, dans le cadre des programmes PPDRI, FNRDA ainsi que les dispositifs d'aide ; ANSEJ, CNAC, ANGEM, des activités d'élevage d'ovin, de caprin et de bovin, d'aviculture et d'apiculture commencent à se développer mais demeurent encore au stade artisanal et surtout très vulnérables.

Comme on peut le constater, Beni-Zmenzer est ce qu'on peut appeler une commune pauvre. Victime des découpages administratifs qui se sont succédés au fil de l'histoire, elle se voyait à chaque fois reléguer au second plan au profit des échelons spatiaux et administratifs supérieurs, à savoir ; Tizi-Ouzou et Maâtkas. Aujourd'hui, plus de trois décennies après son institutionnalisation, non sans perdre la moitié de son territoire, la commune reste encore à construire sur pratiquement tous les secteurs. L'austérité budgétaire imposée par l'Etat depuis 2014 n'arrange pas non plus les choses. A titre d'exemple, les subventions dans le cadre des PCD ont été divisées par trois²². Dans la section suivante nous nous focalisons sur l'activité d'ébénisterie qui forme l'AEL de Béni-Zmenzer.

²⁰ Projections de la DPSB.TO pour le 31/12/2015. In Direction de la Programmation et du Suivi Budgétaire de Tizi-Ouzou (DPSB.TO) (2016).

« *Annuaire statistique de la wilaya : Année 2015* ». Ed° 2016. Wilaya de Tizi-Ouzou.

²¹ Entretien avec les membres de l'APC. On raconte qu'en 1975, lors de la visite du Président Boumediene, on lui a servi les raisins de Beni-Zmenzer, connu en kabyle sous l'appellation « *Adhil N'Ath-Ouaneche* », étant donnée la qualité du produit. L'entretien a eu lieu le 18/02/2018.

²² Entretien avec les membres de l'APC. L'entretien a eu lieu le 18/02/2018.

Section 2 : Caractéristiques des entreprises enquêtées

Cette section a pour objet d'examiner les caractéristiques générale de l'AEL de Béni-Zmenzer, avant d'analyser le l'organisation et le fonctionnement dans la prochaine section.

1. Histoire ou genèse de l'AEL de Béni-Zmenzer

De nos lectures, notamment de l'histoire du territoire, nous n'avons pas trouvé trace d'un savoir-faire ancestral se rapportant au métier de l'ébénisterie. Le territoire étant plutôt connu, comme souligné plus haut, pour le métier de tissage et, à un degré moindre, pour la poterie, lesquels sont considérés dans la société kabyle comme des métiers féminins. Aussi, étions-nous contraints d'aller chercher les origines du métier sur notre propre terrain d'enquête. Tous les ébénistes que nous avons interrogés nous ont indiqué un seul et même homme ; le doyen des ébénistes de Béni-Zmenzer²³. C'est lui qui aurait initié le métier dans la région et formé les premiers ébénistes. Au fil de nos investigations, nous avons eu le privilège de le rencontrer dans son village natal ; Ighil-El-Mal, dans un des six ateliers dérivés de son ancien atelier, aujourd'hui gérés par ses enfants et petits enfants. Finalement, l'histoire du métier d'ébénisterie à Béni-Zmenzer est somme toute récente. Elle remonterait à 1984, soit cinq ans avant l'arrivée de l'électricité dans la commune. Lors de notre entretien avec le doyen en question, celui-ci nous a relaté son parcours dans le métier, du tout début jusqu'à l'installation effective de son premier atelier à Béni-Zmenzer. C'est en 1958 qu'il s'est initié pour la première fois au métier en tant qu'apprenti dans un atelier à Alger (Bab-El-Oued) dans un atelier appartenant à un colon ; M. Torreno. A l'indépendance, l'atelier est récupéré par un « comité de gestion de wilaya » gérant les entreprises vacantes des colons à Bab-El-Oued. Il y restera jusqu'à 1968, où il rejoindra une autre entreprise, dénommée « Société Nord-Africaine du Meuble », à Belcourt, où il y travaillera jusqu'à 1978, en tant que chef d'atelier. Puis, il s'installera à son compte à Alger (Hussein-Dey) pendant plus d'une année. En 1980, retour à Tizi-Ouzou, où un revendeur de meubles, originaire d'Akbil, qu'il avait connu à Belcourt en tant que client de la société dans les années 70, lui propose de s'associer avec lui dans un atelier à Tizi-Ouzou (quartier sud-ouest) et en même temps lui former ses enfants. Le projet se concrétisera et durera quatre ans jusqu'à ce que les deux associés se séparent à l'amiable. En 1984, retour au bercail et ouverture de son premier atelier à Béni-Zmenzer, précisément à l'entrée de l'actuel village d'Ath-Ouanech, dans un premier temps. Son ancien associé de Tizi-Ouzou sera son premier client et principal client. Ce premier atelier fonctionnera avec des moyens rudimentaires ; une scie circulaire, un rabot manuel, quelques outils. Faute d'électricité, la scie circulaire fonctionnera avec un groupe électrogène démarrant à la manivelle. Deux ans plus tard il acquiert la première machine, dite « la combinée », une machine multifonctions, au marché d'occasion à Blida (lieu principal des

²³ Il s'agit de M. Bekkouche Ramdane du village d'Ighil-El-Mal, aujourd'hui âgé de 74 ans et retraité, et que nous remercions vivement au passage pour son aimable contribution.

revendeurs de bois à l'époque). En prime, le vendeur lui offre également une scie à ruban. Cependant, faute de courant, ce matériel ne sera pas immédiatement utilisé. Ce n'est qu'une année après, en 1987, à la faveur de l'acquisition d'un groupe électrogène d'occasion mais plus puissant qu'il sera utilisé. Durant les années 1985 et 1987, en sa qualité d'unique ébéniste de la région de Tizi-Ouzou, et grâce à aux contacts noués par le passé et sa réputation dans le métier à Alger, il bénéficiera d'un accord de priorité en matière d'approvisionnement en bois et dérivés (formica, plaquage...) avec livraison à domicile auprès de la société nationale SONACOB à Alger. La forte activité qu'il connaîtra le contraint à délocaliser chez lui à Ighil-El-Mal où il a construit au sein même de son domicile un nouvel atelier plus spacieux. Dès lors, il démarrera les premières formations au profit des jeunes apprentis de la commune et de la région. Puis, de 1987 à 1990 des contrats d'apprentissage et association avec le centre de formation professionnelle de Boukhalfa comme conseiller en formation des stagiaires, notamment les examens pratiques et la notation. Jusqu'en 1994, pas moins d'une cinquantaine de jeunes ébénistes ont été formés dans son atelier pour les trois daïras de Béni-Doula, Maâtkas et Tizi-Ouzou. Tous ont ouvert leurs ateliers et formés d'autres à leur tour, ainsi de suite. Il fait remarquer à ce propos, et en comparaison avec l'encadrement qu'il assurait quand il été employé à Alger, que les kabyles sont plus aptes à l'apprentissage que ceux des autres wilayas. En huit mois il est déjà apte à travailler de façon autonome, au lieu des 18 mois réglementaires. Il regrette également l'esprit d'entreprise qui se développe aujourd'hui malgré les progrès techniques. *« Avant, il n'y avait pas de moyens techniques, mais y avait de la volonté et du sérieux chez tous les ébénistes »*, nous dit-il. *« Il y avait aussi de l'éthique »*, ajoute-t-il, allusion faite aux pratiques de plagiat des modèles qui se développent aujourd'hui. Il soulignera à ce sujet que le plagiat des modèles ne peut pas être une technique de travail pérenne, car à coté du modèle, il y a aussi la qualité du travail. C'est ce qui fait la différence. De ce point de vue, seul l'amour du métier, la passion et le travail de qualité permettront à l'avenir de survivre au désordre et à la crise du métier qu'il engendre, nous dit-il²⁴.

Ainsi, le métier d'ébénisterie à Béni-Zmenzer est un savoir-faire « importé » et qui, par une logique d'essaimage, depuis le doyen en la matière, des ateliers sont régulièrement créés et le savoir-faire se transmet d'une génération d'ébénistes à une autre au sein de l'AEL.

2. Caractéristiques des entreprises enquêtées

Le dépouillement et le traitement informatique des données récoltées nous ont permis d'avoir les données résumées dans les tableaux n° 35 et 36. Il s'agit exclusivement d'entreprises privées, mais par contre, il s'agit d'un métier exclusivement masculin.

2.1. La localisation

Du point de vue spatial, contrairement à l'AEL de Bouzeguène, les ébénistes de Béni-Zmenzer ne se concentrent pas au chef-lieu de commune mais sont plutôt dispersés à travers les

²⁴ Propos recueillis auprès du doyen des ébénistes lors de l'entretien. L'entretien a eu lieu à Ighil-El-Mal le 20/07/2017.

villages et lieux-dits de la commune, sachant que ces derniers ne sont pas à très grandes distances du chef-lieu. Le tableau 33 nous donne la distribution spatiale des ateliers enquêtés.

Tableau n° 33 : Répartition des ateliers d'ébénisterie enquêtés à travers les villages et lieux-dits de la commune

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Aglagal	23	22,3	22,3	72,8
	Ighil-El-Mal	14	13,6	13,6	41,7
	Akenjour	12	11,7	11,7	84,5
	Afedhrik	11	10,7	10,7	95,1
	Ait-Annane	9	8,7	8,7	28,2
	Ait-Ouanech	9	8,7	8,7	50,5
	Thighilt	5	4,9	4,9	4,9
	Oumadhen	5	4,9	4,9	100,0
	Thighilt-El-Mal	4	3,9	3,9	19,4
	Iggelfane	3	2,9	2,9	7,8
	Ath-Lounes	2	1,9	1,9	9,7
	Ighil N'Aâli	2	1,9	1,9	11,7
	Melloul	1	1,0	1,0	12,6
	Thazemourth-Amar	1	1,0	1,0	13,6
	Alma	1	1,0	1,0	14,6
	Bouassem	1	1,0	1,0	15,5
	Total	103	100,0	100,0	

Source : confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

La répartition par ordre décroissant des fréquences des ateliers par village à l'intérieur de l'espace communal nous montre une certaine disparité entre les villages. Rappelons que le nombre d'ateliers enquêtés dans chaque village est proportionnel au nombre d'ateliers existants. Les quatre premiers villages sont les plus concentrés en ateliers d'ébénisterie. Le second village ; Ighil-El-Mal, est celui qui a vu naître le métier dans la région. Le chef-lieu de commune ; Alma, est le moins doté en ateliers ; deux seulement selon nos observations. Nous devons aussi faire remarquer que ce ne sont pas tous des villages, mais y a aussi des lieux dit, de grands quartiers de villages, des hameaux, etc. Nous reprenons ici les appellations données à ces lieux par les enquêtés. Sachant aussi que les villages les plus dotés en ateliers sont aussi les plus denses en matière d'habitations et de résidents.

2.2. Autres caractéristiques des entreprises de l'échantillon

L'analyse des autres caractéristiques des entreprises enquêtées, résumées dans le tableau 34, révèle que c'est partir des années 90 que les entreprises d'ébénisterie de Béni-Zmenzer ont commencé à voir le jour. Une seule a été créée avant, c'est celle du doyen, qui date de 1984. C'est ce dernier qui est à l'origine de la création de la majorité des 19 entreprises créées au cours de cette période. Ce « boom » des années 90 est facilité en plus, faut-il le souligner, par l'arrivée

de l'électricité dans la commune en 1989.

Tableau n° 34 : Caractéristiques des entreprises enquêtées

Date de création		Forme juridique		Statut		Nature de la propriété	
Période	%	Forme	%	Statut	%	Nature	%
1980 - 1989	01,0	Per. Physique	98,0	Commerçant	37,9	Familiale	63,1
1990 - 1999	18,4	Per. Morale	01,0	Artisan	25,2	Individuelle	35,0
2000 - 2009	42,7	Informel	01,0	Commerçant/ANSEJ	32,0	Collective	01,9
2010 - 2017	37,9	-	-	Commerçant/CNAC	03,9	-	-
-	-	-	-	Informel	01,0	-	-
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Cependant, la plus grande proportion des entreprises est créée entre 2000-2009. Cette période représente l'apogée de l'AEL selon nos enquêtes. Pour eux, la période allant de 1998 à 2012 représenterait ce que nous pouvons appeler les « quinze glorieuses » de l'AEL. L'activité y prospérait : production et distribution en grandes quantités avec une forte rentabilité et une main-d'œuvre abondante et bon marché, ce qui n'est plus le cas depuis 2012. Ce sont les employés et les stagiaires formés par ces entreprises qui donneront naissance aux entreprises créées la période suivante. La période après 2010 connaît également une importante création d'entreprises (37,9%). Cependant, celle-ci est essentiellement due à l'effet des facilitations introduites dans les dispositifs d'aide à la création d'entreprises, notamment la CNAC et surtout l'ANSEJ comme l'illustre le tableau 35 suivant. En effet, 25 ateliers sur les 39, soit 64,1%, créés au cours de ce période l'ont été dans le cadre de l'ANSEJ et de la CNAC. Rappelons que ces améliorations avaient suscité un engouement sans précédent de la part des jeunes dans l'histoire de ces dispositifs. Ce qui ne sera malheureusement pas sans conséquences par la suite.

Sur un autre plan on remarquera que près de 75% ont opté pour le statut de commerçant. Pourtant, comme souligné déjà, le métier d'ébénisterie relève de l'artisanat de production de biens, ce qui signifie que les individus qui l'exercent devraient de fait avoir le statut d'artisan.

Tableau n° 35 : Tableau croisé date de création -Statut

		Statut					Total
		Commerçant	Artisan	Commerçant/ ANSEJ	Commerçant/ CNAC	Informel	
date de création	1980-1989	1	0	0	0	0	1
	1990-1999	8	8	2	1	0	19
	2000-2009	22	13	7	2	0	44
	2010-2017	8	5	24	1	1	39
Total		39	26	33	4	1	103

Source : confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

Or, à Béni-Zmenzer, il s'agit de diplômés en menuiserie générale du bois exerçant l'activité ébénisterie. Cela en prévision des quantités à produire et des effectifs employés que la loi limite fortement dans le cas des artisans. De même, qu'à l'exception d'un ébéniste, tous les autres ont opté pour la forme juridique de personne physique. Cela est lié au caractère artisanal de la

production, d'une part et à la petite dimension des entreprises. Un seul cependant a osé déclarer qu'il travail en noir. Comme il est déjà souligné plus haut, près de 75% ont opté pour le statut de commerçant, tandis que le reste a pris le statut d'artisan.

Nous avons également relevé de notre enquête que 63,1% des ateliers sont des propriétés familiales, 35,01% sont individuelles et 01,9% sont collective (pas plus de deux associés mais un seul est désigné juridiquement comme propriétaires). Nous devons néanmoins souligner que pour les entreprises présentées comme individuelles ou personnelles, celles-ci ne le sont pas toutes en réalité, ce sont aussi des entreprises familiales que les enquêtés présentent comme propriété personnelle. Une partie, dont l'importance diffère d'un ébéniste à un autre, des actifs est souvent la propriété de la famille, en particulier les locaux.

3. Profil des ébénistes de Béni-Zmenzer

En nous penchons sur le profil des ébénistes nous avons relevé une mine d'informations. Cependant, afin de mieux clarifier ceux-ci nous les analysons suivant deux point de vue ; professionnel et socio-psychologique.

3.1. Profil professionnel

Nous définissons ce profil à travers l'âge, le niveau d'étude, la formation professionnelle et l'occupation précédente des ébénistes. Nous l'enrichissons également par l'analyse des raisons du choix de l'activité d'ébénisterie et du choix de Béni-Zmenzer comme lieu de localisation.

3.1.1. L'âge

Il ressort de notre enquête, tel que résumé dans le tableau 36 que la population des ébénistes de Béni-Zmenzer est plutôt jeune ; 59% ont moins de 40 ans, tandis que 79,4% ont moins de 50 ans. La tranche d'âge la plus fréquente étant 30 à 39 ans (41,7%).

Tableau n° 36 : Répartition des ébénistes enquêtés selon la tranche d'âge

Tranche d'âge	18 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59	60 - 69
%	17,5	41,7	20,4	17,5	02,9

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Cette situation s'explique la conjugaison de deux phénomènes, à savoir ; le dispositif ANSEJ destiné aux moins de 40 ans et la reprise des entreprises familiales créées par les pères dans les années 90. Néanmoins, une telle situation devrait augurer de bonnes perspectives dans la mesure où nous avons affaire à des entrepreneurs jeunes, notamment au regard des évolutions technologiques et socioéconomiques.

3.1.2. Le niveau d'études et formation professionnelle

74,8% des ébénistes enquêtés ont un niveau d'études moyen. 11,7% ont le niveau primaire, 11,7% ont un niveau secondaire. Cependant, 02% ont un niveau universitaire, l'un étant un licencié en sciences financières, l'autre étant un étudiant en Master en sciences politiques. Rappelons que pour la formation d'ébénisterie (et/ou de menuiserie générale) c'est le niveau d'étude moyen qui est requis.

Concernant la formation professionnelle, nous avons 71,8% qui ont suivi une formation sanctionnée par un diplôme au niveau d'un CFPA, tandis que 28,2% ont eu recours aux tests d'aptitude et/ou travaillent avec le diplôme (registre de commerce ou carte d'artisan) d'un proche, souvent un frère ou un père.

Tableau n° 37 : Tableau croisé Formation professionnelle -âge

		âge					Total
		18-29	30-39	40-49	50-59	60-69	
Formation	Oui	15	34	15	8	2	74
professionnelle	Non	3	9	6	10	1	29
Total		18	43	21	18	3	103

Source : confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

Du point de vue de l'âge, ce sont surtout les moins de 40 ans qui sont des diplômés des CFPA. Dans la même logique, c'est également dans les ateliers créés après la décennie 90 qu'on enregistre le plus grand nombre de diplômés des CFPA (Tableau 38).

Tableau n°38 : Tableau croisé date de création-Formation professionnelle

		Formation professionnelle		Total
		Oui	Non	
date de création	1980-1989	1	0	1
	1990-1999	12	7	19
	2000-2009	30	14	44
	2010-2017	31	8	39
Total		74	29	103

Source :confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

Cela peut s'expliquer, à la fois, par le fait que ce sont des jeunes qui ont été formés dès l'enfance dans les ateliers de la commune (familiaux ou des voisins) et, en s'imprégnant du métier, la formation devient, non seulement obligatoire pour obtenir le diplôme qui permettra d'ouvrir son propre atelier et/ou pour un éventuel recours aux dispositifs d'aide à la création de micro-entreprises qui l'exigent également, mais aussi inévitable ; c'est le seul métier connu et maîtrisé. D'autant que le faible niveau scolaire n'offre pas beaucoup d'opportunités. Autrement dit, comme dans le cas de Bouzeguène, et comme on le démontre plus loin, le métier s'apprend d'abord au sein du « milieu » et de la famille, et non dans les CFPA, d'autant que les stages pratiques se font également dans les ateliers privés, au niveau de l'AEL, donc c'est une sorte de continuité pour les jeunes stagiaires.

3.1.3. L'occupation précédente

L'analyse de l'occupation précédente de l'ébéniste (tableau 39) montre que 84,5% ont tous eu une carrière dans le métier, en tant qu'employés, avant de créer leurs propres ateliers.

Tableau n° 39 : Répartition des enquêtés selon l'occupation précédant la création de l'atelier

Occupation	Employé dans le domaine	Stagiaire dans le domaine	Revendeur dans le domaine	Sans emploi	Autre
%	84,5	09,7	05,8	03,9	05,8

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

C'est le point le plus marquant de cette analyse. Même si à des proportions beaucoup plus faibles, d'autres, sans être employés dans des ateliers, avaient tout de même des occupations en lien avec le métier, tels que les revendeurs de bois et/ou de meubles, et les stagiaires. C'est derniers ont ouvert directement leurs ateliers sans passer par la phase employés, ce sont surtout ceux qui l'ont fait par le biais du dispositif ANSEJ. D'autres étaient sans emploi, étudiants, trabendistes ou autre.

3.1.4. Le choix de l'activité

L'autre grand point de notre analyse est les facteurs de choix de l'activité. L'enquête sur ces derniers a révélé les informations consignées dans le tableau 40.

Tableau n° 40 : Répartition des ébénistes selon les motifs ayant motivés leur choix d'activité

Motif	Métier familial	Mimétisme	Expérience dans le métier	Amour du métier
%	58,3	45,6	80,6	71,8
Autres motifs invoqués				
Motif	Faute de choix	Activité lucrative	Grandi dans cette atmosphère	
%	22,3	02,9	12,6	

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Comme on peut le lire, c'est surtout l'expérience dans le domaine (80,6%) et l'amour du métier (71,8%) qui constituent les principaux motifs selon nos ébénistes. Le premier concerne à la fois les anciens qui ont travaillés ailleurs (Tizi-Ouzou et hors-wilaya) et les nouveaux qui ont travaillé dans l'AEL. Cette expérience a été motivée par l'amour que les ébénistes ont pour leur métier. En effet, ce sentiment nous le retrouvons parfaitement chez eux surtout l'amertume, le regret et la nostalgie qu'ils expriment quand ils parlent de la crise actuelle qui affecte l'AEL et des changements qu'elle induit par rapport au passé.

Le second facteur est l'emprunte familiale ; 58,3% déclarent avoir un proche (père, frère, cousin, oncle) qui exerce déjà ce métier au niveau de l'AEL, dont certains en reprennent l'atelier. Etant dans une communauté kabyle, on ne serait pas non plus étonné de retrouver le facteur mimétisme avec une proportion importante (45,6%), ce sont surtout les nouveaux ébénistes (près de 40%).

Les autres choix évoqués par les enquêtés de leur plein gré concernent surtout l'absence de choix, notamment à l'époque de la formation. Cela explique le poids du métier d'ébénisterie chez les hommes de Béni-Zmenzer, il est désormais le métier de la région, presque chaque famille a au moins un élément dans le métier. D'une certaine façon c'est un choix qui s'impose de lui-même. C'est ce que confirment les 12,6% qui déclarent en plus avoir grandi dans le métier. On notera à ce niveau d'analyse le poids de la famille et la transmission intergénérationnelle et tacite d'un savoir-faire au sein de l'AEL de Béni-Zmenzer.

3.1.5. Le choix de la localisation

Un élément d'analyse corollaire au précédent concerne les facteurs de localisation à Béni-Zmenzer. Les résultats de l'enquête sont présentés dans le tableau 41.

On retrouve comme premier facteur explicatif de la localisation l'attachement familial et

Tableau n° 41 : Répartition des ébénistes selon les motifs ayant motivés leur choix de localisation

Motif	Attachement familiale et ethnique	Renommée de la région dans le métier	Existence activités similaires	Atmosphère socio-industriel
%	92,2	83,5	63,1	64,1
Autres motifs invoqués				
Motif	Propriétaire du local	Loyer abordable	Sécurité	
%	52,4	07,8	05,8	

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

ethnique (92,2%). Encore une fois, le poids de la famille et du milieu comme facteur décisif dans la formation de l'AEL. En effet, 94,2% des ébénistes enquêtés sont nés et ont grandi dans la daïra de Béni-Zmenzer, 92,2% dans la commune de Béni-Zmenzer, quatre sont externes à la daïra et deux seulement sont externes à la wilaya de Tizi-Ouzou.

Le second élément justificatif de la localisation est la renommée de la commune dans le métier, il est cité par (83,5%) des ébénistes enquêtés. Parmi ces derniers, 71,84% sont ceux qui ont créé leurs ateliers après 2000. Ce sont donc surtout les nouveaux ateliers qui, par l'« effet induit » de l'agglomération des anciens, sont venus tirer profit des avantages qu'offre cette agglomération.

Précisons cependant ce qu'entendent réellement nos ébénistes par « renommée de la région dans le métier ». On entend par là essentiellement l'existence d'un nombre important d'ateliers qui suppose une offre diversifiée de produits, d'autant que le métier d'ébénisterie le permet amplement. En se « spécialisant » dans un ou deux, voire trois type de produits (meubles), un atelier laisse une grande marge aux autres ateliers qui se spécialiseront à leurs tours chacun dans un ou deux autres types de produits. De la sorte, ils tirent tous profit d'une même aire de marché. En effet, conscients de la diversité des produits offerts dans l'AEL, les clients, essentiellement des revendeurs détaillants et grossistes, regroupent leurs achats et ajustent leurs quantités selon leurs besoins et leurs capacités ; acheter divers produits en petites quantités, et qui plus est, avec des facilités de paiement. De leur côté, les ébénistes trouvent également leur compte dans la mesure où les achats en petites quantités répondent bien à leurs capacités de production qui sont limitées comme on le démontre plus bas.

64,1% des ébénistes, après avoir exercé quelques temps comme employée (expérience) dans l'AEL, confirment l'existence d'une atmosphère socio-industrielle favorable au travail au sein de celle-ci. Cependant, celle-ci, tout en étant surtout synonyme de vivre et travailler chez-soi, traduit aussi, dans une moindre mesure, l'existence de relations de travail et d'amitié, fondées entre autre sur les liens de lignage, favorables au bon déroulement de l'activité (*Cf. Infra*).

Un autre facteur que nous avons soumis à vérification auprès de nos ébénistes est l'existence d'activités similaires. Il confirme les deux précédents et démontre la prise de conscience des ébénistes de l'intérêt qu'ils ont à s'agglomérer, comme on le démontre plus loin.

Comme autres motifs évoqués par les enquêtés de leur propre chef ; la propriété du local. Ce motif confirme celui de l'attachement familial et ethnique. 07,8% ne travaillent pas dans une

propriété familiale mais louent. Le motif sécuritaire (05,8%) est surtout évoqué par les ébénistes nés et résidents hors de la commune, sachant que pour les autres il est sous-entendu dans l'attachement familial et ethnique.

3.2. Profil psychosociologique

Comme pour l'analyse du cas de l'AEL de Bouzeguène, nous avons pour le cas de Béni-Zmenzer adopté la même étude du profil psychosociologique des propriétaires-dirigeants. A travers celle-ci on analyse les mêmes aspects susceptibles d'intervenir dans l'exercice de leur activité, à savoir ; l'influence du milieu familial, le changement dans l'activité, le recours aux pratiques culturelles et religieuses, le poids des croyances et l'esprit d'association.

3.2.1. Le poids de la famille et des croyances superstitieuses

93,2% des ébénistes sont originaires de la commune. Bien plus, 62,1% sont nés au quartier même où ils exercent. C'est dire l'attachement que ces derniers ont envers leur milieu familial. En interrogeant les ébénistes sur l'influence du milieu familial sur l'exercice de leur activité, les réponses ont été les suivantes : 76,7% subissent l'influence de la famille, dont 41,7% fortement, 20,4% ne la subissent pas vraiment, tandis que trois sont indécis. Ce qui signifie qu'on confirme encore une fois le poids du milieu familial.

Sur un autre plan, concernant la nature de la vision que nos ébénistes ont de leur activité, notre enquête révèle des éléments importants au regard d'une activité, à priori économique. 35,9% ont déclaré avoir effectué une étude économique, ce sont uniquement ceux qui ont créés leurs entreprises dans le cadre des dispositifs d'aide. Autrement dit, c'est sur des calculs autres qu'économiques que nos ébénistes se basent pour créer leurs ateliers. Dans le même sens, interrogés sur la place qu'occupent leurs croyances et pratiques culturelles dans leur activité, les réponses sont pour le moins surprenantes (tableau 42).

Tableau n° 42 : Répartition des enquêtés selon leur propension aux croyances et superstitions

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui toujours	4	3,9	3,9
	Oui parfois	46	44,7	48,5
	Ni oui, ni non	22	21,4	69,9
	Non rarement	30	29,1	99,0
	Non jamais	1	1,0	100,0
	Total	103	100,0	100,0

Source : confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

Soulignant cependant que nous avons eu quelques difficultés à arracher les réponses affirmatives à cette question. Les enquêtés, comme dans le cas de Bouzeguène, étaient réticents à avouer avoir recours à ce genre de pratiques, pourtant courantes dans les sociétés maghrébines, notamment kabyle (Cf. *Chap IV, Infra*). 48,6% d'ébénistes affirment avoir recours aux pratiques superstitieuses pour aider au succès de leur activité, dont 05,5% affirment le faire en permanence. Tandis que 21,4% ne le nient pas. 30,1% seulement affirment y avoir rarement recours, dont seul un ébéniste ne le fait jamais.

En continuant dans la même logique, nous avons analysé un autre élément de croyance culturelle, voire de superstition, à savoir ; la croyance à l'effet du mauvais œil sur leur activité. Les réponses des enquêtés s'inscrivent dans le même sens que le précédent : 77,7% déclarent y croire, dont 07,8% fortement. 07,8% seulement déclarent ne pas y croire vraiment, tandis que 14,6% sont sans opinion. On relèvera ici le poids important d'une croyance communautaire et on pourrait en imaginer l'impact sur l'activité et son évolution. Autrement dit, l'effet, forcément négatif, que cela aura sur une éventuelle politique de développement économique de l'AEL, notamment le calquage direct d'une politique importée et appliquée en tant que telle sans tenir compte de ces considérations d'ordre sociologique, comme c'est souvent le cas en Algérie.

On retrouve également le même raisonnement en posant la question sur ce qui influence plus leurs gains ; le destin ou la compétence. 67% déclarent que leurs gains sont influencés autant par leur compétence que par le destin, tandis que 27,2% considèrent qu'ils sont plutôt influencés par le destin, dont près de 07% y sont certains. 05,8% seulement considèrent, sans toutefois en être sûr, que c'est peut-être la compétence qui influence le plus leurs gains. Aucun cependant n'a pu déclarer cela avec certitude. C'est dire, encore une fois, le poids des croyances et du raisonnement irrationnel sur le rationnel.

Sur un autre plan, toujours concernant le profil psychosociologique des ébénistes, en les interrogeant sur leur disposition à travailler en association avec d'autres ébénistes, les réponses sont surprenantes. En effet, 90,3% déclarent ne pas être disposés à travailler en association, préférant le travail individuel, dont 34% le déclarent avec certitude. Deux ébénistes seulement se déclarent tout à fait prêt à travailler en association, tandis que 07,8% n'ont pas d'opinion sur la question. On ne peut ne pas s'interroger ici sur l'impact d'une telle mentalité et cette réfraction à l'association sur une politique industrielle systémique visant le travail en commun et la mutualisation, notamment dans le cas d'une approche SPL.

3.2.2. La réfraction relative au changement

Selon les résultats de notre enquête 65% des ébénistes déclarent ni aimer, ni détester le changement dans leur activité. 10,7% seulement déclarent l'apprécier. 24,3% seulement déclarent par l'affirmatif ne pas l'aimer. Cependant, deux lacunes se présentent à ce niveau. La première concerne le sens que nos ébénistes donnent au mot changement. En effet, les changements que ces derniers soulignent sont en fait des changements mineurs et non pas radicaux comme le montre plus loin. La seconde concerne l'écart entre le propos et la réalité. Tous ceux qui déclarent aimer le changement ne sont pas également ceux qui le pratiquent. Comme on le montre dans ce qui suit. En effet, interrogé sur la réalisation déjà de changements nos ébénistes sont plutôt partagés. Près de la moitié d'entre eux ; 49,6% déclarent avoir déjà effectué des changements dans leur activité, dont 10,7% déclarent en avoir effectué beaucoup et le reste peu. L'autre moitié ; 44,6%, déclarent n'avoir pas vraiment effectué des changements notables dans leur activité depuis le début, dont 15,6% n'en ont pas effectué du tout. Cependant,

près de 06% y sont sans opinion. En approfondissant l'analyse, et en nous focalisant sur ceux qui déclarent avoir déjà effectué des changements, nous nous sommes intéressés à la nature de ces changements (tableau 43).

Tableau n° 43 : Répartition des enquêtés selon les changements introduits dans leur activité

Changement effectué	Organisation du travail	Procédés de fabrication	Articles fabriqués	Techniques de commercialisation
%	28,2	41,7	53,4	36,9
Autre changements				
Changement effectué	Extension de la surface de l'atelier		Pas d'autres changements	
%	07,8		92,2	

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Rappelant que dans le questionnaire nos enquêtés pouvaient choisir plusieurs réponses. Il en ressort que les principaux changements concernent les articles fabriqués (53,4%). Ils portent dans ce cas plus sur les changements de modèles d'articles que sur les types d'articles.

La seconde catégorie de changements introduits concerne les procédés de fabrication. Là nous pouvons noter des évolutions intéressantes. En effet, contrairement aux premières années de l'AEL, des techniques nouvelles de fabrication abordables, tant du point de vue financier que du point de vue manipulation (technologie maîtrisable) sont introduites par un grands nombre d'ébénistes. Elles concernent la découpe, l'assemblage, la quincaillerie et le vernissage. Elles permettent des gains de temps et de qualité et, par conséquent, de rentabilité.

L'autre volet des changements concerne les techniques de commercialisation. Comme on le montre plus loin, alors que dans les années 90 la promotion se faisait par des tournées auprès des revendeurs, notamment de Tizi-Ouzou-ville, depuis les années 2000, ce procédé est révolu, chaque ébéniste a sa propre clientèle, d'une part, et de nouvelles techniques commencent à se développer, tel que l'usage des réseaux sociaux via internet et les albums photos, d'autre part.

Le changement le moins évoqué par nos ébénistes est l'organisation du travail. En effet, cela renvoie, d'une part, au choix entre le travail suivant des plans de production et le travail sur commande, et la division du travail à l'intérieur de l'entreprise et vis-à-vis de sous-traitants, d'autre part. Il en ressort, qu'en se spécialisant dans un ou deux produits, le travail en série (plus rentable par la réduction du cout unitaire) devient plus facile. Au-delà de ces changements, les autres, selon nos enquêtés, concernent uniquement l'extension de la surface de travail (et aussi le nombre de machines) qui n'est malheureusement évoqué que par 07,8% des enquêtés seulement. Ainsi, on remarquera que les changements qui affectent les entreprises de l'AEL de Béni-Zmenzer ne sont relativement pas importants et ne concernent qu'une partie d'entre eux. De même, ces changements interviennent entre eux, c'est-à-dire qu'ils ne se généralisent qu'une fois adoptés par certains des ébénistes de l'AEL. Par contre, en les observant ailleurs, ils sont moins adoptés ou moins prisés.

Section 3 : Organisation et fonctionnement de l'AEL de Béni-Zmenzer

L'autre volet important de notre étude de l'AEL de Béni-Zmenzer est l'observation de son organisation et son fonctionnement. Nous effectuons celle-ci à travers cinq aspects, à savoir ; la coopération interentreprises, le financement, la ressource humaine, la technologie/innovation et la commercialisation.

1. Division du travail et coopération interentreprises

1.1. L'intégration verticale comme forme d'organisation de la production

Nous avons constaté par notre enquête que tous les ébénistes (100%) adoptent l'intégration verticale comme forme d'organisation de la production. Aucun ne sous-traite sa production à un concurrent du territoire ou d'ailleurs, quelque. La forme de sous-traitance qui existe est celle de capacité et elle ne se réalise qu'entre des ateliers appartenant à la même famille (réseau d'ateliers familial), c'est-à-dire des ateliers qui dérivent d'un même et seul atelier originel, notamment celui du père. Dans ce cas, elle consiste à faire faire par un proche une partie de la grosse commande avec les mêmes modalités, les mêmes coûts et les mêmes prix. Il faut souligner ici que les ateliers appartenant à une même famille exercent de la même manière (même talent, même qualité), ils ont tous la même façon de travailler, celle acquise au sein de la famille. De la sorte le client aura toujours l'impression d'avoir à faire avec le même atelier. Cela réconforte notre constat précédent à propos de la réfraction au travail en association. Plus grave encore, nous avons appris de nos enquêtés qui ont déjà fait l'expérience que la sous-traitance au sein de l'AEL implique beaucoup de risques. D'abord le manque de confiance avec les concurrents qui se traduirait par des productions de mauvaise qualité non conformes à ce qui a été convenu, ce qui est interprété comme du sabotage. Ensuite, les délais, en s'engageant avec un concurrent, un ébéniste nous raconte que son sous-traitant du territoire avait relégué sa commande au second temps préférant s'occuper de sa propre production, retardant considérablement les délais que notre ébéniste avait avec ses clients. Cela lui a été préjudiciable, d'autant que cela avait survécu en été, c'est-à-dire à la période de forte activité, passée celle-ci certains produits, notamment les chambres à coucher (pour les mariages surtout) sont difficiles à écouler, avec tout ce que cela suppose comme immobilisations et le manque à gagner qui en avait découlé. Un autre nous a raconté sa première et dernière expérience en la matière, notamment le désagrément concernant la teinte convenue avec son sous-traitant, réputé comme bon vernisseur, à qui il avait confié le vernissage d'une série de cinquante tables basses, un produit dont la qualité dépend en grande partie de la nuance et de la qualité du vernissage. Pourtant ce dernier lui a réalisé un travail des plus médiocres qui soient selon ses propos. Aussi, fut-il contraint de brader ses tables au prix de revient afin d'amortir un tant soit peu ses frais. Ainsi, tous ces épisodes, dont les récits ont fait le tour de l'AEL, contribuent aujourd'hui à « imposer » d'une certaine façon la règle de travail par l'intégration verticale. Cette situation s'impose d'autant qu'il n'y a pas d'accords écrits entre les ébénistes et que tout est tacite.

En revanche, certains font les sous-traitants pour des entreprises externes à l'AEL. C'est le cas d'un jeune ébéniste en pleine réalisation d'une commande de tables de chevet que lui a sous-traité l'entreprise publique de la wilaya *Leader Meubles* de Taboukert. Il affirme honorer ses engagements avec son donneur d'ordre, ce que nous ne pouvions pas vérifier.

En nous penchant sur la question des relations entre entreprises, nous avons récolté un certain nombre d'informations fort intéressantes que nous exposons dans ce qui suit.

1.2. De l'intérêt commun à s'agglomérer

Le premier point concerne l'interprétation que se fait chaque ébéniste de la présence d'autant de concurrents au sein du même territoire (tableau 44).

Tableau n° 44 : Répartition des enquêtés selon leur perception de leur concentration spatiale

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Totalement comme un avantage	39	37,9	37,9
	Plutôt comme un avantage	49	47,6	85,4
	A la fois un avantage et un inconvénient	12	11,7	97,1
	Plutôt comme un inconvénient	3	2,9	100,0
	Total	103	100,0	100,0

Source : confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

Comme on peut le lire, l'écrasante majorité des ébénistes (85,5%) considère que l'agglomération spatiale est un avantage, dont 37,9% considèrent qu'il en est totalement le cas. En revanche, moins de 03% considèrent que c'est plutôt un inconvénient. Cependant, comme nous l'avons souligné plus haut, cette concentration spatiale est surtout interprétée par nos ébénistes comme synonyme de diversité de l'offre de produits par l'AEL, à l'origine d'une aire de marché conséquente dont chacun tire sa part. Certains, tout en considérant leur concentration spatiale comme un avantage, y voient en même temps un inconvénient (11,7%). Ils font ainsi allusion aux pratiques concurrentielles déloyales qui s'y développent depuis quelques temps, notamment depuis 2012. Face à cette vision plutôt optimiste de leur concentration spatiale, les ébénistes enquêtés déclarent, néanmoins, à 73,8% avoir peu de relations entre eux. Celles-ci sont, comme le montrent les résultats ci-dessous (tableau 45), à fort fondement social et sont surtout et d'abord socio-amicales avant d'être professionnelles.

1.3. Des relations de travail encadrées dans des relations socio-ethnico-lignagères

Les relations de type mixte (mélange de relations socio-amicales, voisinage et de travail) représentent 78,6% des relations, tandis que les relations socio-amicales, individuellement ou associées à d'autres types de relations, représentent 97,1%. Les enquêtés pouvant choisir plusieurs réponses à la fois, nous avons décortiqué celles-ci individuellement, telles qu'elles sont exprimées dans les relations mixtes, comme présentées dans le tableau 45. Dans celui-ci nous présentons aussi les relations socio-amicales liées ou non à d'autres types de relations.

Tableau n° 45 : Répartition des enquêtés selon le type de relations entre eux

Type de relation	Travail	Voisinage	Socio-amicales
%	57,3	32,03	97,1

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Visiblement ce sont les rapports socio-amicaux qui dominent les relations entre ébénistes. Ce qui n'est pas surprenant pour des individus qui, à 93,2%, sont issus et vivent dans le même territoire. Après ces relations socio-amicales, d'essence ethnologique et souvent marquées du sceau du lignage, nous avons les relations de travail qui lient nos ébénistes en tant que professionnels. Dans 57,3% des cas les relations mixtes comportent aussi des relations de travail mais peu fréquentes. Dans 32,03% des cas elles sont aussi formées de relations de voisinage.

Concernant cependant les relations de travail, qui sont donc diluées dans les relations socio-amicales (mixtes), elles sont diverses et portent sur divers usages (tableau 46).

Tableau n° 46 : Répartition des enquêtés selon le type de relations de travail entre eux

Type de relation de travail	Partage de commandes/clients	Echanges d'intrants	Echange d'équipements/outils	Echanges d'informations	Autre
%	47,5	55,9	59,3	54,2	08,4

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Il ressort du tableau 46 que les relations de travail consistent en les échanges d'équipements et d'outils (59,3%), ce sont néanmoins les échanges d'outils surtout qui dominent, notamment les fers au moment de l'affutage, des compresseurs à vernis, etc. Ces échanges (dépannage) se déroulent exclusivement avec les concurrents parents, amis et/ou voisins d'en face. Ce sont des échanges d'intrants (55,9%). Ils consistent en dépannages de bois surtout, quincaillerie, de vernis et autre, privilégiant les concurrents parents, amis et/ou voisins d'en face. Ce sont aussi des échanges d'informations (54,2%), portant essentiellement sur les prix des intrants. On retrouve le partage de commandes/clients (47,5%). Il faut souligner qu'il s'agit en pratique essentiellement, voire exclusivement de relations de « partage » de clients. Qui plus est, celles-ci ont surtout lieu entre des ébénistes de la même famille, mais aussi entre les meilleurs amis. Elles consistent néanmoins, non pas en partage de commandes, mais en l'orientation des clients vers des ateliers d'approvisionnement en d'autres types de produits que l'ébéniste en question ne possède pas. Puis, par un processus de réciprocité, chacun offre des débouchés à l'autre. Ce phénomène est rendu possible par le fait que nous avons souligné plus haut, à savoir ; que les ébénistes de Béni-Zmenzer se spécialisent chacun en un ou deux types de produits, profitant ainsi chacun de l'aire de marché de l'autre. Ainsi, les ébénistes de Béni-Zmenzer ont des relations entre eux, notamment de travail. Cependant, celles-ci sont peu fréquentes et fondamentalement encadrées dans des relations socio-amicales, fondées elles-mêmes sur l'appartenance ethnique et le lignage.

1.4. Des ententes difficiles et une confiance mitigée

Sur un autre plan d'analyse, l'enquête montre qu'au-delà de ces relations de travail et socio-amicales les ébénistes n'adoptent pas de démarches constructives, ou du moins ont du mal

à le faire. C'est ce que traduisent les données concernant les questions relatives aux ententes ou accords entre ébénistes et aux actions communes. En effet, 96,1% des enquêtés déclarent n'avoir pas vraiment eu (ou n'avoir jamais essayé d'avoir) des accords ou ententes (commerciales) avec les concurrents du territoire, dont 25,2% n'en ont jamais eu. A peine 04% déclarent avoir essayé une fois ou plus d'instaurer des ententes sur les prix et les quantités de vente, notamment à travers des réunions tenues par le passé, mais une fois celles-ci passées, chacun adopte sa propre règle et les comportements individuels, voire égoïstes, reprennent le dessus. Il en est de même des actions collectives. 78,6% des enquêtés déclarent n'avoir pas entrepris d'actions communes avec les concurrents du territoire, dont 26,2% ne l'ont jamais fait. Cependant, 20,4% ont parfois essayé d'entreprendre quelque chose, il s'agit de tentatives (trois fois selon les déclarations) de création d'une association des ébénistes de Béni-Zmenzer, mais toutes ont échoué. La dernière en date remonterait à 2014, à l'initiative d'un directeur des impôts originaire de la commune et exerçant dans la wilaya de Bejaia, selon les propos de nos enquêtés, mais elle n'avait pas suscité l'adhésion des ébénistes dont beaucoup avaient avancé l'argument de la fonction de celui-ci pour justifier leur réticence. Cet état d'esprit on le retrouve encore lorsqu'on interroge les ébénistes sur l'évaluation qu'ils font de leurs relations avec les concurrents et le degré de confiance qui en découle. En effet, 26,3% des ébénistes enquêtés jugent globalement le comportement de leurs concurrents du territoire égoïste, dont 04,9% le jugent totalement égoïste. 35% trouvent qu'il est à la fois égoïste et collectiviste. En revanche, 38,8% trouvent qu'il est globalement collectiviste. Du point de vue de la confiance, on retrouve la même tendance. En effet, 36,9% des enquêtés accordent une confiance juste moyenne à leurs relations avec les concurrents du territoire. 23,3% accordent un niveau de confiance bas dans ces relations et 05,8% un niveau très bas. Par contre, 34% déclarent avoir un niveau élevé de confiance dans leurs concurrents, par contre aucun ne déclare accorder un niveau très élevé dans ces relations. Rappelons cependant que ces relations se déroulent essentiellement avec les concurrents parents, amis et/ou voisins d'en face. Il y a donc lieu de conclure que le niveau de confiance est plutôt bas.

L'analyse de cet élément important qu'est la coopération interentreprises, typique des SPL selon ce qui est rapporté dans la littérature, révèle son niveau relativement faible et visiblement peu générateur de dynamique d'ensemble à même de rehausser son niveau d'activité et sa portée économique comme cela se fait dans les SPL. On soulignera donc ici un effet plutôt négatif de facteurs socioculturels qui jouerait en défaveur d'une logique SPL, contribuant ainsi à contrarier le développement d'une logique systémique dans l'AEL à l'instar d'un SPL.

2. Le financement

L'autre point d'analyse de l'AEL de Béni-Zmenzer concerne le volet financier, notamment le financement de la création et le financement de l'exploitation. Pour ce faire nous avons mis à examen quatre types de financement (questions fermées du questionnaire), tout en laissant une marge de réponse personnelle à travers la modalité ouverte « Autre » avec bien

entendu la possibilité de choisir plusieurs réponses à la fois. Les réponses obtenues sont consignées dans le tableau 47.

Tableau n° 47 : Types de financement utilisés par les enquêtés pour la création de leurs ateliers

Type de financement	Epargne personnelle	Capitaux familiaux	Emprunt bancaire	Emprunt auprès des amis	Autre
%	60,2	70,9	35,9	01,9	02,9

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête.

Le recours aux capitaux familiaux est le type de financement le plus utilisé par les ébénistes. Autrement dit, une fois de plus, le poids de la famille dans l'exercice de l'activité de nos ébénistes. Le financement par l'épargne personnelle est le second type de financement dominant (60,2%). Près de 84% des ateliers dont ce type de financement avait intervenu lors de la création ont vu le jour après 2000. C'est la première génération d'ébénistes formées dans l'AEL qui s'installent à leurs comptes. Ensuite, c'est le financement bancaire qui est sollicité en troisième position (35,9%). Cependant, il faut préciser qu'il ne s'agit pas d'un recours standards au financement bancaire mais exclusivement dans le cadre des dispositifs d'aide à la création de micro-entreprises ; ANSEJ et CNAC. Autrement dit, il ne reflète pas un usage courant du circuit bancaire mais une attraction des avantages offerts par les dispositifs d'aide. Ce type de financement concerne 64,1% des entreprises créées après 2011, c'est-à-dire après les facilitations introduites après février 2011 et qui ont suscité l'engouement des jeunes à l'échelle nationale. Enfin, l'« Autre moyen de financement » que nous avons découvert lors de notre enquête, qui est souligné par trois ébénistes, consiste non pas en le financement au sens exact du terme mais en la reprise d'un ancien atelier fermé moyennant un loyer, comprenant le local et l'équipement, à verser au propriétaire ou à sa famille.

Le point principal à retenir ici est l'importance du financement par les capitaux familiaux et le faible recours au financement bancaire. Concernant ce dernier point, nous l'avons effectivement confirmé en posant d'autres questions qui lui sont inhérentes, à savoir ; l'usage du circuit bancaire dans l'exploitation et l'aptitude à recourir, si besoin est, au financement bancaire. A ce propos, 94,1% des enquêtés déclarent ne pas avoir recours au circuit bancaire dans leurs transactions. A peine 05% y ont parfois recours²⁵. Autrement dit, le circuit bancaire ne fait pas partie visiblement des pratiques de nos ébénistes. Plusieurs raisons cependant expliquent cela, elles sont résumées dans le tableau 48.

Tableau n° 48 : Répartition des enquêtés selon les motifs de non usage du circuit bancaire

Motif	Risque	Tracasserie	Faibles sommes	Refus des partenaires	Autre
%	80,6	65,00	26,2	31,1	27,2

Source : confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

Comme on peut le constater, dans 80,6% des cas c'est le facteur risque qui fait éviter à nos

²⁵ Il s'agit de quatre ébénistes dont certains « gros » clients l'imposent parfois mais rarement et d'un autre ébéniste qui fait de la sous-traitance pour le compte de l'entreprise publique Leader-Meubles de Taboukert qui impose aussi le règlement par chèque bancaire.

ébénistes le recours au circuit bancaire. Cela nous renvoie à une question de confiance ; la peur de chèques sans provision, des surprises aux niveaux des banques, des éventuelles répercussions sur les impôts, etc. Dans le même sens, ce sont les tracasseries qui, selon 65% des enquêtés, souvent accompagnent l'encaissement des chèques aux niveaux des banques ; files d'attentes, frais supplémentaires, perte de temps synonyme pour certains d'interruption du travail, aléas bureaucratiques, etc. Ensuite, dans 31,1% des cas ce sont les partenaires (clients, fournisseurs) qui refusent le recours au circuit bancaire, faute de facturation notamment. Enfin, selon 26,2% des enquêtés, c'est aussi la faiblesse des montants des transactions qui ne nécessite pas le recours au circuit bancaire, rappelant, comme on le montre plus loin, que beaucoup d'ébénistes ont un faible, voire très faible, niveau d'activité et travaillent aussi par commandes, parfois même à l'unité, ce qui naturellement n'impose pas le recours au circuit bancaire. Comme « Autre » motif, on nous explique simplement que c'est du au contexte ; « *On achète cash, on se fait payer cash !* », disent la plupart des enquêtés. Il y a un fort besoin en fonds de roulement, accentué déjà par les ventes à crédit pour des clients-revendeurs habitués, et que le recours au circuit bancaire risquerait d'aggraver davantage. D'autant que, face à des fournisseurs exigeant le cash, nos ébénistes ne peuvent faire autrement que d'appliquer la même règle à leur clients.

Dans un autre niveau d'analyse, on revient au financement bancaire pour confirmer notre postulat avancé précédemment, à savoir que le recours au financement bancaire se fait exclusivement dans le cadre des dispositifs d'aide à la création ANSEJ et CNAC. En effet, en dehors de ceux qui ont déjà sollicité le crédit bancaire dans le cadre de ces dispositifs (35,9%), 08,7% seulement déclarent pouvoir le solliciter en cas de besoin. Par contre, 90,3% répondent non, dont 75,7% le déclarent avec certitude. Ce point important réconforte donc notre postulat. Il n'y a pas de culture bancaire chez nos ébénistes. Plusieurs raisons permettent dans une certaine mesure d'expliquer cela, tel que montré dans le tableau 49.

Tableau n° 49 : Répartition des enquêtés selon les motifs de non recours au crédit bancaire

Motif	Motif religieux	Risque	Tracasserie	Sens de l'indépendance	Autre
%	03,9	79,6	62,1	74,8	23,3

Source : confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

Comme pour le circuit bancaire c'est le risque qui constitue la principale contrainte au recours au crédit bancaire (79,6%). La peur de ce dernier suscite un autre sentiment, une autre réaction ; celle de la recherche et/ou de la sauvegarde du sens de l'indépendance (74,8%). « *Je travaille selon mes moyens et mes capacités, pourquoi m'étrangler de dettes ?* » nous disent les enquêtés dans ce sens. Qui plus est, le scénario des jeunes ayant fiancés la création de leurs ateliers par le biais de l'ANSEJ et CNAC, et aujourd'hui pris au piège de l'endettement ne peut que renforcer le sentiment de la méfiance vis-à-vis des banques. On retrouve également les tracasseries comme autre facteur de réfraction vis-à-vis des banques (62,1%). Elles renvoient là encore aux frais supplémentaires, aux pertes de temps et surtout aux aléas bureaucratiques et à l'empilement

des pièces constitutives du dossier de prêt. D'autres motifs sont évoqués par les enquêtés, notamment le fait de considérer le non endettement comme une règle de travail, voire même un principe familial pour certains. On relèvera cependant la quasi-absence du motif religieux, quatre ébénistes seulement l'ont évoqué. On relève donc l'absence d'une culture bancaire chez nos ébénistes. Celle-ci a pour corolaire le recours au financement par les capitaux familiaux, aux transactions en monnaie liquide et aux crédits informels. Tout ceci contribue dans une certaine mesure à cantonner l'ébéniste dans un niveau d'activité forcément faible.

3. Les ressources humaines

Le volet suivant de notre analyse qui caractérise l'organisation et le fonctionnement de l'AEL Béni-Zmenzer intéresse les ressources humaines. On analyse cet aspect sous différents axes, à savoir ; l'effectif et l'origine géographique des employés, le mode de recrutement, la qualification, la formation et la spécialisation des employés. Le traitement des données de l'enquête nous fournit une mine d'information à ce sujet.

3.1. Une AEL formée de micro-entreprises

Toutes les entreprises enquêtées, à l'exception de deux, sont des micro-entreprises de

Tableau n° 50 : Répartition des entreprises selon le nombre d'employés

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Aucun	21	20,4	20,4	20,4
De 01 à 05	80	77,7	77,7	98,1
De 06 à 10	2	1,9	1,9	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Source : confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

moins de dix employés. Cependant, comme l'indique le tableau 50, une proportion de 77,7% emploient entre un à cinq. Soulignant toutefois que cela concerne la situation actuelle qui est marquée par une crise de l'AEL. Dans les années avant 2013 il y avait, selon nos enquêtes, beaucoup d'entreprises de plus de dix employés, ce qui nous est au fait montré par les résultats de l'enquête sur l'évolution des entreprises que nous décrivons plus loin. Nous avons également une population considérable d'ébénistes travaillant seuls (sans employés) 20,4%. Ils sont pour la plupart aidé par des membres de la famille et/ou des stagiaires.

3.2. Un bassin d'emploi communal

A notre grande surprise, les données de l'enquête sur l'origine géographique des employés (Tableau 51) montrent un bassin d'emploi essentiellement communal pour 72,8%.

Tableau n° 51 : Répartition des entreprises selon l'origine géographique des employés

Origine géographique	Commune	Daïra	Daïras limitrophes	Wilaya	Hors-wilaya
%	72,8	22,3	09,7	12,6	18,4

Source : confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

Plusieurs raisons peuvent expliquer cela. D'abord le poids de l'attachement familial et ethnique,

cité plus haut, dans le recrutement comme on le démontre plus bas. Ensuite, il s'agit du métier de la région, tous les ébénistes y sont formés depuis les années 90. Ensuite, c'est des autres communes de la daïra (22,3%), notamment les communes limitrophes ; Ait-Mesbah, Béni-Douala, Bouhinoun, Tirmatine, Tassadort, etc. Dans 18,4% des cas, les employés viennent d'en dehors de la wilaya, particulièrement de la wilaya de Bejaia, Boumerdes, Blida, Sétif et Alger. Notons que dans les années 90-2000 c'était surtout la main-d'œuvre de Blida et Jijel qui avait permis le développement de l'AEL. La première en termes de savoir-faire, notamment en vernissage, la seconde en main-d'œuvre qualifiée et multitâches en quantité. Dans près de 10% des cas, la main-d'œuvre provient des daïras limitrophes, notamment de Souk-El-Thenine qui, le long du chemin de wilaya CW02 tend à devenir le prolongement (extension) de l'AEL de Béni-Zmenzer. C'est des autres communes de la wilaya que la main-d'œuvre provient le moins (12,6%) ; Tizi-Ghenif, Tizi-Ouzou, DBK, etc. Soulignons également ici que s'agissant d'un métier exclusivement masculin, la mobilité de la main-d'œuvre est plus élevée que chez les artisans de robes kabyles de Bouzeguène qui, en tant que femmes, voient leur champs de mobilité réduit aux limites de la daïra. Il y a lieu aussi d'ajouter ici l'insuffisance des liaisons de transport inter-communes directes, notamment avec les communes de la daïra et des autres daïras. Celles-ci nécessitant le plus souvent des escales synonymes d'allongement des durées des déplacements et du coût quotidien du transport pour les employés, ce qui à notre avis découragerait la main-d'œuvre hors daïra de se déplacer vers Béni-Zmenzer.

3.3. Un mode de recrutement par les réseaux de famille et d'amis

Le tableau 52 nous montre que dans la majorité des cas le recrutement se fait sur la base des recommandations des amis et des employés (60,2%) et des liens de parenté (51,5%).

Tableau n° 52 : Répartition des ébénistes selon le mode de recrutement des employés

Mode de recrutement	Lien de parenté	Recommandation amis et employés	Annonce dans la presse/médias	Intermédiation agence d'emploi	Autre
%	51,5	60,2	01,9	00,00	20,4

Source : confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

Sachant, comme souligné déjà, que le recrutement se fait à 72,8% dans l'espace communal, ce qui signifie que la majorité des amis et employés-conseillers sont aussi de la commune, c'est donc une fois de plus l'attachement familial et ethnique qui commande l'opération de recrutement. Ceci nous l'avons vérifié dans certains cas, tels que l'ébéniste originaire de Tizi-Ghenif dans le village d'Agglagal qui emploie deux employés de sa région, un autre ébéniste au village Affedhrik originaire de la commune de Souk-El-Tenine qui emploie trois employés de sa région (dont un parent et deux voisins) à qui l'assure lui-même le transport quotidien, un autre encore du village limitrophe d'Ath-Mesbah, dans la daïra de Béni-Douala, qui emploie un seul employé qui est aussi son frère. Une proportion de 20,4% déclare en même temps utiliser d'autres modes de recrutement, à savoir surtout les anciens stagiaires, mais aussi des anciens collègues de travail ou de stage. Un ébéniste, sous l'effet de la crise de la main-d'œuvre de ces

dernières années, a fait une annonce dans la presse qui a attiré l'attention d'un jeune ébéniste au chômage dans la wilaya de Jijel et qui est aujourd'hui employé chez lui moyennant l'hébergement et la nourriture. Un autre ébéniste lui a emboité le pas par la suite. Cependant, tous les ébénistes ne partagent pas cette façon de faire. En effet, en posant la question de savoir pourquoi ne pas recourir à une main-d'œuvre externe faute de celle locale, les réponses mettent globalement en avant le problème de la confiance dans des inconnus et les moyens de leur hébergement. Enfin, on notera l'absence du recours aux services d'une agence d'emploi, telle que l'agence publique ANEM de T.O.

3.4. Une main-d'œuvre qualifiée et flexible

Sur les 82 ébénistes qui ont des employés 58,5% déclarent que tous leurs employés sont diplômés dans le métier. 14,6% déclarent que la plupart le sont. 13,4% déclarent que seuls quelques-uns le sont. Enfin, 13,4% déclarent qu'aucun ne l'est. Cependant, nous devons préciser qu'il est fait allusion dans notre questionnaire à la possession d'un document écrit ayant valeur de diplôme justifiant de façon formelle la qualification en la matière. Donc, à l'exception des 13,4% qui déclarent qu'aucun de leurs employés n'est diplômé, tous les ébénistes disposent d'un personnel au moins en partie composé de gens diplômés, sachant que pour la majorité (58,5%) d'entre eux les employés sont diplômés dans leur totalité. Concernant la main-d'œuvre non diplômée, il s'agit pour une partie de stagiaires et pour l'autre partie de personnes qualifiées mais sans diplôme (expérience), une faible partie est formée sur le tas ou s'occupe des tâches banales. Par ailleurs, nous avons 92,7% des employés sont totalement polyvalents, c'est-à-dire aptes à accomplir n'importe quelle tâche d'ébénisterie. Autrement dit, il s'agit d'une main-d'œuvre flexible pouvant occuper n'importe quel poste dans le processus de production. Les 05% qui déclarent qu'ils sont spécialisés font allusion à une spécialisation produit et non de tâche.

4. Technologie et innovation

Un autre volet qui caractérise l'organisation et le fonctionnement de l'AEL Béni-Zmenzer intéresse la technologie et l'innovation. Nous analysons celui-ci suivant plusieurs points, à savoir ; l'utilisation de logiciels informatiques, notamment de gestion, le mode et la méthode de production, l'information, la créativité et l'évolution de l'entreprise.

4.1. Travail en série et faible usage des nouvelles technologies

Au regard de la technologie, il y a lieu de souligner qu'aucun ébéniste n'utilise de logiciels informatiques, que ce soit de gestion, de design ou autre. Il en est de même de l'outil de production qui est un matériel banal d'usage simple à la portée de n'importe quel employé et stagiaire. Il n'y a pas de matériel à haute intensité technologique. De même, 35% des ébénistes travaillent suivant un plan de production, tandis que 13,6% travaillent suivant les commandes. En revanche, la majorité (51,5%) travaille en combinant les deux méthodes. Cela s'explique par le fait que l'on produit pour des revendeurs et pour des particuliers à la fois. Toutefois, dans les

deux cas, le travail en série est privilégié. C'est la seule méthode de travail qui permet de réduire le cout unitaire. Ainsi, même si un particulier commande un meuble, l'ébéniste le produit en grande quantité afin d'en réduire le cout unitaire, le client prenant son meuble le reste sera vendu par la suite aux passants et/ou revendeurs à un prix toujours raisonnable.

4.2. Le bouche à oreille comme principal canal d'information

En interrogeant les ébénistes sur leurs sources et moyens d'information les réponses ont été plus que surprenantes. Le bouche à oreille est le principal moyen d'information pour la quasi-totalité des ébénistes (95,1%). L'internet est faiblement sollicité ; 08,7% des cas, et ce sont essentiellement les réseaux sociaux qui sont utilisés, notamment pour l'inspiration sur les modèles ou pour en exposer les siens. Ce sont surtout les nouveaux ébénistes qui l'utilisent.

On a relevé aussi le recours quasi-nulle aux agences compétentes et aux institutions publiques pour les besoins d'information. En revanche, dans leurs réponses à la question ouverte « Autre moyen d'information », les enquêtés avancent trois sources d'information dont les deux principales sont les fournisseurs (79,6%) et les concurrents/amis (41,8%). Les premiers renseignent surtout sur les prix du bois, principal intrant, tandis que les seconds renseignent sur les nouveautés de la réglementation qu'ils tiennent le plus souvent de leurs comptables (pour ceux qui tiennent une comptabilité (régime fiscal au réel)), sur les clients-escrocs ou mauvais payeurs, sur les employés indécents, mais rarement sur les techniques nouvelles de fabrication. Un troisième moyen d'information existe aussi pour certains, il s'agit des clients (19,4%). Ceux-ci renseignent sur les prix de vente des produits similaires chez les concurrents. D'ailleurs, à ce titre, certains revendeurs, mal intentionnés selon nos enquêtés, jouent sur cet aspect et sur l'absence d'ententes entre les ébénistes pour accroître leur pouvoir de négociation. Les jeunes ébénistes qui ont créé leurs ateliers dans le cadre de l'ANSEJ et de la CNAC sont leurs cibles préférées, étant donnée leurs échéances de remboursement mensuelles qu'ils doivent honorer, on les obligeant ainsi à « brader » leur production.

4.3. Une créativité limitée

En matière de créativité, près de 39% des enquêtés se déclarent globalement imitatifs et non créatif, dont 11,7% le sont totalement. Par contre, 45,6% se déclarent globalement créatifs, dont 03,9% déclarent l'être totalement. Mais il y a lieu de préciser ici que nos interlocuteurs ne comprennent la question de la créativité qu'en termes de modèles, ce qui biaise un peu nos résultats. En effet, en dehors des modèles il n'y a pas de signes notables de créativité chez nos ébénistes. De nos propres observations, nous pouvons dire que globalement les ébénistes travaillent tous de la même manière avec le même équipement et la même qualité des produits, comme certains se plaisent à illustrer cette réalité en disant ; « *On suit le cours d'eau !* ». Nous avons toutefois, observé dans deux ateliers l'introduction de nouveaux procédés de production et de nouvelles matières (le polyuréthane) jamais encore utilisés dans l'AEL. Il s'agit au fait d'une imitation des meubles d'importation. Ces deux ébénistes se lancent timidement dans le haut de

gamme. Soulignons au passage que dans l'AEL de Béni-Zmenzer on produit essentiellement des produits bas de gamme destinés à la demande locale des bas salaires ; certains tentent aujourd'hui de se lancer dans le haut de gamme mais la concurrence des blidéens et algérois ainsi que des produits de l'importation rendent la tâche très délicate.

Dans le même sens, les sources d'inspiration des ébénistes sont globalement circonscrites à leur environnement immédiat, à savoir ; intuitions personnelles (98,1%), magasins de meubles (44,7%), clients (42,7%), famille et amis (24,3%), concurrents (22,3%). Ce n'est que grâce à internet et les médias (51,5%) qu'ils transcendent leur champ d'inspiration.

On notera l'absence du recours à des bureaux spécialisés, ni à une institution compétente. Cela explique dans une certaine mesure la faible créativité dans l'AEL.

Comme équipement, les ébénistes utilisent un matériel à la fois neuf et ancien, sachant que la durée de vie du matériel de menuiserie est très longue. De même pour la maintenance, 76,7% des ébénistes réparent eux-mêmes leurs pannes, sauf pour les problèmes de bobines, ils sollicitent d'autres compétences au niveau de la wilaya (46,6%) et hors-wilaya (05,8%).

4.4. Une croissance contrariée des entreprises

La croissance des entreprises de l'AEL semble dans l'ensemble dominée par la stagnation et la décroissance (36,9%). Seules 09,7% croissent en permanence. 53,4% ont connu une croissance avant de stagner ou décroître. Cette situation est en rapport avec la crise qui affecte l'AEL depuis 2013 comme nous l'avons déjà souligné plus haut.

5. La fonction commerciale

Un autre volet important de notre analyse concerne la fonction commerciale des entreprises de l'AEL. Cette fonction, prise au sens large, implique l'approvisionnement et la distribution. Nous nous sommes ainsi intéressés aux fournisseurs, à leur origine géographique, à la promotion des produits fabriqués, aux circuits de distribution utilisés et à l'origine géographique des clients.

5.1. Une aire d'approvisionnement communale

58,3% des ébénistes enquêtés s'approvisionnent à la fois auprès du marché formel et du marché informel. Précisons que l'on entend par marché formel l'existence de facturation.

En revanche, 41,8% s'approvisionnent essentiellement auprès du marché informel, dont 04,9% y recourent exclusivement. En fait, nos ébénistes s'approvisionnent en priorité là où il y a le meilleur rapport qualité/prix, compte tenu de leurs capacités d'achat, de leurs besoins et des frais inhérents. A l'image de l'économie du pays, le fonctionnement de l'AEL Béni-Zmenzer suppose une large part d'informel sur de nombreux aspects.

Pour s'approvisionner en intrants les ébénistes de l'AEL se dirigent en quasi-totalité (96,1%) vers les fournisseurs de la commune, que ce soit pour le bois, le tournage du bois, la quincaillerie et la teinte. Cela s'explique en grande partie par les petites quantités achetées, au fur et à mesure des productions, corollaire à des niveaux de production également faibles, le besoin en fonds de

roulement qui oblige à éviter les stocks malgré les fluctuations des prix, l'absence de différence notable entre les prix pratiqués par les fournisseurs de la commune et ceux d'ailleurs²⁶. Dans le même temps, 31,1% s'approvisionnent aussi au chef-lieu de wilaya et dans sa périphérie à Oued-Aissi où se trouve un grand nombre de grossistes en bois et dérivés. Ceux qui ont recours à ces fournisseurs le font surtout en cas de rupture de stocks chez les fournisseurs de la commune. Une minorité cependant, notamment des anciens ébénistes qui disposent d'un fonds de roulement conséquent et de moyens de transport y ont aussi recours pour négocier des rabais en contre partie de grosses quantités achetées, celles-ci constitueront des stocks pouvant couvrir une période allant jusqu'à deux années²⁷. Enfin, sept ébénistes (06,8%) ont aussi exceptionnellement recours à des fournisseurs se situant à 100 km et 150 km de là, soit à Alger et Blida.

5.2. Des techniques de commercialisation classiques

Dans la recherche de débouchés à leurs produits, les ébénistes semblent, dans leur très grande majorité, s'en tenir aux vieilles méthodes de promotion. Celles-ci reposent principalement sur les clients de passage (76,7%) qui sont constitués autant des clients particuliers ou occasionnels que de clients-revendeurs. Elles reposent aussi grandement (66,02%) sur les clients habitués, ce sont les revendeurs détaillants ou grossistes. Ces derniers intéressent surtout les anciens ateliers. L'exposition à l'intérieur de l'atelier représente le procédé utilisé par près de la moitié des ébénistes enquêtés (49,5%). Ce procédé est utile pour les clients de passage et revendeurs mais mauvais, selon certains ébénistes enquêtés, pour les plagiat.

36,5% des enquêtés évoquent cependant les concurrents, il s'agit en fait comme souligné plus haut des « partages » ou de l'orientation des clients vers les concurrents amis ou parents produisant le produit que l'on a pas et vis-versa. 12,6% utilisent le vieux procédé largement utilisé dans les années 90, à savoir ; les tournées auprès des revendeurs (magasins de meubles) pour proposer ses produits. Tandis que certains nouveaux ébénistes utilisent le procédé de l'album photos (11,7%) pour faire connaître leurs produits auprès des clients tout en les préservant des plagiat, d'autres utilisent le réseau facebook pour le faire (08,7%).

Dans l'ensemble donc les techniques de promotion demeurent globalement celles des années 90, et celles répondant aux moyens de bords des ébénistes, c'est-à-dire à très faible coût de revient, d'où le non recours aux techniques modernes, tels que les représentants commerciaux, les médias, la publicité, ou le marketing de façon générale.

5.3. Les circuits de commercialisation

Concernant les circuits de distribution, nous relevons la très large domination de la vente par l'intermédiaire des détaillants (93,2%) et la vente directe aux consommateurs (81,6%). Cela dénote, une fois de plus, le faible niveau d'activité de nos ébénistes, sachant qu'il s'agit là

²⁶ Un ébéniste gérant d'un grand atelier de 10 employés nous a même souligné que c'est à Béni-Zmenzer que l'on trouve les meilleurs prix et que des ébénistes et menuisiers d'autres communes de la wilaya viennent s'y approvisionner. Pourtant nous n'avons recensé que trois vendeurs de bois dans la commune et quatre quincailleries.

²⁷ Propos recueillis auprès d'un ébéniste de l'AEL lors d'un entretien.

achetant en petites quantités, de façon répétée et régulière pour les premiers, et occasionnelle pour les seconds. Le troisième circuit important est la vente par le biais des grossistes (35,9%), il est surtout utilisé par les plus anciens ébénistes et requiert un certain niveau d'activité. Les clients grossistes de l'AEL s'approvisionnent en grandes quantités mais uniquement pour les « petits » produits (tables, tables de chevet, banc, lits, chaises...) mais par pour les « grands » produits (chambres à coucher, bibliothèques, livings, armoires...) qu'ils préfèrent apparemment acquérir à Blida et Alger pour un meilleur rapport qualité/prix²⁸.

On notera cependant l'absence de la vente par internet et de la vente pour les institutions publiques, à l'exception d'un atelier qui fait de la sous-traitance pour l'entreprise publique de fabrication de meubles de Taboukirth ; Leader-Meubles.

5.4. Une aire de rayonnement commerciale suprarégionale

Enfin, notons que l'AEL de Béni-Zmenzer dispose d'une aire de marché conséquente d'envergure nationale, embrassant un grand nombre de wilaya du nord du pays. En effet, comme le montre le tableau 53, près de 60% des clients provient d'au-delà de la wilaya, notamment des wilayas limitrophes, à savoir ; Bejaia, Bouira, Boumerdes, Sétif, Alger, Jijel, Oran, Bordj-Bouariridj, etc. Néanmoins, les quatre premières sont les plus fréquentes. Quasiment tous les ébénistes (97,1%) ont des clients au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Tableau n° 53 : Répartition des enquêtés selon la provenance de leurs clients

Provenance des clients	Commune	Daïra	Wilaya	Hors-wilaya	Etranger
%	14,6	65,00	97,1	59,1	00,00

Source : confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

L'AEL desserve également une grande partie (65%) des communes de la daïra de Béni-Zmenzer, tant revendeurs que particuliers. Il n'y a cependant aucun ébéniste qui exporte sa production au-delà du territoire national.

Ainsi, l'AEL de Béni-Zmenzer dispose d'une aire de marché importante, d'envergure nationale, mais qui visiblement ne suffit pas pour donner une dynamique conséquente au niveau de l'activité des ateliers qui semblent cantonnés à l'échelle artisanale, ceci d'autant que la concurrence des wilayas d'Alger et Blida se montre décisive.

²⁸ Propos recueillis auprès d'un ébéniste au cours d'un entretien.

Section 4 : Les relations avec les acteurs locaux

Vu sous un autre angle, l'AEL est examinée dans ses rapports avec les institutions publiques. Celles-ci étant nombreuses et diverses, nous commençons dans le présent paragraphe par les institutions de recherche et de formation, avant d'aborder dans le paragraphe suivant les autres institutions publiques et les institutions élues.

1. Les relations avec l'université et les centres de formation professionnelle

Notre enquête relève qu'aucun ébéniste n'a de convention ou de partenariat, ni un quelconque accord de coopération avec un centre de formation ou une université. Bien plus, aucun ébéniste n'a déjà assisté, le cas échéant, à une rencontre scientifique réalisée par un centre de formation ou par une université sur des thématiques se rapportant d'une façon ou d'une autre au métier de l'ébénisterie ou de la menuiserie du bois de façon générale. L'analyse des raisons de cela montre qu'elles sont dues à deux facteurs essentiels, à savoir ; le défaut d'information et le manque d'intérêt des ébénistes pour la chose. En effet, 63,1% des ébénistes enquêtés déclarent n'être jamais informés de ce genre d'événement, tandis que dans le même sens, 54,4% déclarent n'avoir jamais été invités pour l'occasion. A propos de ces derniers, on retrouve le même problème qu'à Bouzeguène, à savoir que l'information est conditionnée ou corrélée à l'invitation, c'est-à-dire ignorant que le plus souvent ce genre d'événement est public. Plus grave encore, c'est que la plus grande proportion des enquêtés (67%) déclarent ne pas y voir d'intérêt dans ce genre de manifestations. Cela nous renvoie à l'esprit réfractaire vis-à-vis de tout ce qui est étranger à la communauté et tout ce qui est nouveau, caractéristique de la société kabyle.

Cependant, une minorité ; 13,6%, avancent le motif de manque de temps, ce qui est, dans une certaine mesure, compréhensif.

Soulignons aussi que vis-à-vis de l'université, la situation n'est pas meilleure. En effet, 83,5% des ébénistes déclarent n'avoir jamais reçu d'étudiants dans le cadre de leurs travaux de recherche. 13,6% seulement avancent en recevoir parfois. Trois autres déclarent avoir reçu une seule fois seulement des étudiants. Ce point précis traduit l'insuffisance de la recherche universitaire en matière de développement local où des pans entiers de la réalité locale kabyle restent encore à explorer²⁹. Sept ébénistes sur les 14, soit la moitié, qui ont déjà reçu des étudiants jugent la coopération plutôt (mais non tout à fait) enrichissante. Précisons, toutefois, que c'est surtout le fait que l'on s'intéresse à eux qui réjouit les ébénistes. En revanche, l'autre moitié est plutôt partagée entre non productive et sans opinion.

Du point de vue du recrutement des stagiaires des centres de formation professionnelle la situation diffère considérablement, cela va de soi. En effet, avoir le diplôme d'ébéniste (ou de menuisier général en bois) nécessite le passage par des centres de formation qui eux-mêmes

²⁹ L'institution, depuis 2013, d'un Master « Tourisme, patrimoine et développement durable » par la faculté d'économie de l'université de Tizi-Ouzou est de ce point de vue salubre. Elle commence, en effet, à défricher progressivement le terrain en mettant en évidence les potentialités des territoires de la Kabylie.

confient la formation pratique aux ateliers privés, les incitant parfois même avec des avantages. Avoir un stagiaire au sein de son atelier représente pour l'ébéniste un employé supplémentaire et à bas salaire. Autrement dit, un intérêt mutuel et un échange gagnant- gagnant réunissent les deux parties. Or, seuls 50,5% des enquêtés déclarent en recruter souvent, tandis que 38,8% déclarent n'en recruter que rarement et 10,7% n'ont jamais recruté.

Au fait, ces résultats doivent être circonscrits dans leur contexte, c'est-à-dire le contexte actuel de la crise qui affecte l'AEL. En effet, l'AEL traverse actuellement une crise de personnel et de stagiaires sans précédent. Une crise à laquelle les dispositifs d'aides à la création d'entreprise auraient largement contribué, selon les propos de nos enquêtés. Les possibilités d'auto-emploi offertes par ces dispositifs, sur un très grand nombre de créneaux, facilitent la désaffection du secteur de la menuiserie du bois, jugé trop pénible et plein de risques d'accidents par la nouvelle génération. Ces derniers préférant des domaines moins pénibles, tel que la menuiserie aluminium, plus rentable et plus facile à faire, les métiers de la bouffe (pizzeria, fast-food, salon de thé, ...), la location de véhicules, le transport, etc. Il en résulte une baisse drastique de la demande d'emploi et de stage, dont l'impact en matière de capacité de production et du niveau des salaires pénalisent considérablement les ateliers de l'AEL qui, en conséquence, ont pour certains réduit leur niveau d'activité et, pour d'autres, cessés carrément l'activité³⁰.

2. Les relations avec les institutions publiques locales et avec les élus

L'autre variante d'institutions publiques que nous avons examinée concerne les institutions publiques d'aide et de soutien à l'action de développement économique local et les institutions élues.

2.1. Les relations avec les institutions publiques, l'incroyable écart ?

En dehors des obligations légales, aucun ébéniste n'est adhérent à une quelconque institution publique, quelque en soit la nature. Une attitude visiblement réfractaire envers les institutions publiques. Dans le même sens, on relève que 46,6% ne sont pas au courant de l'évolution des lois et règlements publics concernant leur métier, dont 24,6% ne les sont pas du tout. Moins de 03% seulement déclarent l'être en permanence. 20,4% le sont quelques fois. Précisons que ceux qui en savent quelque chose l'apprennent de leurs comptables. La plus grande fréquence ; 30,1%, sont partagés, ils ne sont ni informés, ni pas au courant, ce sont essentiellement ceux qui s'informent auprès de leurs collègues.

Sur un autre plan, 64,1% déclarent n'avoir jamais bénéficié d'une aide publique de quelque nature qu'elle soit. En revanche, près de 36% en déjà bénéficié dont un seul en a bénéficié à deux reprises. Ces derniers sont ceux qui ont bénéficié de l'aide à la création et à l'extension de leurs entreprises dans le cadre des dispositifs ANSEJ et CNAC.

Pour donner encore plus de précisions à la nature des relations de nos ébénistes avec les

³⁰ Propos recueillis lors de nos entretiens avec certains ébénistes de l'AEL.

institutions publiques, nous avons posé d'autres questions à nos enquêtés, dont l'une consiste à savoir s'ils considèrent que les institutions publiques locales contribuent à l'efficacité de leur activité ou pas. Les réponses sont surprenantes. En effet, 93,2% déclarent qu'elles ne le sont pas, dont 26,2% le déclarent avec certitude. 02% seulement estiment qu'elles contribuent peut-être à l'efficacité de leur activité, tandis que moins de 05% sont sans opinion. Ce qui est aussi surprenant ici c'est que même ceux qui ont bénéficié des aides dans le cadre de l'ANSEJ et de la CNAC trouvent également que les institutions publiques ne contribuent pas à l'efficacité de leur activité. En fait, on met le doigt ici sur les défaillances de ces institutions et sur les phénomènes bureaucratiques (Cf. Chap IV, *Infra*).

L'absence de relations constructives entre les ébénistes de Béni-Zmenzer et les institutions publiques se vérifie aussi dans l'absence de commandes publiques envers nos ébénistes. A l'exception d'un ébéniste qui fait de la sous-traitance de capacité pour le compte de l'entreprise publique *Leader Meubles* de la wilaya, aucun n'a jamais reçu de commande publique. L'explication est ambiguë de la part de nos enquêtés ; favoritisme, corruption, obligation de paiement par voie bancaire et différé, ... sont autant d'éléments avancés. Nous y revenons plus loin dans le chapitre IV.

Un autre élément de distance ébénistes-institutions publiques peut être également illustré par l'absence de projets communs avec les institutions publiques. En effet, tous les ébénistes déclarent n'avoir jamais entrepris, ou essayé d'entreprendre, quelque chose en commun avec une institution publique. Cela s'inscrit en cohérence avec ce qui est souligné plus haut et l'est aussi avec ce qui suit. De même, 92,23% des ébénistes déclarent ne pas avoir confiance dans les institutions publiques, dont 19,4% n'en ont pas du tout. 02% seulement déclarent en plutôt en avoir, tandis que 05,8% sont partagés. Cela confirme la distance relationnelle entre les deux parties. Nous avons dans notre questionnaire prévu une question ouverte permettant de justifier la réponse des enquêtés à cette question de la confiance. Les réponses sont multiples, nous les avons rangées suivant leur sens (tableau 54).

Tableau n° 54 : Répartition des enquêtés selon les motifs de leur non confiance aux institutions publiques

Motif	Incompétence	Non concertation	Absence d'éthique	Partialité	Non constructives
%	81,6	56,3	22,3	24,3	90,3

Source : confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

Le principal reproche que font nos ébénistes aux institutions publiques c'est de ne pas être constructives (90,3%). Autrement dit, les relations avec ces institutions n'ont pas un effet synergique mais inversement. Cela rejoint la proportion des 93,2% des réponses négatives données plus haut à la question sur la contribution ou non des institutions publiques (locales) à l'efficacité de l'activité de nos ébénistes. Ce caractère négatif des relations avec les institutions publiques est la résultante d'autres caractéristiques également négatives que nos enquêtés soulignent, par ordre de fréquences décroissantes. D'abord, la question de l'incompétence

(81,6%). Celle-ci renvoie, selon nos enquêtés, aux contradictions dont les agents des institutions publiques locales font souvent preuve, que ce soit entre eux (les différents services) ou avec les autres institutions et dont nos ébénistes se retrouvent parfois otages. Elle renvoie aussi à la méconnaissance des textes réglementaires ou à la mauvaise interprétation de ces derniers. La prise de décisions à contre-courant de l'efficacité et des intérêts de nos ébénistes. Nos ébénistes estiment que les institutions publiques locales ne connaissent pas leurs besoins et leurs attentes et agissent ainsi dans l'aveuglette. Ensuite, c'est le manque de concertation (56,3%) que nos enquêtés mettent en avant. En effet, ces derniers estiment que la logique de fonctionnement des institutions publiques locales est non participative, dans la mesure où ils sont appelés à exécuter des décisions pour lesquelles ils n'ont pas été consultés, d'autant que ces mesures s'avèrent le plus souvent en opposition avec leurs attentes. Nous avons aussi, selon nos enquêtés, le problème de la partialité de certains agents des institutions publiques locales (24,3%). Des pratiques de ségrégation, de favoritisme nous ont été signalées, telles que la durée de traitement de certains dossiers, les recours aux niveaux de la CASNOS et du fisc, l'établissement des PV d'infraction par la DCW, etc. Enfin, nos enquêtés relèvent l'absence d'éthique chez certains agents des institutions publiques (22,3%). Il est fait allusion ici aux pratiques bureaucratiques, à la corruption et même au chantage³¹. Les relations avec les institutions publiques étant ainsi, qu'en est-il des relations avec les institutions élus ?

2.2. Les relations avec les élus, un écart encore plus grand ?

Il ressort de notre enquête que la situation est encore plus décevante du côté des élus locaux. En effet, 94% des enquêtés déclarent qu'ils n'ont pas confiance dans les élus locaux, dont 27,2% n'en ont pas du tout. Près de 03% seulement déclarent plutôt en avoir, tandis que 03% autres sont partagés. Il est tout de même étonnant de voir un tel manque de confiance envers des dirigeants que la communauté a elle-même choisis. Cette crise de confiance est due, professionnellement parlant selon nos ébénistes, à un certain nombre de facteurs (tableau 55).

Comme il y apparaît, l'indifférence envers la situation des ébénistes est le principal motif évoqué. Bien plus, tous déclarent n'avoir jamais reçu la visite d'un élu de l'APC ou de l'APW.

En effet, nous n'avons jamais entendu parler d'un quelconque projet initié par les élus locaux APC et APW qui se sont succédés, depuis les années 90, en faveur des ébénistes ou en rapport avec le métier dans la commune. Pis encore, on raconte que même lors du renouvellement du mobilier de la mairie, on recourt toujours à l'extérieur qu'aux ébénistes de la commune. Pourtant, l'ébénisterie est le métier de la région, c'est grâce à celui-ci que la commune et toute la

³¹ Un ébéniste nous a raconté à ce propos un épisode qu'il a eu avec un agent d'une institution publique. Celui-ci lui aurait proposé de lui fabriquer deux chambres d'enfants (lits plus armoires et bureaux) pour ses enfants gratuitement, en contre partie de quoi, il lui garantirait l'« impunité » vis-à-vis de son administration. Ayant refusé la proposition, notre ébéniste n'arrête pas depuis de subir la pression de ce dernier par des épisodes réguliers de chantages, tels que par exemple, une amende de 5000DA pour des déchets de la l'atelier gardés à l'intérieur de l'atelier et non jetés, un avertissement sur l'obligation de peindre les murs de l'atelier dont il est locataire (soit des frais en plus) et en couleur obligatoirement blanche, ou encore l'obligation de refaire l'éclairage et augmenter le nombre de lampes (néons) sous menace de fermeture.

Tableau n° 55 : Répartition des enquêtés selon les motifs de non confiance dans les élus locaux

Motif	Incompétence	Opportunistes	Désintérêt/indifférence	Partialité
%	69,9	70,9	86,4	26,2

Source : confectionné par nos soins à partir du logiciel SPSS.

région sont connues ailleurs. C'est ce qui permet à la commune, depuis les années 90, d'avoir un rayonnement national. C'est aussi la principale activité économique de la commune (et de la région) et la principale pourvoyeuse d'emplois pour les jeunes de sexe masculin. C'est aussi ce métier qui a permis dans les années 1990- 2000 de résorber une bonne partie du chômage dans la commune et la daïra. C'est une ressource territoriale que n'importe quelle APC ou APW se doit de valoriser en vue d'une dynamique économique locale. Il est donc anormal de voir des élus se désintéresser d'une telle opportunité. Ce constat de désintérêt des élus envers les ébénistes de l'AEL se révèle encore plus tragique dans la mesure où 70,9% des enquêtés considèrent que ces derniers sont des opportunistes guidés par l'intérêt personnel avant toute chose. Il se pose ici un sérieux problème de confiance qui serait d'autant plus préjudiciable quand on sait le rôle que sont censés jouer les élus, à la fois, dans une démarche collective de développement économique local et dans un processus systémique de coopération inter-acteurs, telle que la démarche SPL. L'autre motif avancé, dans pratiquement la même proportion (69,9%), est l'incompétence. On citera à ce titre les doléances sans suite, les pratiques bureaucratiques, les projets inadaptés, etc. Pourtant, l'APC est dotée de commissions spécialisées dans des actions pointues, telles que le développement local, de l'artisanat, de l'aménagement, de l'économie, etc. Toutefois, cette incompétence est soulignée par nos enquêtés non pas en tant qu'ébénistes mais en tant que citoyens de la commune surtout.

A cette incompétence majoritairement reconnue, il y a lieu d'ajouter aussi un autre élément mettant en cause l'éthique même des élus, tel qu'avancé par une minorité d'enquêtés, à savoir ; la partialité. Nous avons entendu à ce niveau plus des arguments de citoyens de la commune que ceux d'ébénistes. Ainsi, on se plaint de services rendus à certains citoyens et non pas à d'autres. On se plaint aussi d'actions discriminatoires. On évoquera ici l'exemple d'un ébéniste dont l'éclairage public au niveau de son quartier est défaillant depuis trois ans. Alors qu'il s'est plaint maintes fois au niveau de la commune le problème n'est toujours pas réglé. Or, au même moment, selon ses déclarations, dans deux autres quartiers, dont sont issus certains membres de l'APC, il est régulièrement refait. On a retrouvé ce même problème d'éclairage chez un autre ébéniste dans un autre village. Celui-ci nous explique que c'est lui-même qui remplace la lampe usée du lampadaire près de chez lui pour pouvoir surveiller la nuit d'éventuels cambrioleurs. On nous a aussi parlé du bitumage dont ont bénéficié certains villages et pas d'autres et de son enjeu pour l'accessibilité du village et donc des clients potentiels. Certains vont plus loin en avançant des querelles intestines, parfois remontant à des générations en arrière, mais que certains élus font entrer en ligne de compte, du tribalisme, etc. ce sont là des attitudes et des comportements

caractéristiques des sociétés maghrébines, particulièrement kabyle.

Il paraît donc clair que l'AEL de Béni-Zmenzer est confrontée à des contraintes institutionnelles qui entravent sérieusement son développement. Les éléments institutionnels qui dans les SPL constituent un atout et une force mis à profit par les acteurs, à commencer par les élus, semblent jouer l'effet inverse dans notre cas. Nous reviendrons sur cet aspect au *Chapitre IV*. Ces contraintes institutionnelles semblent sérieusement affecter les relations des ébénistes avec les autres acteurs du territoire.

2.3. La difficile entente ou l'absence d'une culture d'association

97,1% des ébénistes enquêtés déclarent n'avoir jamais fait partie d'une association de quelque nature qu'elle soit. Parmi eux, près 08% ont contribué dans le cadre d'associations mais à titre individuel ou indépendant. Près de 03% seulement déclarent en avoir fait partie mais tous dans des associations culturelles et villageoises. On relèvera ici l'absence d'une culture d'association et du travail collectif. Cela n'est pas sans conséquences sur les relations de travail au sein de l'AEL et surtout sur les ententes qui parfois sont indispensables. En effet, interrogés sur leur disposition, le cas échéant, à intégrer une association qui réunirait les ébénistes de l'AEL, les réponses révèlent d'autres intensions. 75,7% des enquêtés expriment une opinion favorable en faveur de la chose. Cependant, 23,3% seulement l'affirment avec certitude, tandis que 52,4% l'affirment sous réserve de certaines conditions (Peut-être oui). Seuls 17,4% ne sont pas prêts à intégrer une telle corporation. Ces résultats signifient que les trois-quarts des ébénistes sont conscients de l'intérêt de leur regroupement. Ils ont conscience de l'enjeu de leur séparation et y voient une solution dans le cadre d'actions collectives. Mais, comme nous l'avons expliqué plus haut et comme nous l'expliquons encore plus loin, nos ébénistes ont beaucoup de mal à s'entendre et à coopérer dans une démarche collective et d'envergure. La possibilité de réponses multiples étant, les motifs avancés par ceux qui sont disposés à intégrer une telle association concernent surtout le souci de réguler le travail au sein de l'AEL (73,8%), allusion faite aux pratiques déloyales et néfastes qui se développent depuis 2012 et qui accentuent la crise que traverse l'AEL. Ils concernent aussi la position de faiblesse qu'ils ont vis-à-vis de leurs partenaires (67%) ; fournisseurs, clients, institutions publiques (Direction des impôts, CASNOS, DCW) et que, l'union faisant la force, leur regroupement permettra, autant que faire se peut, d'inverser la balance. Les ébénistes sont aussi, mais avec une proportion moins élevée (15,5%), motivés par le souci d'une meilleure information.

Quant à ceux qui sont réticents à rejoindre une éventuelle association, ils sont surtout motivés par leur expérience de la réalité. En effet, 72,3% mettent en cause la difficile entente entre les concurrents. Cet argument est avancé en connaissance de la réalité des comportements des concurrents, notamment ceux avec qui il n'y a pas de lien d'amitié ou de lignage. C'est ce que confirment les 51,7% qui avancent le motif de la déception des expériences passées, où des tentatives d'association et d'établissement d'ententes ont toujours échoués, à cause notamment

des comportements opportunistes de certains. C'est ce que sous-entendent également les 38,4% qui soulignent le manque de motivation et de sérieux chez les concurrents. Ce comportement s'observe surtout aujourd'hui. 15,5% déclarent ne pas avoir de temps. Beaucoup d'ébénistes sont découragés, voire fatigués, de voir, ni même d'espérer, que leur corporation puisse un jour s'organiser autour d'un projet collectif et d'ententes. De même qu'un conflit de génération entre les anciens et nouveau se développe. Vu sous l'angle d'un SPL, nous dirons que c'est l'absence des effets de la proximité institutionnelle qui est en cause. Rappelant que celle-ci repose sur l'adhésion des acteurs à des règles d'action communes, à un système de représentations et de valeurs commun. Elle est le produit d'un compromis (Gilly et Lung, 2008).

2.4. Participation aux foires et autres manifestations commerciales

97,1% des ébénistes enquêtés déclarent ne pas participer aux foires et expositions. Trois seulement ont déclaré avoir déjà participé. Au-delà du fait établi désormais que les actions collectives entre ébénistes et entre eux et les autres acteurs locaux sont quasi-absentes, des raisons expliquent ce non prise de participation aux foires, expositions ou autre manifestation commerciale. Les résultats de l'enquête montrent que, encore une fois, c'est le problème d'information qui pose problème. Celui-ci est évoqué par 66% des enquêtés. Pour 73,8% ébénistes, il est lié à l'absence d'invitation. En fait beaucoup ne savent pas que dans de nombreux cas c'est aux producteurs (ou artisans) de se présenter auprès des organisateurs pour s'y inscrire, sous réserve bien entendu des places disponibles. Se pose donc le problème de l'insuffisance, voire de l'absence, de l'information. Selon nous, c'est de l'absence de contacts avec les autres acteurs locaux, notamment les institutions publiques et les élus, que provient le manque d'information, voire le principal obstacle d'accès des ébénistes à ces manifestations.

En revanche, 31,1% n'y voient pas d'intérêt à y participer, même pour commercialiser ou avoir des contacts. Par voie de conséquence, nous relevons ici une certaine réfraction à la nouveauté et/ou à ce qui vient de l'extérieur de la communauté, une caractéristique, comme nous l'avons souligné plus haut, de la société kabyle. D'autres ébénistes ; 11,7%, avancent le motif de temps. Ce sont surtout ceux qui travaillent seuls. Cependant, 03,9% évoquent d'autres raisons, notamment l'insécurité, la mauvaise organisation, faute de moyen de transport, etc.

Sur les trois ébénistes qui en ont déjà participé, l'un juge l'expérience plutôt improductive, un deuxième autre la juge plutôt productive, tandis que le troisième la juge tout à fait enrichissante. Celui-ci déclare qu'il y a participé à deux reprises ; à Maâtkas et à Sidi-Naâmane. Il affirme aussi que dans cette dernière localité il a développé de nombreux contacts (clients) et qu'il s'en est suivi des commandes conséquentes et régulières. Hormis les problèmes de logistique (transport, bras,...) que nos ébénistes peuvent rencontrer lors de leur participation à des manifestations commerciales, celles-ci ne leur seront en principe qu'avantageuses. Il n'en demeure pas moins qu'ils n'y sont pas captivés. Il faudrait aussi s'interroger ici sur les méthodes de travail des responsables des institutions publiques partenaires et des autres acteurs locaux

parties prenantes de ce genre de manifestations.

2.5. La participation aux formations des institutions publiques locales

Continuant dans cet axe d'analyse, un autre élément permettant de lier les ébénistes de Béni-Zmenzer à certaines institutions publiques locales, à savoir ; la formation, nous paraît tout aussi important. Celle-ci devrait être entendue au sens large, c'est-à-dire il ne s'agit pas de la formation professionnelle que nous avons déjà analysée plus haut, mais des formations en faveur des dirigeants des entreprises, elles portent le plus souvent sur la gestion de l'entreprise (PME), telles que la gestion, la comptabilité, le marketing, le perfectionnement. En effet, plusieurs institutions publiques (ANSEJ, CNAC, ANGEM, ANDI, CAM) offrent ce genre formations. Les résultats de notre enquête montrent qu'en dehors de la formation initiale pour l'obtention du diplôme permettant l'ouverture d'un atelier, 79,6% ne prennent pas part aux formations dispensées par les institutions publiques locales, dont 75,7% n'y ont jamais pris part. Cependant, 20,4% déclarent y avoir déjà pris part, ce sont tous des ébénistes qui ont créés leurs ateliers dans le cadre des dispositifs ANSEJ et CNAC. Ce sont aussi des ébénistes qui ont créés leurs ateliers à partir de 2008, soit après l'introduction de la fonction de formation des promoteurs par les institutions ANSEJ et CNAC. Autrement dit, les formations postérieures à la création des entreprises ne sont pas suivies. Ce qui signifie aussi, comme nous l'avons démontré pour la formation professionnelle, que ces formations n'intéressent pas nos ébénistes. Ces derniers n'y vont que s'ils sont obligés par la force de la réglementation.

En nous penchant sur les raisons du non participation à ces formations, les données relevées confortent notre position. En effet, 83,1% justifient leur non assistance aux formations dispensées par les institutions publiques locales par l'absence d'intérêt pour ces dernières. Quoiqu'ils disent n'avoir rien à apprendre de ces dernières concernant leur métier, il n'en demeure pas moins que celles-ci concernent des domaines divers, tels que de la gestion et de la fiscalité. Des bases élémentaires des techniques modernes de management qu'un entrepreneur, même d'une micro-entreprise, devrait connaître, étant donné le contexte économique mondial actuel. On retrouve également comme seconde excuse le défaut d'information (35%). En effet, beaucoup de nos enquêtés furent surpris en leur apprenant l'existence de ces formations. Les seuls qui en étaient au courant sont ceux qui les ont eues dans le cadre des dispositifs ANSEJ et CNAC, c'est-à-dire plus comme une formalité parmi d'autres de ces dispositifs, qu'autre chose. Cependant, ce problème d'information incombe aussi, en partie, aux institutions publiques qui, visiblement, par leurs politiques de communication n'atteignent pas toutes les populations concernées. Certains évoquent le manque de temps, ce qui est en partie vrai, mais dans leur expression nous sentions que c'était juste un prétexte pour cacher le non intérêt.

On remarquera, cependant, que personne ne remet en cause la qualité des formations, que ce soit en connaissance ou en méconnaissance de cause. Cela nous amène à l'opinion de ceux qui y ont déjà pris part aux formations. Ainsi, 66,7% d'entre eux les trouvent plutôt intéressantes, 28,6%

ne les trouvent ni intéressantes, ni pas intéressantes, tandis qu'un seul uniquement les trouve plutôt pas intéressantes. Ce qui signifie qu'en prenant part à ces formations les ébénistes se rendent compte mieux de leur utilité, ce que ne peuvent peut-être pas comprendre ceux qui n'y prennent pas part. Il nous paraît clair que ce n'est pas le contenu de ces formations qui intéresse les ébénistes mais le justificatif (imprimé ou autre) qui en découlerait. Celui-ci a valeur de document ou d'élément officiel constitutif du dossier administratif de création, d'extension ou autre de leur atelier ou qui a rapport, réglementairement parlant, à la profession d'ébéniste. Par voie de conséquence, il ne s'agit nullement d'un processus de transmission ou de perfectionnement d'un savoir-faire, celui-ci se forme et se transmet, comme nous l'avons démontré plus haut, au sein de l'AEL et au sein du groupe familial et ethnique. Pis encore, c'est surtout une forme de refus des méthodes modernes, voire rationnelles, de gestion d'entreprises que ces ébénistes rejettent, préférant les méthodes traditionnelles, superstitieuses et informelles.

En résumé, les relations entre les ébénistes de Béni-Zmenzer et les autres acteurs du territoire sont ainsi réduites au strict minimum. Un manque à gagner pour une corporation et une commune pourtant en mal de développement. C'est cette insuffisance de contacts ou plus précisément l'absence de cette « interface », tant chère aux SPL, qui manque à nos acteurs locaux. Celle-ci requiert ; complémentarité des fonctions, confiance et communication entre les divers acteurs. Comprendre cette carence, et sa conséquence qu'est l'absence de dynamiques synergiques, implique de ne pas se positionner uniquement du point de vue des ébénistes comme nous l'avons entrepris jusqu'à ce niveau, mais se situer aussi du point de vue des diverses institutions publiques et des élus. Autrement dit, interroger l'ensemble des acteurs locaux partie prenante de l'action de développement économique local.

3. La dimension systémique dans l'AEL de Béni-Zmenzer

Il s'agit ici d'établir une classification de l'AEL Béni-Zmenzer à partir d'une grille de comparaison, la même que celle que nous avons établi précédemment, pour déterminer sa dimension systémique à la lumière de celle d'un SPL. La comparaison établie dans le tableau 56 donne une valeur globale de 26, soit encore plus faible que celle de Bouzeguène et nettement inférieure au seuil minimum retenu. Cela implique que beaucoup de critères clés faisant un SPL ne sont pas suffisamment, ou pas du tout, réunis dans l'AEL de Béni-Zmenzer, plus particulièrement la contribution des institutions publiques locales et des autres acteurs locaux, ce qui l'exclut d'une qualification de SPL.

Malgré un effectif d'entreprises important, ce sont aussi les faibles relations interentreprises et leur quasi-nullité avec les autres acteurs du territoire qui sont aussi en cause. Cela empêche le développement de routines de travail, de la confiance, des ententes et d'actions collectives, c'est-à-dire les modalités des proximités organisationnelle et institutionnelle. Dès lors, ce sont surtout les modalités de la proximité physique qui jouent le plus. Contrairement à une logique de SPL, ce ne sont pas les relations de complémentarité qui réunissent les ébénistes au sein du même

espace, mais surtout l'attachement familial et le partage d'une même aire de marché. Par conséquent, nous sommes plutôt devant le cas d'une agglomération géographique de micro-entreprises répondant plus à une logique de « co-localisation » que d'une logique systémique, voire de « coordination ».

Tableau n° 56 : Classification de l'AEL de Béni-Zmenzer par rapport au SPL

Paramètre		Modalité	Coeff- icient	Annotation					
				SPL				AEL Béni- Zmenzer	
				Valeur minimum		Valeur maximum			
				Note I	Valeur I	Note II	Valeur II	Note	Valeur
Seuil d’effectif		< 100 PME	2	1.	2	-	-	-	-
		> 100		-	-	2	4	2	4
Trajectoire de formation		Récente	2	1	2	-	-	1	2
		Ancienne		-	-	2	4	-	-
Relations interent- reprises	Coopération	Forte	5	-	-	2	10	-	-
		Faible		1	5	-	-	1	5
		Nulle		0	0	0	0	-	-
	Division du travail	Oui		1	5	2	10	-	-
		Non		0	0	0	0	0	0
Proximité	Organisationnelle	Forte	5	-	-	2	10	-	-
		Faible		1	5	-	-	1	5
		Nulle		0	0	0	0	-	-
	Institutionnelle	Forte		-	-	2	10	-	-
		Faible		1	5	-	-	-	-
		Nulle		0	0	0	0	0	0
Flexibilité du travail		Oui	3	1	3	2	6	2	3
		Non		0	0	0	0	-	-
Régulation du marché du travail		Oui	3	-	-	1	3	-	-
		Non		0	0	-	-	0	0
Influence positive du milieu socioculturel		Forte	5	-	-	2	10	-	-
		Moyenne		1	5	-	-	1	5
		Faible		0	0	0	0	-	-
Contribution des institutions locales		Forte	5	-	-	2	10	-	-
		Faible		1	5	-	-	-	-
		Nulle		0	0	0	0	0	0
Milieu innovateur		Oui	5	1	5	2	10	-	-
		Non		0	0	0	0	0	0
Ouverture sur l’extérieur		Nationale	2	1	2	-	-	1	2
		Nationale /Etranger		-	-	2	4	-	-
Total				-	44	-	91	-	26

Source : confectionné par nos soins.

Conclusion au chapitre II

Comme nous l'avons constaté le long de ce chapitre, nous avons à Béni-Zmenzer une AEL spécialisée dans l'ébénisterie, de création récente remontant aux années 90. Comparée à une configuration de type SPL, elle semble plus répondre à une logique de « co-localisation » que d'une logique de « coordination ». Plusieurs raisons permettent de le justifier.

La localisation des entreprises est motivée, à priori, par l'attachement familial et ethnique. Elle est aussi motivée par la renommée de la commune en ébénisterie et l'existence d'activités similaires pour certains ébénistes. Il y a aussi les effets de la proximité géographique, notamment le partage d'une même aire de marché, économies d'agglomération, proximité de la famille, etc.

Des effets socioculturels se manifestent. D'une part, positivement, à travers l'importance de la contribution familiale (financière (70,9%) et matérielle (63,1%)) à la création des entreprises et la transmission intergénérationnelle du métier (84,5%). D'autre part, négativement, par l'ingérence excessive de la famille dans les affaires de l'entreprise, la persistance de pratiques typiques des sociétés traditionnelles ; réfraction au changement, au travail en association, à la coopération, aux ententes, aux institutions publiques locales. Ces effets ont comme conséquence le maintien des entreprises à la petite échelle, au mode de production artisanal et à leur isolement les unes des autres. Il en résulte de faibles relations de travail qui sont ainsi dominées et conditionnées par les relations socio-amicales. Cette faiblesse empêche le développement de routines de travail, l'établissement de règles de travail et de la confiance. Autrement dit, empêche la construction d'un « espace de rapports » ou « espace d'appartenance » de l'entrepreneur où se manifesteraient les effets de la proximité organisationnelle. Au-delà, c'est la difficulté d'établir des ententes, des normes de travail, des actions collectives qui s'en suit. C'est la construction d'un « espace de référence » des entrepreneurs qui s'en trouve bloquée, ce qui empêche, à son tour, le jeu des modalités de la proximité institutionnelle.

Des effets institutionnels se manifestent également mais de façon quasi-antagonique. Les relations aux institutions locales sont très faibles, voire nulles, que ce soit envers les organes déconcentrés de l'Etat ou les institutions parapubliques (chambres), les élus ou les universités. Avec les centres de formation elle se limite à la réception des stagiaires (main-d'œuvre partiellement gratuite), quoique ces dernières années ces derniers se font rares. Cela révèle une défaillance de la gouvernance locale, dominée par l'acteur public suivant une logique « par le haut », consistant en l'application des instructions du centre sans concertation aucune avec les ébénistes concernés. Il en résulte une crise de confiance profonde entre les deux parties, telle qu'aucune action commune, de quelque nature que ce soit, n'ait jamais été entreprise.

La classification établie à la fin du chapitre donne un score de 26 points, soit largement en deçà du seuil minimum requis pour une classification SPL.

Finalement, on retrouve à Béni-Zmenzer la même situation que celle de Bouzeguène. Qu'en est-il de Boghni ? C'est ce que nous tenterons de savoir à travers le chapitre suivant.

Chapitre III

Etude du cas de l'AEL de Boghni

Introduction au chapitre III

Le présent chapitre a pour objet l'AEL de Boghni. A travers une analyse descriptive, nous tenterons de mettre en évidence les caractéristiques de celle-ci en rapport avec celles des SPL habituellement rapportées par la littérature. L'AEL de Boghni relève du secteur de l'industrie manufacturière, plus particulièrement, de l'industrie agroalimentaire (par abréviation IAA), par laquelle il faut entendre :

« L'ensemble des activités industrielles qui transforment des productions alimentaires issues de l'agriculture, de l'élevage ou de la pêche en aliments industriels destinés essentiellement à la consommation humaine. Ce secteur économique ne doit pas être confondu avec l'agro-industrie qui comprend, outre l'agroalimentaire, la transformation des productions issues de l'agriculture, de la pêche et de la foresterie en produits non alimentaires, comme les biocarburants, les biomatériaux et les biotechnologies industrielles (biotechnologies blanches)¹. »

Les industries agroalimentaires forment un champ sectoriel intégré au système agro-alimentaire qui est constitué, à la fois, de l'ensemble des flux des biens et des services concourant à la satisfaction des biens alimentaires d'un ensemble de consommateurs dans un espace donné (région, Etat, ...) et de l'ensemble des acteurs (entreprises, institutions, consommateurs, ...) qui font ces flux (Boukela, 1996).

En Algérie, l'analyse et l'évaluation des diverses activités agroalimentaires ont longtemps souffert du problème de définition de ces activités, lié, selon beaucoup d'experts, au caractère anachronique de la nomenclature retenue par l'ONS, principale institution officielle de fourniture de l'information statistique (Boukela, 1996). Aussi, jusqu'en 2009, deux nomenclatures ont été élaborées par les autorités ; la « NAP80 », instituée en 1980 ; la « NAP2000 », instituée en 2002. Celles-ci regroupaient à la fois les activités et les produits, toutefois celle de 2002 distinguait en son sein entre les deux catégories. A partir de 2009 ont été instituées séparément la « NAA Rev 1 » pour le classement des activités et la « NPA Rev1 » pour le classement des produits. Ce sont ces dernières qui sont en vigueur depuis.

Le détail de la dernière nomenclature est revu à la hausse. Ainsi, la taille de la nouvelle nomenclature NAA rev1 est plus importante que celle de la précédente ; 21 sections, 88 divisions, 274 groupes et 656 classes, contre 17 sections, 60 divisions, 240 groupes et 559 classes dans l'ancienne. Les deux nomenclatures ont été élaborées suivant les mêmes principes de référence aux nomenclatures internationales².

Dans la nomenclature encours, l'industrie agroalimentaire inclus à la fois les industries de produits pour la consommation humaine et celles pour la consommation animale. Cette industrie

¹ https://fr.wikipedia.org/wiki/Industrie_agroalimentaire . Consulté le 11 février 2018.

² Nomenclature algérienne des activités «NAA». In [http://www.ons.dz/IMG/naa%20rev1\(1\).pdf](http://www.ons.dz/IMG/naa%20rev1(1).pdf) . Consulté le 28/02/2018.

est ainsi classée dans la section C « *Industrie manufacturière* », en distinguant dans la division 10 les « *Industries alimentaires* » et dans la division 11 les « *Fabrication de boissons* ». La division 10 est subdivisée en neuf groupes, soit 31 classes, tandis que la division 11 est subdivisée en trois groupes sans subdivision en classes¹.

L'AEL de Boghni est spécialisée dans l'industrie agroalimentaire, dont les industries alimentaires (production de biscuits, gaufrettes, biscottes, madeleines, chocolats, confiserie, pâtes alimentaires et d'aliments de bétail, de conditionnement de produits alimentaires, meunerie, fromagerie, laiteries et des crèmes desserts) et les industries de fabrication de boissons non alcoolisées (sodas, jus, sirops). Nous étudions cette AEL en quatre temps consécutifs. Le premier décrit d'abord le territoire d'insertion de cette AEL, en l'occurrence la ville et la commune de Boghni, voire même la daïra, dans une approche monographique (section 1). Le second temps décrit les caractéristiques des entreprises et des entrepreneurs de l'AEL (section 2). Le troisième temps se focalise sur l'organisation et le fonctionnement des entreprises de l'AEL (section 3). Enfin, le quatrième temps aborde la question des relations des entrepreneurs aux différents acteurs locaux et parties prenantes de l'industrie et du développement local (section 4).

L'analyse développée à ce niveau repose essentiellement sur les données de l'enquête par questionnaire. Nous avons également enrichi notre collecte par des informations supplémentaires recueillies à travers les entretiens que nous avons eu simultanément avec nos enquêtés. Rappelons au passage que pour l'administration du questionnaire nous avons adopté à la fois, le mode auto-administré et le mode dit « *Par enquêteur* », où nous posons nous-mêmes les questions du questionnaire et notons les réponses des enquêtés, ce qui a permis d'avoir en même temps des entretiens et d'enrichir notre collecte d'informations.

¹ Nomenclature algérienne des activités « NAA ». In [http://www.ons.dz/IMG/naa%20rev1\(1\).pdf](http://www.ons.dz/IMG/naa%20rev1(1).pdf) . Consulté le 28/02/2018.

Section 1 : Approche monographique de la commune de Boghni

Cette section constitue un préalable à l'étude descriptive de l'AEL de Boghni. Elle a pour objet de décrire le territoire au sein duquel se développe cette AEL. C'est une description sommaire, mais la plus claire possible, de l'actuelle commune de Boghni. Elle consiste à mettre en avant les potentialités et les contraintes que pourraient mobiliser ce territoire en faveur ou en défaveur de l'AEL. Les travaux spécifiquement consacrés au territoire de Boghni, à l'exception de ceux de Souidi (1998 ; 2000), étant rares, c'est au PDAU de la commune, à l'Annuaire statistique de la wilaya (2017), aux ouvrages de M. Dahmani (1986 ; 1990 ; 1992), aux ressources internet ainsi qu'à nos observations de terrain que nous nous sommes surtout référés.

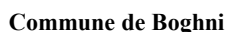
1. Position géographique

La commune de Boghni est située au sud de la wilaya de Tizi-Ouzou, à environ 35 km du chef-lieu de wilaya. Elle est l'une des quatre communes de la daïra du même nom. Celle-ci est constituée des communes de Boghni, Assi Youcef, Bounouh et Mechtras, et couvre une superficie de 122,13 km²¹. La commune de Boghni s'étale sur une superficie de 51,5 km², soit plus de 42% de celle de la daïra². Elle est deux fois, voire plus, plus vaste que toutes les autres communes de la daïra. La commune est délimitée au nord par la commune de Maâtkes et au nord-est par Mechtras. Au sud, elle est frontalière avec la commune de Thaghzout dans la wilaya de Bouira. Elle est délimitée au nord-ouest par la commune d'Ain Zaouïa, à l'ouest par la commune de Bounouh et à l'est par la commune d'Assi Youcef (Figure 11). Elle est à 50 km de la wilaya de Bouira et à 120 km de la capitale nationale Alger. La commune est située au pied du versant nord du Massif du Djurdjura dans l'ensemble physique dit « Dépression de Draâ-El-Mizan ». De ce fait son relief est hétérogène et se décline en trois types d'espaces physiques. Le premier est formé par l'espace montagneux, dont une partie est formée par le Massif du Djurdjura, avec des pics allant de 1000 à 2000 m d'altitude. Cette zone offre des potentialités touristiques importantes à la commune, notamment par la présence du parc national du Djurdjura et le complexe de Tala-Guilef. Le second espace est formé par des hautes collines (500 à 900 m d'altitude), considéré comme l'espace rural de la commune, il est situé à la partie centrale de l'espace communal. Le troisième espace est constitué par la partie basse de la commune, la vallée, avec une altitude de 200 à 250 m, dans la partie nord de la commune où se localise la ville de Boghni. Cette zone est fortement urbanisée et dotée des infrastructures et équipements, qui desservent l'ensemble de la population de la commune et de la daïra, voire au-delà. En plus de la ville de Boghni (ACL), la commune comprend aussi cinq agglomérations secondaires (A.S) ; Ath Mendes, Mahbene, Ighzer N'chbel, Ath Koufi , Ait Ali, et la Zone épars³.

¹ DPSBTO., (2018). « Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou. Année 2017 ». Wilaya de Tizi-Ouzou.

² Idem.

³ URBAB. (2017). « Plan Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la commune de Boghni. Phase III. Rapport final ». Centre d'étude et de réalisation en urbanisme de Blida (URBAB). Blida.



La ville de Boghni est l'agglomération chef lieu de la commune et de la daïra. Avant l'occupation ottomane, ce lieu était une place commerciale importante où se tenait chaque dimanche le marché hebdomadaire ou le souk, appelé *L'Had N' Voghni* par les kabyles. Selon M. Dahmani (1990, cité par Souidi, 1998), c'était l'un des souks dominants en Grande Kabylie, aux cotés de ceux de Tizi-Ouzou et des Issers, et rayonnait sur une très grande partie de la Kabylie. La fonction commerciale était la première fonction de ce territoire, sachant que les différentes colonisations contraignaient les habitants à « habiter » dans les hautes montagnes dans les villages refuges. L'arrivée des Ottomans dans la région y introduit la fonction militaire à travers la fondation d'une forteresse (Bordj) que les autochtones appellent encore aujourd'hui *L'Varj Utorki*. Celle-ci permettait aux turcs de contrôler la vallée et tout le couloir de la Dépression de Draâ-El-Mizan dont les terres ont un fort rendement agricole (couloire céréalière). Au 19^{ème} siècle, l'arrivée des colons français renforcera la fonction militaire et introduira la fonction résidentielle à travers l'installation des premiers colons (instituteurs, administrateurs,...) et l'établissement du village colonial qui constituera le noyau de l'urbanisation de l'espace qui se poursuit encore à nos jours. Dès lors, cet espace servira de chef-lieu aux différents statuts administratifs que connaîtra la commune.

L'actuelle ville de Boghni est donc le produit d'un long processus d'occupation, appropriation mutation et d'urbanisation. Elle représente une superficie de 5150 ha (Souidi, 1998)¹. Elle occupe une position stratégique dans la mesure où elle forme un véritable carrefour par les axes routiers principaux qui la traversent ; de l'ouest à l'est par la RN n°30, qui relie Boghni à Tizi-Ouzou à Draâ-El-Mizan et à la wilaya de Bouira, du nord au sud par la RN n° 30B, qui permet la liaison avec le sud de la commune, et le chemin de Wilaya CW n° 128 qui relie la ville à Tizi-Ouzou du côté nord, et le CW4 qui se greffe sur la RN30b qui relie l'ACL et Bounouh du côté ouest². La ville est scindée en deux entités par la rivière (Oued de Boghni) qui la traverse du nord au sud (Figure 12). Le passage obligatoire par la ville de Boghni pour rejoindre le site touristique Tala Guilef contribue à son essor économique. Plus de 55% de l'espace est constitué par le bâti (habitat et équipements)³. La ville de Boghni est un pôle de développement régional.

4. Situation socio-économique de la commune

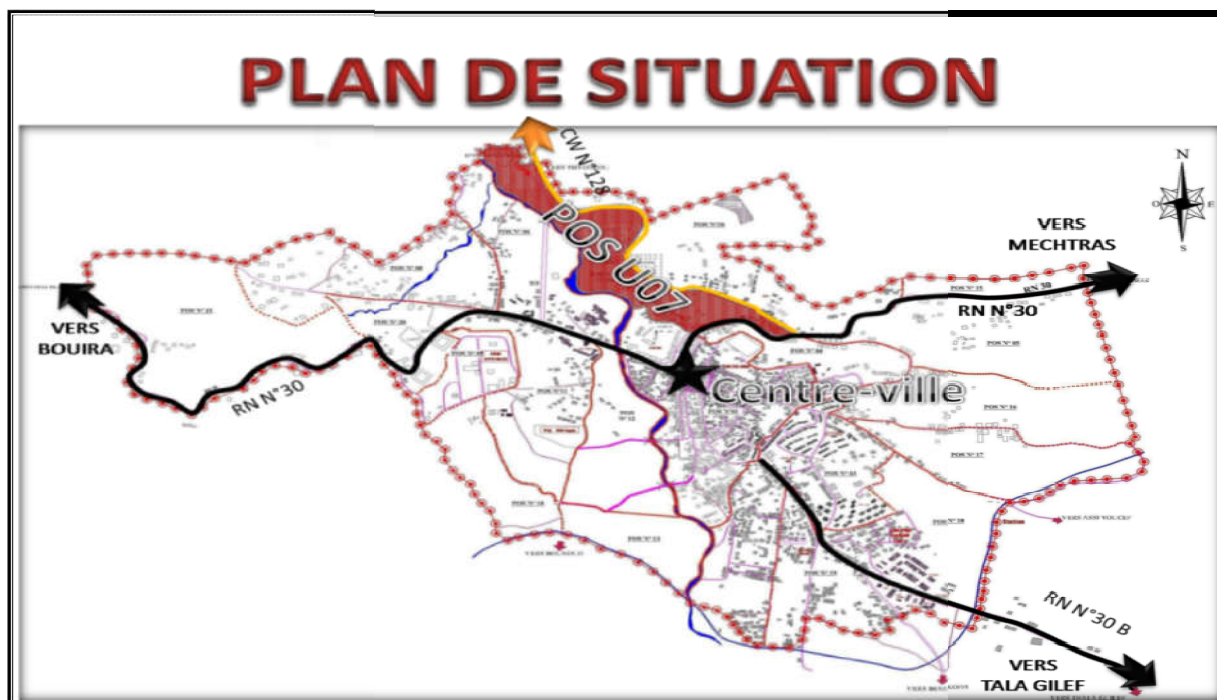
Historiquement, Boghni est connue comme place commerciale. D'abord, de par son souk régional. Puis, par la suite avec le développement du commerce moderne, notamment le commerce de gros en produits alimentaires, dès l'époque coloniale. Enfin, avec l'implantation de la première unité, voire des premières unités, industrielle de production alimentaire (biscuiterie) dès les premiers temps de l'indépendance.

¹ Le PDAU révisé de la commune (2017) donne le chiffre de 409 ha, englobant l'ancien noyau initial ainsi que les extensions récentes. Ce chiffre nous paraît erroné car il paraît en deçà de la réalité.

² URBAB. (2017). « *Plan Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la commune de Boghni. Phase III. Levée de réserve. Etude du POS N° 07* ». Centre d'étude et de réalisation en urbanisme de Blida (URBAB). Blida.

³ Idem.

Figure 12 : L'espace urbain de la commune de Boghni



Source : URBAB. (2017). « Plan Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la commune de Boghni. Phase III. Levée de réserve. Etude du POS N° 07 ». Centre d'étude et de réalisation en urbanisme de Blida (URBAB). Blida.

Selon Souidi (1998) ;

« Boghni est un site où les populations, quittant les montagnes (villages), se sont installées après l'indépendance et ont constitué une petite ville commerciale où le commerce de gros était l'une des activités primaires des populations avant de se reconvertir vers l'industrie à la fin des années 70. Ainsi, les anciens commerçants constitueront le premier jalon industriel de Boghni et vont contribuer à la création d'un territoire maillé de relations. ».

Ainsi, selon l'auteur, l'actuelle Boghni est un héritage historique d'un espace économique et social et des traditions marchandes. Autrement dit, un lieu d'échanges économiques, d'accumulation de capitaux et d'échanges sociaux. Des attributs qui sont à la base de son potentiel socioéconomique actuel que nous décrivons dans ce qui suit.

4.1. Population et emploi

Selon les différents RGPH, la population communale de Boghni est la plus importante de la daïra et l'est encore à la dernière estimation établie par la DPSBTO pour 2017 (tableau 57), dépassant à chaque fois les 40 % de la population de la daïra. En 2017, la densité d'habitants était de 618 hab/km², contre 584 pour la daïra. Le taux d'accroissement de la population oscille entre 3% à 2% entre 1977 et 1998, - 0,2% entre 1998 et 2008, 1,8% entre 2008 et 2017¹. La population communale de Boghni est agglomérée au niveau de l'ACL pour une part de 52%, tandis que 45% est agglomérée dans les agglomérations secondaires et les 03% restant sont éparpillés dans la zone éparse.

¹ DPSBTO., (2018). « Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou. Année 2017 ». Wilaya de Tizi-Ouzou.

Tableau 57 : Evolution des populations communales de la daïra de Boghni

Commune	RGPH				
	1977	1987	1998	2008	2017 ¹
BOGHNI	18 614	25 639	31 983	31 263	31 830
ASSI YOUCEF	8 439	11 224	14 411	14 789	15 193
BOUNOUH	7 041	8 645	10 077	9 731	9 908
MECHTRAS	8 073	9 779	11 075	12 683	14 374
TOTAL DAIRA	42 167	55 287	67 546	68 466	71 304

Source : confectionné par nous à partir des données de l'Annuaire statistique de la wilaya pour 2017.

Le taux d'urbanisation de la commune est de 52%. De même qu'après une croissance notable pendant les trois premières décennies, le rythme de croissance de la population s'est considérablement ralenti et s'est relativement stagné durant ces deux dernières décennies.

En matière d'emploi, faute de données récentes, d'autant que le PDAU révisée de la commune ne donne aucune information sur le sujet, nous utilisons des données datant de 2010 fournies par le bureau d'étude en urbanisme de Tizi-Ouzou (URTO), citant la DPATTO². Selon ces données, regroupées dans le tableau 58, c'est la commune de Boghni qui enregistre la plus grande population occupée, soit environ 47,4% de celle de la daïra. Ceci est à corréler, dans une grande mesure, à l'importance conséquente de sa population globale. Cependant, trois secteurs se distinguent ; l'industrie, l'administration et les services, ce qui confirme le rôle de pôle régional de Boghni souligné plus haut.

Tableau 58 : Répartition des populations occupées des communes par secteur d'activité

Commune	Population occupée	Agriculture	BTP	Industrie	Administration	Commerce, transport Autres services
BOGHNI	9 513	240	154	1 393	2 918	4 807
ASSI YOUCEF	3 790	125	636	472	1 528	1 030
BOUNOUH	2 877	207	340	389	891	1 051
MECHTRAS	3 907	117	455	656	1 310	1 369
Daïra	20 087	689	1585	2 910	6 647	8 257

Source : confectionné par nos soins à partir des données de la DPATO.

C'est à Boghni que se concentre l'essentiel (près de la moitié) des emplois réputés urbains. La domination des services (commerces) et de l'industrie était déjà une caractéristique de la commune en 1990 (Souidi, 1998).

4.2. Equipements et potentiel économique

Comme le souligne Souidi (1998), ce potentiel démographique n'est valorisé qu'en conjugaison avec des potentialités matérielle, économiques et culturelles. Concernant les deux premières, on peut observer que Boghni est pas mal dotée. Selon l'auteur, soulignant une étude

¹ Estimations de la DPSBTO.

² DPATTO/SEETIEG (2011). « Système National d'Aide à la Décision pour le Développement Durable (SNADDR) ». Fichier électronique (format Excel).

du CENEAP de 1993, l'industrie du territoire de la partie Est de la Dépression de Draâ-El-Mizan, le long de la RN30, est marquée par la réussite industrielle de la ville de Boghni qui regroupait à l'époque 60% des emplois industriels. Selon les données de la Direction de l'industrie et des mines, on dénombrait au 31/12/2016, 42 entreprises industrielles dans la commune de Boghni, contre 48 pour la daïra et 503 pour la wilaya. Les entreprises artisanales cumulent 542 unités au 31/12/2017¹. La création d'une zone d'activité à la fin des années 80 a renforcé le tissu industriel de la commune, voire de la ville, et a favorisé la création d'entreprises. Aujourd'hui, sous la gestion de la Société de Gestion d'Industrie (SOGI), sa superficie de 15,46 ha est exploitée à 73%². Selon les données de la CCI-Djurdjura, 35 entreprises y sont opérationnelles à la fin de l'année 2016. A coté des unités industrielles, la commune compte aussi 2673 commerces (64,4% de la daïra) dont 99 grossistes (75,6% des commerces de la daïra).

En termes d'infrastructures, la commune est aussi bien équipée. Ainsi, dans le secteur de l'éducation on y compte treize écoles primaires, quatre écoles de cycle moyen et deux lycées. De même, qu'elle renferme un CFPA et une annexe de CFPA. Ceux-ci étant spécialisés dans la pâtisserie, tourisme (agent de voyage) et en informatique et sont surtout sollicités par des filles (plus de 70%). Il en est de même du secteur de la santé où l'on retrouve sur le territoire un hôpital (EPH), une polyclinique, des salles de soins et de consultations, etc. Ces structures, notamment l'EPH rayonnent sur un territoire dépassant largement celui de la daïra.

Enfin, de part sa situation dans la Dépression de Draâ-El-Mizan, la commune dispose aussi de potentialités agricoles. En effet, sa surface agricole totale est de 4442ha, dont 2385ha de surface utile. La production y est aussi conséquente comparée à un grand nombre de communes de la wilaya ; arboriculture, fourrage, maraichères et surtout la tradition céréalière (8318Qx produites en 2017)³.

Ainsi, la commune de Boghni dispose de potentialités socioéconomiques importantes avec une tradition commerciale et industrielle avérée. La ville de Boghni représente le réceptacle et le moteur de cette dynamique socioéconomique.

¹ DPSBTO., (2018). « *Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou. Année 2017* ». Wilaya de Tizi-Ouzou.

² Nos calculs à partir des données de l'Annuaire statistique de la wilaya, année 2017.

³ DPSBTO., (2018). « *Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou. Année 2017* ». Wilaya de Tizi-Ouzou.

Section 2 : Caractéristiques des entreprises enquêtées

La présente section a pour objet la mise en exergue des caractéristiques des entreprises et des entrepreneurs de l'AEL de Boghni. Ces caractéristiques se rapportent à la localisation, la date de création, à la nature de la propriété, la forme juridique et la taille des entreprises enquêtées ainsi qu'aux profils professionnel et psychosociologique des propriétaires- dirigeants.

1. La localisation

Du point de vue de la localisation, les entreprises de notre échantillon se répartissent essentiellement dans la ville chef-lieu et à la périphérie de celle-ci (tableau 59).

Tableau n° 59 : Répartition spatiale des entreprises enquêtées

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Boghni centre	5	35,7	35,7	35,7
Route de Draâ El Mizan	4	28,6	28,6	64,3
Ath-Mendes	2	14,3	14,3	78,6
Zone d'activité (B.C)	2	14,3	14,3	92,9
Bounouh	1	7,1	7,1	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Source : confectionné par nos soins à partir du traitement des données de l'enquête par le logiciel SPSS.

C'est essentiellement dans la ville de Boghni (Boghni centre, zone d'activité) et à la sortie de celle-ci (Route de Draâ-El-Miza, Ath-Mendes) que nous avons pu avoir le plus de réponses à nos questionnaires. Les raisons sont dues essentiellement, comme souligné plus haut, aux difficultés de transport (la liaison directe entre Tizi-Ouzou (ville de notre résidence) et Boghni-ville étant plus simple et plus rapide qu'entre Tizi-Ouzou et les villages de la commune ou les autres communes de la daïra de Boghni pour lesquelles il faut transiter par Boghni-ville, ce qui fait que nous avons effectués plus de tournées dans celle-ci que dans les autres lieux), au nombre plus important d'entreprises dans la ville de Boghni et à la volonté des prioritaires de répondre à nos questions.

2. Autres Caractéristiques des entreprises de l'échantillon

Au-delà de la localisation, l'analyse des autres caractéristiques des entreprises enquêtées peut se faire à partir des données résumées dans le tableau 60.

Comme on peut le lire, la majorité (64,3%) des entreprises enquêtées ont été créées après 2000, tandis que 28,6% ont été créées dans les années 80 et 07,1% dans les années 90.

Ces résultats ne doivent pas faire croire qu'à priori l'activité de production agroalimentaire à Boghni remonte aux années 80. Bien au contraire, selon des travaux de recherche antérieurs (Souidi, 1998 ; 2000), les premières entreprises ont vu le jour dès les premières années de l'indépendance.

Tableau n° 60 : Caractéristiques des entreprises enquêtées

Date de création		Forme juridique		Nature de la propriété	
Période	%	Forme	%	Nature	%
1980 - 1989	28,6	Per. Physique	35,7	Individuelle	14,3
1990 - 1999	07,1	SARL	42,9	Familiale	85,7
2000 - 2009	35,7	SNC	07,1	Collective	-
2010 – 2017	28,6	EURL	14,3	-	-
Total	100	Total	100	Total	100

Source : confectionné par nos soins à partir des résultats de l'enquête traités par SPSS.

Le savoir-faire en la matière revient aux anciens entrepreneurs ayant leurs premières entreprises¹ hors de la wilaya, notamment à Alger et Blida, durant la période coloniale et qui par la suite, par une politique d'essaimage en ont créés de nouvelles dans la région natale, initiant ainsi leurs enfants à l'entrepreneuriat. Cette « stratégie » d'essaimage répondait également, selon l'auteur, au souci d'échapper aux nationalisations des entreprises privées initiées par le premier gouvernement de l'Algérie indépendante.

Faut souligner également que, historiquement parlant, Boghni est une ancienne ville commerciale particulièrement connue pour son commerce de gros dans l'alimentation. C'était, et est encore, un centre commercial important pour toutes les régions environnantes, voire de la wilaya de Tizi-Ouzou et de Bouira². Un grand nombre des entrepreneurs, ou de leurs descendants, seraient issus du commerce de gros alimentaire (Souidi, 2000). De notre enquête, comme nous le détaillons plus loin, il ressort que 50% sont d'anciens employés ou co-dirigeants de la même ou d'une autre entreprise familiale et 21,4% sont issus du commerce de gros³. Concernant la forme juridique des entreprises, nous avons près de 43% des entrepreneurs qui ont opté pour la forme « société à responsabilité limitée » (SARL) et 35,7% pour le statut de personne physique. Pour ce dernier ce sont surtout les micro-entreprises de moins de 10 employés. Soulignons ici que la SARL est la forme dominante dans la wilaya de Tizi-Ouzou et en Algérie aussi⁴. Ce constat est corrélé à une réalité, à savoir ; que 85,7% des entreprises enquêtées relèvent de la propriété familiale, ce taux est de 100% pour les entreprises de forme SARL⁵. Si l'on ajoute à cela la réalité du climat des affaires en Algérie, marqué par l'incertitude et l'instabilité à différents niveaux, on comprendrait le choix porté pour la forme SARL. En effet, pour une société, constituée essentiellement, voire exclusivement, des membres d'une même famille, la forme SARL, de part ses caractéristiques, offre les meilleures précautions, à savoir ; la limitation de la responsabilité des associés aux apports (les biens de la famille sont

¹ C'étaient des entreprises spécialisées dans la biscuiterie, la gaufretterie et la chocolaterie.

² Propos recueillis auprès de certains entrepreneurs lors des entretiens.

³ Traitement des données de notre enquête par questionnaire/entretien.

⁴ Centre national du registre du commerce. (2017). « Le registre du commerce. Indicateurs et statistiques ». Edition 2017. Alger.

⁵ Traitement des données de notre enquête.

préservés en cas de faillite), la cessibilité et la transmissibilité des parts sociales entre associés (frères)¹, la non dissolution de la société en cas de décès, d'incapacité ou d'interdiction, d'un associé, la non application de la solidarité entre associés en cas de faillite, le capital social est très limité (le capital minimum été fixé à 100.000 DA jusqu'en 2016 et n'est plus limité depuis cette date²). On notera également que quatre entreprises enquêtées sur 5 ayant un statut de personne physique (dont un avec la qualité d'artisan), une entreprise sur deux ayant le statut d'EURL et l'unique entreprise ayant le statut de SNC relèvent de la propriété familiale selon les déclarations des dirigeants enquêtés. Autrement dit, l'ombre de la propriété familiale plane fortement sur les entreprises quelque soit leur statut juridique.

Notons que la propriété familiale est entendue à la fois au sens légal (formel) et informel (ou culturel), c'est-à-dire non pas forcément les parts sociales mais également les actifs fixes (équipements, bâtiments, terrain,...) et circulants (matériel roulant, fonds de roulement,...). Ce qui explique qu'on peut avoir à la fois des entreprises relevant de la propriété familiale et en même temps déclarées personnes physiques ou personnes morales sans que tous les membres de la famille ne figurent dans les statuts de la société. Il s'agit là d'une caractéristique culturelle kabyle. L'influence de celle-ci est encore plus grande comme on le démontre plus loin.

Précisant également que la modalité « *propriété collective* » est réservée aux sociétés dont les associés ne sont pas issus de la même famille. Nous n'en avons rencontré aucune de ce genre, à l'exception d'une fabrique de jus qui, à la création, était l'œuvre de trois associés (amis) et aujourd'hui il n'en reste qu'un seul, celui-ci a opté pour le statut de EURL³.

Notons enfin que quatre entreprises ont été créées dans le cadre des dispositifs d'aide, dont deux dans le cadre de l'ANSEJ et deux autres dans le cadre de l'APSI/ANDI.

3. Profils des propriétaires-dirigeants

Dans le présent paragraphe il s'agit d'approcher les propriétaires-dirigeants des entreprises agroalimentaires de Boghni. On s'intéressera particulièrement à leur profil professionnel (âge, niveau d'étude, occupation précédente, choix de l'activité et choix de la localisation) et leur profil psychosociologique (influence ethno-familiale, attitude vis-à-vis du changement, poids des pratiques religieuses et superstitieuses et l'aptitude au travail en association).

3.1. Profil professionnel

Le profil professionnel des entrepreneurs est analysé à travers plusieurs aspects formalisés par des questions dans le questionnaire. Rappelons que les enquêtés pouvaient, à la

¹ La SARL est souvent qualifiée de PME à vocation familiale dont les parts sociales sont librement transmissibles entre ascendants et descendants.

² La loi n° 15-20 du 18 Rabie El Aouel 1437 correspondant au 30 décembre 2015, modifiant et complétant l'ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975 portant code de commerce, souligne dans son article 2 que l'article 566 du code de commerce est modifié et complété et stipule que désormais « *le capital minimum pour la création de la SARL est fixé librement par les associés dans les statuts de la société. Le capital social doit être mentionné dans tous les documents de la société* ». In JORA n° 71 du 30 décembre 2015, p. 5.

³ Propos recueillis lors de l'entretien avec le propriétaire-dirigeant de l'entreprise en question.

fois, choisir parmi une ou plusieurs des réponses proposées et aussi donner leurs propres réponses dans la réponse ouverte « Autre ».

➤ *Des entrepreneurs à la fois jeunes et moins jeunes*

Du point de vue de l'âge, tous nos entrepreneurs sont âgés de plus de 30 ans. 57,1% ont moins de 50 ans, tandis que 42,8% ont plus de 50 ans, dont 21,4% ont plus de 60 ans. Nous avons donc une population mixte, mélange de jeunes et moins jeunes entrepreneurs.

➤ *Un niveau d'instruction appréciable*

Concernant le niveau d'étude, nous avons 50% des entrepreneurs de notre échantillon qui ont un niveau universitaire. 35,7% ont un niveau secondaire et 14,3% un niveau moyen. Il n'y a aucun entrepreneur avec un niveau d'étude primaire. Nous avons donc des entrepreneurs suffisamment instruits au regard de leur fonction.

➤ *Des antécédents d'expérience dans le domaine*

Les fonctions occupées auparavant par les entrepreneurs sont variées, certains ont cités plusieurs occupations à la fois, nous les résumons dans le tableau 61 suivant.

Tableau n° 61 : « Répartition des enquêtés selon leur ancienne occupation »

Occupation	Employé dans le Domaine	Stagiaire dans le domaine	Revendeur dans le domaine	Sans emploi	Autre
%	42,9	00	21,4	00	57,1
Autre					
Occupation	Employé dans la même entreprise familiale	Commerçant grossiste	Etudiant		
%	50,00	07,1	50,00		

Source : confectionné par nos soins à partir du traitement des données par SPSS.

On peut remarquer que la très grande majorité des enquêtés ont une expérience dans le domaine, soit en tant qu'employé dans la production (42,9%), soit en tant que revendeur dans le même domaine d'activité (21,4%). En même temps, 50% d'entre eux étaient aussi étudiants. La moitié étaient employés dans l'entreprise familiale. Autrement dit, un très grand nombre des entrepreneurs enquêtés ont un savoir-faire dans le domaine agroalimentaire, soit acquis au sein de la famille, soit à travers une expérience individuelle.

➤ *Un choix d'activité dicté par l'expérience et la tradition familiale*

Le traitement des données de l'enquête concernant les raisons ayant motivé les entrepreneurs dans le choix de leur activité a donné les résultats portés dans le tableau 62.

A travers nos questions directes du questionnaire nous avons mis en évidence deux raisons majeurs : l'expérience dans le domaine (85,7%) et l'expérience ou la tradition familiale (57,1%). A celles-ci on peut ajouter les motifs d'amour du métier (50%) et de mimétisme (28,6%) incité par le succès des autres. L'expérience est acquise en travaillant comme employé dans une entreprise de production agroalimentaire, comme initié dans une entreprise familiale ou comme revendeur dans le domaine. Ce constat met en évidence le développement d'une culture locale

Tableau n° 62 : « Répartition des enquêtés selon les motifs du choix de leur activité »

Motif	Métier familial	Mimétisme	Expérience dans le métier	Amour du métier	Autre
%	57,1	28,6	85,7	28,6	57,1
Autre					
Motif	Activité lucrative	Première activité dans la région		Extension d'une activité ancienne	
%	28,6	21,4		35,7	

Source : confectionné par nos soins à partir du traitement des données par SPSS.

autour des métiers de production agroalimentaire. On relève également le développement de la transmission intergénérationnelle des métiers, particulièrement au sein des familles.

35,7% indiquent qu'il s'agit d'extension d'une autre entreprise déjà existante, généralement familiale, à Boghni ou ailleurs, par la création d'une ou de nouvelle(s) (forme d'essaimage), spécialisée(s) dans d'autres variétés de produits que celles produites dans l'ancienne entreprise. C'est le cas de deux entreprises de production de biscuiterie et de trois de production de confiserie. D'autres ont indiqué que leurs activités (type de produits fabriqués) étaient les premières du genre dans le territoire au moment de leur création. Enfin, 28,6% avancent aussi le côté lucratif de l'activité choisie, tandis que 28,6% déclarent, en sus d'autres motifs invoqués, qu'ils aiment leur activité, c'est le cas de certains dirigeants de biscuiteries et de confiseries familiales et d'un ancien pâtissier converti en producteur de madeleines.

➤ *L'attachement familial et ethnique comme principal facteur de localisation*

Les réponses à la question du choix de Boghni comme territoire de localisation sont résumées dans le tableau 63.

Tableau 63 : « Répartition des enquêtés selon les motifs du choix de la localisation »

Motif	Attachement familial et ethnique	Renommée du territoire en agroalimentaire	Existence d'activités similaires	Atmosphère socio-industrielle favorable	Autre
%	92,9	64,3	42,9	64,3	85,7
Autre					
Motif	Propriétaire des locaux	Loyer abordable	Sécurité	Proximité de ma commune de résidence	
%	71,4	07,1	71,4	14,3	

Source : confectionné par nos soins à partir du traitement des données par SPSS.

On peut lire dans le tableau que la quasi-totalité (92,9%) des enquêtés ont choisi, à priori, Boghni comme lieu de localisation par attachement familial et ethnique : « *C'est là que nous habitons !* », « *C'est notre région !* » répondaient-ils systématiquement. Même ceux qui sont issus des communes limitrophes considèrent qu'à Boghni ils sont dans leur propre région et expriment le même attachement ethnique (14,3% avançant le motif de la proximité de leur résidence). La renommée de Boghni en agroalimentaire est la seconde de nos réponses proposées la plus retenue par nos enquêtés (64,3%). On expliquera ici, comme pour le cas de l'AEL de Béni-Zmenzer, le développement d'entreprises de la même branche mais proposant des produits

différents profitant ainsi directement d'une même aire de marché et des effets positifs de la concentration spatiale, ce que confirment 42,3% des enquêtés qui soulignent l'existence d'activités similaires. Cette renommée est aussi à lier à l'histoire commerciale de la ville en agroalimentaire. Dans la même proportion est soulignée l'atmosphère socio-industrielle régnant au sein du territoire et qui serait favorable à l'exercice de leur activité.

De leur propre opinion, les enquêtés évoquent également le sentiment de sécurité (71,4%) : « être chez-soi ou dans sa région, c'est être en sécurité ! » affirment-ils. On confirme également le sentiment d'appartenance par le fait que 71,4% des enquêtés soulignent en même temps qu'ils sont propriétaires des lieux où ils exercent leurs activités, notamment ceux qui exercent à même leurs résidences ou ceux qui ont implantés leurs usines sur leurs propres terres. Un seul parmi ceux qui ne le sont pas a évoqué le prix abordable du loyer, il s'agit d'un fabricant de madeleines venu de Frikat, dans la daïra limitrophe Draâ-El-Mizan, qui a loué un espace de quatre locaux au rez-de-chaussée d'une maison d'un particulier.

Ainsi, on retiendra comme facteurs de localisation ; l'attachement familial et ethnique, impliquant la propriété (surtout familiale) des locaux de production et la sécurité, la renommée du territoire en agroalimentaire et l'atmosphère socio-industrielle qui y règne et qui serait favorable aux activités productives relevant de cette branche.

3.2. Profil psychosociologique

Le profil psychosociologique des entrepreneurs est analysé à travers plusieurs aspects formalisés par des questions dans le questionnaire. Il s'agit du lieu de naissance, de l'influence de la famille sur l'exercice de l'activité, de la propension au changement dans le travail, de l'influence des pratiques culturelles (religieuse et/ou superstitieuses) et de l'aptitude au travail en association. Rappelons que les enquêtés pouvaient choisir parmi une ou plusieurs des réponses proposées.

➤ Des entrepreneurs exclusivement de la région de Boghni

Tous les entrepreneurs enquêtés sont originaires de la région de Boghni. 11 sur 14 sont nés dans le territoire de la commune, dont un à la maison même où il a son usine de production de limonades à Ath-Mendès. Un autre est né à Bounouh dans la daïra de Boghni, ce qui fait que 85,7% sont nés dans le territoire de l'actuelle daïra. Un autre, né à Alger, est néanmoins originaire de la commune et garde toujours un lien ethnique et familial fort avec sa commune d'origine où il réside actuellement avec sa famille. Un seul entrepreneur sur les 14 enquêtés n'est pas de la daïra, il est de la commune limitrophe ; Frikat, dans la daïra de Draâ-El-Mizan, c'est un ancien pâtissier à Boghni depuis 2005 et en 2012 il y crée son entreprise de fabrication de madeleines, tout en confiant la gestion de la pâtisserie à son frère. C'est quelqu'un qui connaît bien la ville et la commune de Boghni depuis son enfance et y a tissé un fort réseau de relations.

➤ Une influence familiale importante

78,1% des enquêtés indiquent que leurs familles exercent une influence sur l'exercice

de leurs activités, dont 71,4% déclarent qu'elles l'exercent fortement. Deux seulement déclarent que leurs familles n'ont pas vraiment d'influence sur l'exercice de leurs activités. Un seul cependant relativise l'influence de sa famille (ni oui, ni non).

➤ *Un profil entrepreneurial plutôt rationnel*

64,3% des enquêtés soulignent avoir fait une étude technico-économique avant de lancer leur projet. S'agit-il d'un comportement rationnel d'entrepreneur ou bien d'une exigence de la réglementation ? Sachant que ceux qui ont affirmé l'avoir fait sont entre autre ceux qui ont créé leurs entreprises en sollicitant un prêt bancaire (crédit d'investissement) et ceux qui l'ont fait dans le cadre des dispositifs d'aide, notamment ANSEJ et APSI, nous optons plutôt pour la seconde explication, d'autant que d'autres travaux de recherches antérieurs ont déjà souligné cette caractéristique des entrepreneurs dans la wilaya de Tizi-Ouzou (Mokrane, 2006) et dans le territoire de Boghni (Souidi, 1998).

➤ *Une aptitude relative au changement*

Sur un autre plan, on relève que 85,7% ont indiqué avoir déjà introduit, à des degrés divers, des changements dans leurs activités. Contrairement aux ébénistes de Béni-Zmenzer et aux couturières de Bouzeguène, il s'agit dans le cas de l'AEL de Boghni d'équipement plus lourd et d'échelles de production nettement supérieures impliquant des engagements financiers et des risques conséquents. Aussi, face à la concurrence nationale, étant donné que l'activité agroalimentaire est le créneau le plus sollicité par les entrepreneurs algériens (CNRC, 2017 ; Ministère de l'industrie et des mines, 2017 ; Boukela, 1999 ; Boukela et Bouaita, 2002 ; Kehal, 2011 ; Touari, 2014), et internationale (celles des produits alimentaires importés), nos enquêtés sont contraints aux changements permanents s'ils veulent rester sur le marché.

En rappelant le niveau d'instruction appréciable des entrepreneurs enquêtés, on comprend dans une certaine mesure, leur aptitude aux changements dans leurs activités. Cependant, ces changements, pour ceux qui les ont opérés, concernent surtout la diversification des articles produits (85,7%) et les techniques de commercialisation (64,3%), notamment l'amélioration des emballages, les ventes à crédit, les livraisons à domicile,..., pour avoir le plus de clients et aussi garder les anciens. Les changements concernent aussi, dans une moindre proportion, l'organisation du travail (42,9%), notamment la répartition des postes, l'informatisation de la gestion, la banalisation maximum des tâches pour contourner l'insuffisance criante de la main-d'œuvre qualifiée, l'augmentation ou la réduction du nombre de machines et du personnel, selon les entreprises, etc. Les changements concernent également, à un degré encore moindre, les procédés de fabrication (35,7%), notamment l'introduction de machines multifonctions, l'introduction de nouvelles techniques, ... (nous reviendrons sur ce point plus loin dans l'analyse du volet technologie et innovation de nos entreprises). Enfin, les changements concernent, pour 21,4% des enquêtés, l'augmentation des surfaces de travail.

Par rapport à cette question de changement, 28,6% déclarent n'aimer que peu le changement, dans la mesure où celui-ci rime, selon eux, avec coût et risque¹. Dans la même proportion, d'autres déclarent ne pas vraiment aimer le changement, tandis que 42,8% déclarent ni aimer, ni ne pas aimer le changement. On comprendrait aussi que globalement le changement dans les activités n'est pas un « réflexe », encore moins une culture, mais une obligation.

➤ *L'acte entrepreneurial : entre rationalité et superstition*

En interrogeant les entrepreneurs sur certains aspects de leur profil psychosociologique, nous avons relevé une influence considérable du milieu socioculturel. Ainsi, 28,6% déclarent, en toute franchise, avoir recours aux pratiques culturelles et/ou religieuses, voire superstitieuses, dans le cadre de leurs activités. Ces pratiques visent, selon leurs propos, à éloigner le mauvais œil, à « bénir » l'activité, particulièrement aux premiers temps du lancement des projets d'entreprises, à améliorer les rendements et surtout à éviter la faillite². 21,4%, certainement gênés, ne le déclare pas directement, mais ne le nient pas pour autant (i oui, ni non), ce qui accroît la proportion de ceux qui y ont recours. En revanche, alors que 21,4% affirment ne pas y recourir du tout, 35,7% déclarent n'y recourir que rarement, ce qui témoigne néanmoins d'une tendance à ces pratiques.

Continuant sur ce volet des croyances superstitieuses, nous avons également relevé 64,3% des enquêtés qui déclarent croire au mauvais œil, dont 07,1% y croient fortement et le reste un peu moins. Alors que 14,3% sont hésitants (ni oui, ni non), 21,4% déclarent ne pas vraiment y croire, tandis qu'aucun ne déclare affirmativement ne pas y croire du tout. On remarque ainsi une forte tendance au raisonnement irrationnel.

Le dernier point d'appréciation du niveau des croyances superstitieuses que nous avons analysé concerne la conception qu'ont nos entrepreneurs, entre le rationnel et l'irrationnel, quant au secret du gain. Il en ressort là encore que 50% des enquêtés sont partagés entre les deux conceptions en déclarant que leurs gains sont tributaires à la fois de leurs compétences et du destin. Qui plus est, 21,4% considèrent que c'est le destin qui a la plus grande influence, dont 07,1% y sont certains. En revanche, seule une proportion de 28,6% des enquêtés pense que leurs gains sont certainement influencés par leurs compétences.

On retrouve là encore une dimension relativement importante de l'irrationnel dans l'esprit d'entreprise de nos enquêtés. Il s'agit, faut-il le rappeler, d'une caractéristique typique des sociétés maghrébines dont la société kabyle.

¹ Un industriel en biscuiterie nous a expliqué que modifier l'automatisme de ses machines selon les conjonctures et les programmes de production nécessite le recours à des ingénieurs français et italiens et que l'opération lui coûte entre un à cinq millions de dinars.

² A ce titre, nous avons remarqué dans tous les établissements où nous sommes entrés des décorations murales montrant des versets coraniques. Ces derniers sont réputés, dans la société kabyle comme dans les sociétés musulmanes de façon générale, protéger du mauvais-œil et de la sorcellerie. Dans certains cas, notamment les très petites entreprises, nous avons observés des signes superstitieux, tel que le fer à cheval, suspendus à même l'entrée des établissements, un autre élément de superstition très usité en Kabylie.

➤ *La réfraction au travail en association*

Un dernier élément socioculturel que nous avons mis en évidence est la réfraction de nos entrepreneurs au travail en association (Tableau 64). 78,6% ne sont pas d'accord pour s'associer avec quelqu'un dans le cadre d'un projet d'entreprise, dont 14,3% ne le sont pas du tout. Un seul s'est déclaré plutôt d'accord, alors que 14,3% sont indécis. Nous l'avons souligné plus haut l'association ne se fait qu'entre membres d'une même famille mais rarement avec d'autres.

Tableau n° 64 : « Répartition des enquêtés selon leur disposition à travailler en association »

Accord pour association avec quelqu'un				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Plutôt d'accord	1	7,1	7,1
	Je ne sais pas	2	14,3	21,4
	Plutôt pas d'accord	9	64,3	85,7
	Pas du tout d'accord	2	14,3	100,0
	Total	14	100,0	

Source : extrait du traitement des données par le logiciel SPSS.

Section 3 : Organisation et fonctionnement des entreprises de l'AEL

L'objet de la présente section est d'analyser l'organisation et le fonctionnement des entreprises de l'AEL afin de comprendre, à un niveau plus grand, leur répercussion sur l'organisation et le fonctionnement globale de l'AEL. Nous examinons cela suivant cinq points successifs, à savoir ; la coopération interentreprises, le financement, les ressources humaines, la technologie et la commercialisation.

1. La coopération interentreprises

➤ *L'intégration verticale comme mode production par excellence*

Toutes les entreprises enquêtées adoptent l'intégration verticale comme mode d'organisation de la production. Autrement dit, il n'y a pas de sous-traitance de segments du processus productif. Ce constat est à rapprocher de celui de la réfraction au travail en association souligné plus haut. Cependant, à l'intérieur des entreprises c'est la division du travail qui est retenue. Le travail à la chaîne avec la banalisation maximale des tâches permettant de responsabiliser chaque un ou deux, voire trois ouvriers, par poste, selon la consistance des postes (tâches).

➤ *Une vision optimiste de la concentration au sein du même territoire*

Interrogés sur leur interprétation de la concentration d'entreprises d'agroalimentaire dans le territoire de Boghni, 57,1% voient cela plutôt comme un avantage et 07,1% le voient comme totalement avantageux. Un seul y voit un inconvénient, tandis que 28,6% y voient à la fois un avantage et un inconvénient. Au fait, il s'agit ici, comme dans les AEL de Béni-Zmenzer et de Bouzeguène, de l'avantage à profiter de la même aire de marché, sachant que la concurrence directe n'existe pas vraiment dans la mesure où la plupart des producteurs produisent des produits différents, ce qui implique une plus grande diversité et une plus grande variété de produits, et donc une plus grande attraction commerciale de l'AEL.

Cependant, au-delà de l'avantage de partager une aire commerciale commune, cet optimisme de nos producteurs produit-il les effets positifs de la concentration spatiale ? C'est ce que nous analysons dans le point suivant.

➤ *Des relations à dominante socio-ethnico-lignagères*

Au premier constat, la vision optimiste qu'ont nos entrepreneurs de leur concentration spatiale ne produit que partiellement, voire très faiblement, les effets de celle-ci en termes de coopération productive. En effet, interrogés sur les relations entre eux, 57,1% déclarent avoir parfois des relations avec les concurrents ou, plus exactement, avec les entreprises de la même branche d'activité mais pas forcément la production d'un même produit, et un seul déclare avoir de fortes relations, tandis que 21,4% ne n'ont pas vraiment et 14,3% sont partagés (ni oui, ni non). Plus loin encore, interrogés sur la nature de ces relations, on se rend compte qu'elles sont plus d'essence socio-ethnologique qu'économique (ou professionnelle). En effet, 64,3% déclarent qu'il s'agit de relations socio-amicales, c'est-à-dire des relations entre individus du

même territoire, voire du même groupe ethnique. Dans 57,1% des cas il s'agit de relations mixtes, c'est-à-dire mélange de relations socio-amicales, de voisinage et/ou de travail. Celles-ci ne sont mentionnées que par 50% des enquêtés en sus des relations de voisinage (50%) et des relations socio-amicales. Dans tous les cas nous n'avons pas relevé de relations exclusivement professionnelles ou de travail, celles-ci sont toujours associées à des relations de voisinage ou socio-amicales. Rappelons en effet que par relations mixtes nous entendons mélange de relations de travail avec des relations de voisinage et/ou socio-amicales, comme nous entendons aussi le mélange de relations de voisinage et socio-amicales.

De même, faut-il le signaler, les relations de travail sont aussi évoquées par certains dirigeants-propriétaires dont les entreprises font partie de réseaux d'entreprises familiales à Boghni, telles que la biscuiterie et surtout la confiserie. Ces derniers précisent que les relations de travail se déroulent surtout au sein de ces réseaux. Par voie de conséquence, nous pouvons dire qu'il y a une forte influence du milieu socio-ethnique et culturel des entrepreneurs sur l'exercice de leurs activités. On ajoutera aussi dans ce cas la part des relations de type lignagères.

Concernant précisément les relations de travail, celles-ci sont assez diversifiées et se rapportent à l'échange d'intrants (50%), notamment les dépannages en périodes de rupture des stocks. Qui plus est, entre les entreprises de mêmes familles elles impliquent le partage des approvisionnements des stocks en intrants, notamment les intrants importés directement de l'étranger par les propres moyens des entrepreneurs¹. Dans 42,9% des cas ces relations de travail ont trait à l'échange d'équipements et outillage. Celles-ci impliquent le déplacement des équipements légers entre entreprises, notamment familiales, mais également entre amis, l'utilisation, lorsque cela est possible, d'un équipement d'une entreprise par une autre dont l'équipement similaire est en panne ou dont elle ne dispose pas encore, etc.

A un autre niveau, on évoque l'échange d'informations (21,4%), notamment l'information juridique, technique et économique. Toutefois, cet échange intervient dans le cadre des relations socio-ethniques et, dans certains cas, lignagères. D'autres types de relations ont été évoqués par certain enquêtés (35,7%), il s'agit d'aide à la maintenance, d'assistance technique pour les nouveaux, notamment entre entreprises de mêmes réseaux familiaux, rachat d'intrants non utilisés par un concurrents, rétrocession d'intrants², etc.

➤ *Des ententes difficiles, une confiance mitigée*

Au-delà de la nature des relations entre nos entrepreneurs, nous nous sommes aussi interrogés sur la vision qu'ont ces derniers de ces relations et si elles donnent lieu, à un niveau

¹ Deux entrepreneurs, l'un en biscuiterie et l'autre en confiserie, nous ont expliqué qu'ils ont créé des sociétés d'import-export pour, entre autre, avoir les meilleurs rapports qualité/prix et un meilleur accès à la diversité en matière d'intrants et prévenir des ruptures de stocks. Toutes les entreprises de la famille, qu'elles soient localisées à Boghni ou ailleurs (Alger, Blida) profitent de cette même source d'approvisionnement.

² Un fabricant de pâtes alimentaires nous a expliqué qu'il revend parfois, à prix supérieur, de la farine qu'il utilise comme intrant et qu'il achète en vrac et en très grande quantités, à un meunier qui la revend, à son tour, après conditionnement en sacs de différents poids.

supérieur, à des ententes, voire à des actions collectives. Le traitement des données recueillies montrent que 57,1% accordent un niveau de confiance bas à leurs concurrents du territoire, dont 07,1% accordent un niveau encore plus bas. 42,9% y accordent un niveau moyen, tandis qu'aucun n'y accorde un niveau élevé¹.

Dans le même sens, nous avons également relevé que 64,3% trouvent le comportement de leurs concurrents plutôt égoïste, tandis que 35,7% le trouvent à la fois égoïste et collectiviste mais personne n'y voit chez ses partenaires une attitude exclusivement collectiviste.

La conséquence directe de ce manque de confiance, à notre sens, est la difficulté d'ententes et d'actions conjointes. Les tableaux 65 et 66 nous en donnent quelques renseignements.

Tableau n° 65 : « Répartition des enquêtés selon la fréquence des épisodes d'action communes »

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Oui parfois	4	28,6	28,6	28,6
Non rarement	4	28,6	28,6	57,1
Non jamais	6	42,9	42,9	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Source : extrait des données du traitement par le logiciel SPSS.

En effet, 71,5% déclarent ne pas avoir déjà entrepris quelque chose en commun avec les concurrents du territoire, dont 42,9% ne l'ont jamais fait. Les 28,6% qui déclarent l'avoir parfois fait font allusion à un épisode d'une tentative, par le passé, de création d'une association des industriels de Boghni mais dont le projet n'a jamais abouti.

Par voie de conséquence, on ne serait pas étonné lorsque 92,9% des enquêtés déclarent ne pas avoir d'ententes ou d'accords avec les concurrent, dont 50% n'en ont jamais eu (tableau 66).

Tableau n° 66 : « Répartition des enquêtés selon leurs réponses concernant les ententes »

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Oui parfois	1	7,1	7,1	7,1
Non rarement	6	42,9	42,9	50,0
Non jamais	7	50,0	50,0	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Source : extrait des données du traitement par le logiciel SPSS.

Le seul qui déclare en avoir eu est un ancien producteur de boissons qui se rappelle d'épisodes de tentatives d'ententes sur les prix de vente et l'interdiction de la vente au consommateur final (particuliers) mais, souligne-t-il, après les réunions chacun n'en faisait qu'à sa tête et personne ne respectait les engagements pris². Un producteur de biscuits évoque une entente passée sur le

¹ Précisons cependant que pour les entrepreneurs qui gèrent des entreprises faisant partie de réseaux d'entreprises familiales nous n'avons pris en considération que leurs opinions sur les relations qu'ils ont avec d'autres entrepreneurs ne faisant pas partie du réseau d'entreprises familial. La confiance forte dans les partenaires faisant partie du réseau d'entreprises familiale étant supposée évidente.

² Propos recueillis auprès du producteur en question lors de l'entretien.

salairé minimum accordée à la main-d'œuvre mais, souligne-t-il, depuis la moitié des années 2000, celle-ci commençant à se faire rare, cet engagement est devenu difficile à tenir et n'est plus en cours aujourd'hui¹.

2. Le financement

Le volet financier de notre étude concerne l'origine des capitaux utilisés pour la création de l'entreprise et la part du circuit bancaire dans les transactions financières des entreprises.

➤ *Le financement de la création : le poids des capitaux familiaux*

Il ressort de notre enquête que dans tous les cas les sources de financement de la création des entreprises sont multiples et non exclusives (tableau 67).

Tableau n° 67 : « Répartition des enquêtés selon les sources de financement de la création de leurs entreprises »

Source de financement	Epargne personnelle	Capitaux familiaux	Financement bancaire	Emprunt auprès des amis	Autre
%	42,9	78,6	57,1	-	07,1

Source : confectionné par nos soins à partir du traitement des données par SPSS.

Dans 78,6% des cas on a eu recours aux capitaux familiaux. Ensuite, contrairement aux cas des AEL de Béni-Zmenzer et de Bouzeguène, dans 57,1% des cas c'est le financement bancaire qui est sollicité, soit dans le cadre des dispositifs d'aide (APSI, ANSEJ), soit en dehors de ceux-ci.

Dans 42,9% des cas les entrepreneurs utilisent leur propre épargne personnelle. Celle-ci étant insuffisante au regard de l'envergure des projets, le recours à d'autres sources devient inévitable.

Dans des cas peu fréquents (07,1%) on a évoqué d'autres sources de financement, notamment le financement collectif, évoqué par un producteur de jus dont l'entreprise a été au départ créée avec des associés qui se sont ensuite retirés un à un jusqu'à ce qu'il n'en reste que lui.

Après la création des entreprises, on relève que, contrairement aux cas des deux AEL étudiées précédemment, dans celle de Boghni 78,6% des enquêtés qui déclarent utiliser le circuit bancaire dans le cadre des transactions liées à l'exploitation de leurs entreprises. Cependant, dans le cas des entreprises industrielles de plus grande taille (plus de 20 employés), on nous a souligné qu'il est surtout utilisé lors des approvisionnements.

Dans les entreprises où on a un faible recours au circuit bancaire, on évoque les mêmes motifs que ceux que nous avons relevés dans le cas des AEL de Béni-Zmenzer et de Bouzeguène, à savoir ; le risque, la faiblesse des montants et le refus des partenaires.

De même, interrogés sur le recours au crédit bancaire en cas de besoin, 50% ont répondu qu'ils le feraient probablement (peut-être oui). De même, le croisement des variables « *Avez-vous déjà bénéficié d'un crédit bancaire* » et « *Le solliciteriez-vous en cas de besoin* », grâce au logiciel SPSS, montre que sur les huit entrepreneurs qui ont déjà bénéficié d'un crédit bancaire six sont prêt à le solliciter de nouveau, dont un le déclare avec certitude. Par contre, sur les six qui ne

¹ Propos recueillis auprès du producteur en question lors de l'entretien.

n'ont jamais bénéficié, un seul déclare peut-être le solliciter, tandis que les cinq autres déclarent le contraire, dont trois avec certitude. On comprend donc que la moitié des entrepreneurs de notre échantillon, en connaissance de cause ou non, est réfractaire au financement bancaire. Les raisons invoquées sont diverses ; le motif religieux (14,3%), le risque de difficultés de remboursement (21,4%) et les tracasseries administratives et autres que cela suppose (28,6%).

3. Les ressources humaines

Selon les données que nous avons recueillies et au sens de la législation algérienne¹, sous réserve des chiffres d'affaires annuels et des totaux des bilans des entreprises enquêtées dont nous ne disposons pas, la majorité (57,1%) des entreprises sont des petites entreprises (entre 10 et 49 employés), 35,7% sont des micro-entreprises (moins de 10 employés), tandis qu'une seule est une moyenne entreprise (entre 50 et 250 employés) avec 70 personnes employées, toute fonction confondue. Bien évidemment nous n'avons pris en compte que les emplois permanents. A ces derniers viennent s'ajouter parfois les emplois saisonniers et occasionnels. Les entreprises d'agroalimentaire à Boghni sont visiblement de grandes pourvoyeuses d'emplois. Quelles sont les caractéristiques de cette main-d'œuvre ? C'est ce que nous examinons dans ce qui suit.

➤ *Un bassin d'emploi régional*

Il ressort de notre enquête que les emplois créés par les entreprises d'agro-alimentaire de Boghni profitent à toute la région de Boghni et même au-delà, mais surtout à la commune. En effet, à la lecture du tableau 68, on constate que 85,7% de la main-d'œuvre employée par ces entreprises est originaire de la ville et des villages de la commune de Boghni. On constate également que les autres communes de la daïra de Boghni profitent autant des emplois fournis par ces entreprises (78,6%).

Tableau n° 68 : « Répartition des entreprises enquêtées selon l'origine géographique de leurs personnels »

Provenance	Commune	Daïra	Daïras limitrophes	wilaya	Hors-wilaya
%	85,7	78,6	57,1	00	07,1

Source : confectionné par nos soins à partir du traitement des données par SPSS.

De même, ces entreprises ne semblent pas se suffire de la main-d'œuvre régionale (daïra) mais sollicite aussi, dans une grande mesure (57,1%), celle des communes et des daïras limitrophes (Ouadhia, Draâ-El-Mizan, Souk-El-Tenine, etc.). Une seule entreprise cependant emploi, au moment de notre enquête, du personnel issu d'une autre wilaya, à savoir Bouira.

Nous pouvons dire que l'AEL de Boghni a un impact économique important sur le développement local de la région de Boghni et ses environs.

➤ *Un recrutement par les réseaux d'amis*

L'analyse du recrutement laisse apparaître une situation particulière par rapport aux AEL de Béni-Zmenzer et de Bouzeguène (tableau 69).

¹ Loi 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017, portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise. JORA n° 2 du 11 janvier 2017, p. 5.

Tableau n° 69 : « Répartition des enquêtés selon le mode de recrutement des employés »

Mode de recrutement	Lien de parenté	Recommandations amis/employés	Annonce dans la presse	Intermédiation d'une agence d'emploi	Autre
%	14,3	100	35,7	78,6	100

Source : confectionné par nos soins à partir du traitement des données par SPSS.

Dans toutes les entreprises enquêtées le recrutement se fait, entre autre, sur recommandations des employés et des amis (100%). Le recrutement chez les dirigeants des entreprises d'agroalimentaire de Boghni se fait également par l'intermédiaire de l'Agence nationale de l'emploi ; ANEM, (78,6%). Toutefois, celle-ci est, selon les déclarations de certains entrepreneurs, une obligation légale, d'une part et qu'elle ne répond pas toujours aux demandes de nos entrepreneurs, tant en termes de temps qu'en termes de qualité des employés orientés, d'autre part. Le troisième mode de recrutement le plus utilisé est l'annonce dans la presse (35,7%). Ce dernier moyen est imposé, selon nos enquêtés, par le manque de main-d'œuvre qu'ils rencontrent en permanence et la nécessité d'user de tous les moyens possibles pour en trouver. D'autres modes sont également évoqués par tous les entrepreneurs, notamment le cas des demandeurs d'emploi qui postulent de leur propre chef (100%).

En revanche, ce qu'il faut retenir est le très faible recrutement des employés ayant un lien de parenté avec les dirigeants (14,3%). On nous a expliqué qu'en connaissance de cause, l'engagement d'employés avec qui on a des liens de parenté (à l'exception de ses propres enfants) est synonyme de problèmes. Aussi préfèrent-ils intervenir en faveur de ces derniers en les engageant chez des amis au lieu de les prendre dans leurs propres entreprises.

➤ Une main-d'œuvre banale

Dans la plupart des entreprises enquêtées le personnel employé est en majorité non diplômé. Dans 50% des entreprises aucun employé n'est diplômé. Cela est facile à comprendre étant donné que le mode de production dans son ensemble est artisanal reposant essentiellement sur un équipement volontairement peu sophistiqué et des tâches banalisées au maximum, notamment pour contourner l'insuffisance, voire l'absence de main-d'œuvre qualifiée dans la région¹ et les coûts de la maintenance technique du matériel sophistiquée.

C'est essentiellement parmi le personnel administratif (secrétariat, compatibilité, finances) qu'on trouve des diplômés.

Le personnel est formé sur le tas en un temps court et on lui confie des tâches banales. Il n'y a cependant que deux entrepreneurs qui déclarent avoir recruté des employés déjà expérimentés. On notera au passage l'absence de stagiaires dans les entreprises.

En conséquence, nous n'avons pas été étonnés de relever que dans toutes les entreprises le personnel est polyvalent et non spécialisé, dont 85,7% le sont totalement. Comme souligné plus

¹ On nous a rapporté les cas d'industriel à Boghni qui a été contraint, il y a cinq ans de cela, de renoncer à un projet d'une usine de yaourt faute de main-d'œuvre qualifiée.

haut, l'adoption du travail à la chaîne et la banalisation des tâches et la responsabilisation des postes permettent d'employer essentiellement de la main-d'œuvre non qualifiée et formable rapidement et sur le tas¹.

4. Technologie-innovation

Du point de vue de la gestion, contrairement à ce que nous avons observé dans les AEL de Béni-Zmenzer et Bouzeguène, on observe à Boghni un mode de travail plus moderne. Dans ce sens, tous les entrepreneurs enquêtés tiennent une comptabilité (auprès d'un comptable). Qui plus est, 71,4% utilisent des logiciels de gestion (facturation, gestion des stocks,...) dont 64,3% en permanence. Dans les entreprises de plus grande taille et de plus haute échelle d'industrialisation et de production on trouve même tout un service administratif où travaillent plusieurs personnes à la fois.

➤ *Le travail suivant des plans de production*

85,7% des entrepreneurs enquêtés déclarent travailler exclusivement suivant des plans de production. Seuls 14,3% déclarent travailler en même temps sur commande. C'est une caractéristique des entreprises industrielles et de la production à grande échelle.

➤ *Les réseaux de relations et le bouche à oreille comme moyens d'information*

Tableau n° 70 : « Répartition des enquêtés selon leurs sources et moyens d'information »

Moyen d'information	Bouche à oreille	Agences compétentes	Institutions publiques	Internet/Réseaux sociaux	Autre	
%	100	00,0	57,1	50	100	
Autre						
Fournisseurs	Clients	Comptables	Médias	Foires et salons	Confrères	Sous-traitants en maintenance
100	100	92,9	85,7	64,3	42,9	28,6

Source : confectionné par nos soins à partir du traitement des données par SPSS.

Interrogés sur leurs sources et moyens d'informations, nous avons relevés que sur les quatre sources que nous avons supposées le bouche à oreille est celui confirmé par 100% des enquêtés. Ensuite, c'est l'information auprès des institutions publiques qui est soulignée (57,1%), notamment auprès de la direction de l'industrie et de la chambre de commerce. En troisième position sont évoqués l'internet et les réseaux sociaux (50%). Par contre, on relève l'absence du recours aux agences compétentes (bureaux de conseil, engineering ...).

¹ Eu égard à l'organisation du travail au sein des entreprises, notamment celles où nous avons pu jeter un coup d'œil aux ateliers de fabrication, nous avons constaté l'adoption du travail à la chaîne avec simplification maximale des tâches, nous n'avons pas été étonnés de la non présence de stagiaires des centres de formation professionnelle, ni de main-d'œuvre qualifiée. Par exemple, dans une confiserie, nous avons observé pour la fabrication du chewing-gum le circuit suivant : broyeur de sucre → malaxeur → extracteur → refroidisseur → enveloppeuse → cellophaneuse → Mise en cartons → stockage → transport (livraison éventuelle).

Dans une autre usine de produisant des boissons dans des bouteilles en plastique, nous avons observé le circuit suivant : Laveuse → remplisseuse (remplissage et gazéification) → bouchonneuse → dateuse → fardeuse (mise en fardeaux) → mise en palettes → stockage → transport (livraison éventuelle).

Au-delà de ces quatre sources que nous avons vérifiées, nos entrepreneurs évoquent de leur propre chef d'autres sources d'information que nous énumérons ici par ordre décroissant du nombre de fois qu'elles sont citées ; les fournisseurs (100%), les clients (100%), les comptables (92,9%), les médias (85,7%), les foires et les salons (64,3%), les concurrents (42,9%) et, pour certains, les sous-traitants en maintenance (28,6%). (Tableau 70).

Autrement dit, malgré la part considérable des institutions publiques, on comprend que c'est à travers leurs réseaux de relations professionnelles que nos entrepreneurs trouvent accès à l'information dont ils ont besoin.

➤ *Un esprit créatif contrarié*

La moitié de nos enquêtés se déclarent « plutôt » créatifs, aucun ne le déclare de façon affirmative ou exclusive. Au fait, nos enquêtés nous expliquent qu'ils produisent ce qui se vend selon leur connaissance du marché et leur expérience. Cela semble bien fonctionner. Chacun a sa clientèle et sa zone de marché, et on produit en fonction de cela. Leur créativité aussi est tributaire de cela. Pour certains la créativité implique risque et coûts, c'est le cas en ce qui concerne les « recettes » des préparations. Celles-ci conditionnent le succès du produit et, par conséquent, la pérennité de l'entreprise. On nous a expliqué qu'elles doivent être variées mais en fonction des coûts et surtout des sources, en ce sens qu'il faut se méfier des « piratages ». Aussi, rien que par rapport à ces recettes, des mesures de « protection » sont appliquées dans les entreprises et imposées aux personnels. C'est ainsi qu'il est recommandé à ces derniers de ne jamais parler de ce qui concerne l'entreprise à des étrangers, ni de laisser entrer quelqu'un sans l'autorisation des responsables, la fabrication se fait dans des unités à l'abri des regards, etc.¹

➤ *L'avis de la famille et des amis au lieu des conseils d'experts*

Interrogés sur leurs sources d'inspiration en matière de créativité, nos enquêtés ont répondu à nos propositions de réponses comme suit : médias et internet (85,7%), la famille et les amis (42,9%), les concurrents et partenaires du territoire (07,1%), les bureaux de conseils (0%). Comme on peut le constater à la lecture de cette répartition, l'inspiration de nos enquêtés ne repose pas sur des études de marchés et les recommandations de bureaux de conseils en la matière, mais semble reposer davantage sur des considérations d'ordre personnels et socioculturels, en ce sens que le mimétisme, en observant ce que font les autres, notamment dans d'autres pays, à travers l'internet et les médias, et l'avis de la famille et des amis l'emportent sur celui des experts et des vrais spécialistes en la matière.

Au-delà, quand on analyse les autres sources évoquées par les enquêtés eux-mêmes à travers la modalité « Autre » proposée dans le questionnaire, nous remarquons qu'ils s'inspirent plus de leurs propres idées personnelles (71,4%), de ce qu'ils voient dans les magasins de vente (57,1%),

¹ Un producteur de madeleines, par exemple, nous a expliqué qu'il faut varier la recette en fonction des coûts. Il nous appris aussi que les recettes se vendent au marché informel à Alger. Elles sont soit inventées, soit volées. Les prix oscillent entre 30 et 70 millions de centimes (DZD). Celles-ci concernent toutes les activités agroalimentaires (biscuiterie, chocolaterie, confiserie,...).

des recommandations de leurs clients (57,1%) à condition qu'il y ait une grande convergence de ces recommandations et pas d'un ou deux clients seulement, de ce que font les concurrents du territoire (21,4%). Cette répartition des réponses propres des enquêtés confirme notre constat sur la précédente. Pourtant, comme on le montre plus loin (*Cf. Section 4*), certains enquêtés affirment apprendre beaucoup des foires et salons auxquels ils participent parfois.

➤ *L'outil de production : la solidité avant la sophistication*

Le matériel utilisé dans l'industrie agroalimentaire, toute production confondue, est un matériel durable (plus de 10 ans). Dans le cas de l'AEL de Boghni il doit répondre en plus à deux exigences supplémentaires, à savoir ; la simplicité de son utilisation (moins de sophistication) et le moins de pannes possible. C'est ce qui ressort du traitement des données de notre enquête sur la question. Aussi, nos entrepreneurs utilisent-ils tous à la fois du matériel neuf (moins de cinq ans) et du matériel d'occasion (plus de cinq ans) : 64,3% utilisent, entre autre, un matériel datant de cinq à neuf ans, 50% utilisent un matériel de 15 à 20 ans, 35,7% utilisent un matériel de 10 à 14 ans et 21,4% utilisent un matériel de plus de 20 d'âge. Seule une proportion de 28,6% utilise un matériel de moins de cinq ans.

Beaucoup de ces entreprises ont démarré avec un matériel d'occasion. Ceci n'est pas un handicap, bien au contraire, cela implique un coût d'acquisition inférieur et surtout une longévité plus longue du matériel. On nous a expliqué que le matériel fabriqué aujourd'hui est beaucoup moins solide mais plus sophistiqué que celui d'autrefois, notamment dans le domaine de la biscuiterie, de la chocolaterie et de la confiserie. Aussi, nos entrepreneurs optent-ils pour un matériel d'occasion pour les nouveaux, ou pour la modification de l'existant pour les anciens¹.

Nous avons relevé également qu'en matière de maintenance 28,6% ont recours à la maintenance étrangère surtout pour les pannes compliquées. 71,4% recours à une maintenance hors-wilaya, notamment auprès de sous-traitants compétents à Alger, Sétif et Bejaia.

57,1% recours à la maintenance de proximité, soit qu'il s'agisse de pannes simples, dans ce cas on répare seul ou on sollicite la compétence d'un concurrent ou confrère du territoire, soit qu'il s'agisse de certaines entreprises qui ont leur propre personnel d'entretien, c'est le cas des

¹ Lors d'un entretien, le propriétaire-dirigeant d'une biscuiterie et chocolaterie nous expliqué que par expérience (familiale), depuis 1977, ils préfèrent du matériel solide (notamment ; allemand, suisse, italien ou français, les plus chers sur le marché du neuf aujourd'hui), d'occasion et moins sophistiqué mais plus résistant et durable, dont certains composants sont en matière solide, voire inoxydable, mais chère (alliage, acier, bronze). Cela implique une main-d'œuvre plus nombreuse et non qualifiée (celle-ci existe à Boghni) mais, en revanche, moins de pannes, beaucoup plus chères en temps et en argent (pièces chères et non disponibles sur le marché local, maintenance étrangère ou locale mais monopolisée par certains sous-traitants). Cette façon de faire est adoptée dans toutes les entreprises de la famille.

Lors d'un autre entretien avec un dirigeant d'une confiserie, celui-ci nous a expliqué que la situation est un peu plus compliquée pour l'industrie de confiserie. Celle-ci rime avec capacité de production, laquelle rime à son tour avec automatisme, celui-ci impliquant moins de main-d'œuvre mais plus de qualification. La cadence moyenne des machines automatisées aujourd'hui est de 500 bonbons/minute, mais compte tenu de l'insuffisance de main-d'œuvre qualifiée et les coûts inhérents des pannes pour ce type de machines (le monopole exercé par certains sous-traitants professionnels qui imposent leurs prix ou le recours aux services du fournisseur en Europe qui implique aussi un coût élevé), il reste encore préférable de perdre en capacité de production, d'autant que les conditions actuelles du marché le permettent.

entreprises relevant d'un réseau d'entreprises familiales, ce personnel est mis à la disposition de toutes les entreprises de la famille tant à Boghni qu'ailleurs. Nous n'avons relevé que deux cas citant la maintenance issue de la wilaya¹.

On soulignera aussi dans certains cas, notamment les chocolateries, que l'absence de conditions de stockage adéquates (température réglable), tant au niveau des entreprises qu'au niveau de leurs clients-grossistes, font que la période d'été est une période de très faible production, voire de congé forcé, car, nous explique-t-on, le chocolat et certains de ses composants fondent à 32°². Du côté des producteurs de boissons en revanche les avis divergent. Pendant que ceux qui produisent avec des bouteilles en verre soulignent que c'est la solidité (notamment le matériel ancien) qui est recommandée avant la sophistication, ceux qui produisent en bouteilles en plastique (plus présentables et attirantes du point de vue esthétique et marketing) soulignent que le matériel, plus sophistiqué, doit être renouvelé après chaque cinq ans, sinon les pannes récurrentes, préjudiciables pour l'entreprises, apparaissent³.

Notons enfin, qu'en termes de croissance, 92,9% des entreprises enquêtées ont connu une croissance de leur taille, soit en termes d'effectifs employés, soit en termes de capacités de production, depuis leur création. Néanmoins, seules 14,3% continue encore de croître, tandis que 42,9% ont par la suite stagné et 35,7% ont par la suite décliné. Cela renseigne sur les conditions (difficultés) de leur exercice, d'une part et de leur cantonnement dans la petite échelle de production, plus maîtrisable, s'inscrivant ainsi plus dans leur conception propre de l'entrepreneuriat, une conception visiblement marquée du sceau des influences socioculturelles.

5. Approvisionnement/commercialisation

L'analyse de la fonction commerciale des entreprises de l'AEL de Boghni laisse entrevoir des éléments convergeant avec nos constats précédents concernant le fonctionnement global des entreprises de l'AEL.

➤ Une aire d'approvisionnement d'envergure nationale et supranationale

Interrogés sur l'origine géographique de leurs fournisseurs, les réponses des enquêtés se répartissent comme suit : commune (14,3%), daïra (00,0%), wilaya (28,6%), hors-wilaya (100%), étranger (35,7%). Ces résultats montrent que tous les entrepreneurs s'approvisionnent hors de la wilaya, notamment dans un grand nombre de wilayas du nord du pays ; Alger, Blida, Bejaia, Bord-Bouaarridj, Sétif, Oran, Ain-Témouchent, Djelfa, etc. A titre d'exemple certains producteurs de boissons s'approvisionnent à Bouira (Sour-El-Ghozlane) et Blida pour les emballages (bouteilles en plastique), à Batna pour les bouchons des bouteilles en verre et à Sétif

¹ Il s'agit d'ingénieurs ou techniciens indépendants ayant déjà travaillé dans des entreprises de maintenance. Ces deniers, jouissant d'une bonne expérience et ayant noué des contacts avec les différents industriels, ils offrent aujourd'hui leurs services, de façon informelle, aux différentes entreprises et à travers plusieurs wilayas, moyennant des contreparties financières beaucoup moins importantes que celles des entreprises de maintenance.

² Entretien avec un producteur de chocolat.

³ Entretiens avec les producteurs de boissons en question.

et Alger pour le reste de leurs intrants. Autrement dit, cette diversité des lieux d'approvisionnement est à lier à la multiplicité, la diversité et la variété des composants utilisés dans la production agroalimentaire et à la multiplicité conséquente des fournisseurs et leur dispersion dans l'espace national.

Plus intéressant encore, certains entrepreneurs s'approvisionnent directement de l'étranger. Ce sont ceux dont les entreprises font partie de réseaux d'entreprises familiales. Comme il nous a été expliqué par un dirigeant d'une biscuiterie-chocolaterie et un autre d'une confiserie, ces familles ont créé leurs propres sociétés d'import-export, à Alger et à Boghni, à travers lesquelles ils parviennent à s'approvisionner directement depuis l'étranger. Ainsi, le premier importe de la poudre de cacao directement de Malaisie et d'Espagne, et d'autres composants ou ingrédients de France et de Suisse où il trouve les meilleurs rapports qualité/prix. Le second importe, les arômes de France, la gomme d'Italie et le glucose de Suisse, pour les besoins de toutes les usines du réseau d'entreprises familial. Cela permet à ces entrepreneurs, en contournant les importateurs auprès de qui ils s'approvisionnaient au départ, d'avoir les meilleurs coûts des intrants et de mieux s'informer sur les marchés des intrants. Ces sociétés d'import-export créées, qui profitent à toutes les usines de la famille tant à Boghni qu'ailleurs, exercent aussi des opérations d'importation d'autres produits afin de rentabiliser leurs activités¹. On relèvera enfin deux producteurs, l'un de madeleines et l'autre de jus, qui s'approvisionnent au niveau de la commune en sachets plastiques et cellophane. Le recours au chef-lieu de wilaya s'effectue surtout pour les services de typographie ou flashage pour les emballages et l'approvisionnement en cartons et sachets et filets en plastique.

➤ *La part du marché informel*

Nous avons, par ailleurs, relevé que 64,3% des entrepreneurs s'approvisionnent à la fois auprès du marché formel et du marché informel, tandis que 35,7% ne s'approvisionnent qu'auprès du marché formel. Cependant, aucun ne s'approvisionne plutôt, ni exclusivement auprès du marché informel. Cette situation ne fait pas de l'AEL de Boghni une exception en la matière, bien au contraire, c'est la réalité de toutes les entreprises en Algérie. Le problème de facturation se pose fortement au niveau des fournisseurs.

➤ *La promotion des produits*

La promotion des produits se fait, selon les réponses aux questions fermées du questionnaire, comme suit : exposition à l'intérieur de l'établissement (78,6%), par le biais de délégués commerciaux (00,0%), par le biais des médias (07,1%), par le biais d'internet et des réseaux sociaux (14,3%). Visiblement les techniques de promotion sont essentiellement classiques. Nous pouvons même dire qu'il n'y a pas de promotion au propre sens du terme. Cela

¹ Propos recueillis lors des entretiens avec les entrepreneurs en question.

rejoint ce que nous avons constaté plus haut, à savoir ; que les entrepreneurs de Boghni sont plus guidés par des considérations personnelles et socioculturelles que par le calcul économique et rationnel. En effet, les réponses à la question fermée « Autre » le laissent penser ; essais par les clients (92,9%), clients de passage (35,7%), tournées auprès des revendeurs (28,6%). Aucun entrepreneur n'affirme recourir aux pratiques du marketing moderne (campagnes publicitaires, délégués commerciaux, ...), ce sont surtout des pratiques commerciales traditionnelles qui dominent.

➤ *Les grossistes, principal circuit de distribution*

Concernant les circuits de commercialisation, il s'avère que 100% des entrepreneurs enquêtés vendent leurs productions par l'intermédiaire des grossistes. 42,9% le font par le biais des détaillants. Cependant, 14,3% vendent aussi aux particuliers (consommateurs finals), c'est le cas de deux producteurs de boissons qui précisent, néanmoins, que cela est conditionné par une certaine quantité minimum en dessous de laquelle ils ne vendent pas¹. Aucun producteur ne pratique la vente par internet.

➤ *Une aire commerciale nationale*

Le dernier élément qui concerne notre analyse de la fonction commerciale des entreprises de l'AEL de Boghni est leurs aires d'attraction commerciale et, par conséquent, celle de l'AEL dans son ensemble. Le traitement des données de l'enquête concernant l'origine géographique des clients nous donne les résultats suivants ; commune (28,6%), daïra (42,9%), wilaya (85,7%), hors-wilaya (92,9%), étranger (00,0%).

L'aire commerciale de l'AEL est d'envergure nationale, la quasi-totalité des producteurs ont leurs clients dans les autres wilayas, particulièrement dans la partie nord du pays, d'Est en Ouest, et beaucoup moins en revanche dans le sud du pays.

La part des clients venant de la wilaya de Tizi-Ouzou est tout aussi importante, la Kabylie semble être un marché important pour nos entrepreneurs². La région de Boghni constitue aussi un marché important pour 42,9% des producteurs enquêtés, tandis que la commune l'est pour 28,6% d'autres eux. En revanche, aucun producteur n'exporte sa production vers l'étranger.

Ainsi, l'AEL de Boghni, à l'instar de celles de Béni-Zmenzer et de Bouzeguène, se suffit des marchés local et national en attendant la conquête de l'international.

1 Entretiens avec les deux producteurs en question.

2 Pourtant, lors d'un entretien avec un producteur de boissons, celui-ci nous a affirmé que les produits des fabricants de boissons de Boghni ont plus de succès dans d'autres wilayas que dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Section 4 : Les relations avec les acteurs locaux

L'objet de la présente section est de mettre en exergue les relations des producteurs en agroalimentaire de l'AEL de Boghni avec les différents partenaires du territoire, notamment les institutions publiques et les élus locaux.

1. Les relations avec les centres de formation et les universités

L'analyse des relations des producteurs de Boghni avec les institutions de formation, tant professionnelles que d'enseignement supérieur, montre une distanciation importante entre les deux parties. C'est ce que nous montrons dans ce qui suit en nous appuyant sur les données de notre enquête.

➤ *La relation aux institutions de formation : la difficile osmose*

Tous les producteurs enquêtés (100%) déclarent n'avoir jamais eu de partenariats ou une quelconque convention de coopération avec une institution de formation quelque en soit la nature. A priori, le principal motif à mettre en cause ici est que l'essentiel de la main-d'œuvre employée dans les entreprises d'agroalimentaires de Boghni est non qualifiée et ne nécessite pas de formation, et donc de stage dans le cadre des formations professionnelles.

De même, un seul producteur a déclaré avoir déjà assisté à un colloque sur le l'entrepreneuriat et le développement local dans notre faculté. Il affirme avoir été mis au courant de l'événement et invité à y assister par une étudiante qui l'interrogeait, quelques temps auparavant, lors d'une enquête de terrain dans le cadre de son mémoire de Magistère.

Les raisons de ce non assistance aux rencontres scientifiques de l'université sont dues à 92,9% à la non invitation de nos producteurs, à leur non information (85,7%), par faute de temps (42,9%) et/ou parce que les producteurs n'y voient pas d'intérêt (35,7%). Ce sont pratiquement les mêmes considérations qui motivent la non participation des producteurs des AEL de Béni-Zmenzer et de Bouzeguène qui motivent aussi ceux de l'AEL de Boghni. A première vue on serait tenté de dire que c'est le manque d'information qui empêche nos entrepreneurs d'assister aux événements scientifiques qu'organise notre université ou une toute autre université du pays. Nous sommes réticents à cela, car de notre propre expérience nous avons constaté la réfraction des entrepreneurs de Boghni aux universitaires. Nous sommes quasi-systématiquement assimilés à des agents de contrôle de la DCW ou du fisc, si ce n'est pour des « espions » industriels. Nous citons quelques exemples d'épisodes que nous avons vécus lors de notre enquête. Le premier est celui d'un producteur de chocolat, que nous sommes allés voir de la part de nos connaissances au niveau de la CCID qui nous ont même remis un écrit justificatif et qui sont aussi ses connaissances vu qu'il est adhérent de cette institution. Pourtant, celui-ci n'a pas voulu nous recevoir, ni répondre à notre questionnaire, que ce soit de façon directe (auto-administrée) ou de nous entretenir (mode d'administration par enquêteur), ni accepté de le faire par téléphone ou internet. Bien plus, des instructions sont données aux employés afin de ne pas répondre à tout

étranger sur les questions concernant l'entreprise. C'est ainsi qu'à notre surprise, sa secrétaire, celle qui l'avait informé de l'objet de notre visite, et qui est aussi une de nos anciennes étudiantes, vers laquelle nous nous sommes tournés faute d'informations de la part du propriétaire, toute gênée, nous a expliqué que des instructions sont données à tout le personnel pour ne jamais parler, auprès de qui que ce soit, des affaires qui concernent l'entreprises au risque de se voir sanctionné. Ce qui fait que nous en sommes ressortis de là-bas sans la moindre information, même pas celle de sa date de création.

Le second épisode est celui d'un autre producteur qui a refusé de répondre à notre questionnaire en soulignant ; « *Nous avons répondu tant de fois à des questionnaires mais rien n'a changé pour nous !* ».

Le troisième épisode est celui d'un gérant d'une fromagerie, que nous avons trouvé de mauvaise humeur ce jour là, et qui nous a répondu sur un ton très remonté en disant : « *Allez poser ces questions à votre Bouteflika, c'est lui le responsable de tous ces problèmes dans lesquels nous sommes !* ». Ces épisodes ne sont malheureusement pas les seuls du genre que nous ayons rencontré à Boghni, sauf que dans les autres cas on nous donnait rarement d'explications quant aux refus de répondre ou, dans d'autres cas, aux refus de nous ouvrir les portes en simulant l'absence. Ce genre d'épisodes nous est revenu à l'esprit au moment où nous analysions la présente question de la relation de nos producteurs avec l'université. Un état d'esprit plutôt réfractaire vis-à-vis des institutions publiques, notamment l'université, caractérise un grand nombre des entrepreneurs de l'AEL de Boghni.

Après cette mise au point, nous pouvons relever à partir du traitement des données des questionnaires qu'il existe un problème de communication entre les deux parties. Celui-ci se pose de deux manières. La première est le fait que l'université ne sait visiblement pas faire la « promotion » de ses événements scientifiques. En effet, on trouve rarement des affichages ou autre forme d'information de ces événements dans les institutions publiques ou nulle part ailleurs, ce qui empêche l'information de se diffuser au-delà du territoire de l'université.

Ces informations restent fortement circonscrites aux réseaux universitaires, de la sorte les autres acteurs locaux ne sont pas informés. Ce problème est, par ailleurs, confirmé par les 92,9% des enquêtés qui déclarent n'avoir jamais été invités. L'« invitation » est la deuxième manière dont se pose le problème. Même en étant informé de l'événement à temps, culturellement parlant, les entrepreneurs attendront d'être conviés comme il est traditionnellement d'usage dans la société kabyle. Qui plus est, la réfraction soulignée plus haut implique pour certains entrepreneurs que si je ne veux pas recevoir la visite des universitaires dans mon entreprise, je ne veux pas non plus y aller vers eux. C'est ce que semble dire les 35,7% des enquêtés qui déclarent ne pas y trouver d'intérêt dans les manifestations scientifiques des universités.

Par ailleurs, les responsabilités assumées par les entrepreneurs dans la gestion de leurs entreprises, notamment les déplacements incessants vers les différentes wilayas, vers les

différents partenaires et autre, ne leur laisse pas beaucoup de temps libre, notamment pour assister aux manifestations scientifiques des universités.

Autrement dit, les passerelles, en vue d'une coopération mutuelle entre les deux parties, restent à construire et, à notre sens, il incombe davantage à l'université d'en être l'initiateur.

Sur un autre plan, nous avons 64,3% des enquêtés qui déclarent recevoir ou avoir déjà reçu la visite d'étudiants dans le cadre de leurs mémoires et thèses. Ces mêmes enquêtés déclarent pour 64,3% d'entre eux que ces « échanges » sont improductifs, estimant qu'ils n'y ont jamais rien gagné, tandis que 28,6% n'ont pas d'opinion sur ces « échanges » (ni productifs, ni improductifs). Un seul cependant a répondu avoir trouvé ces échanges plutôt productif¹.

Enfin, tous les producteurs déclarent ne pas recruter de stagiaires dans le cadre des formations professionnelles, précisant que celles-ci ne relèvent pas de leur domaine et leur main-d'œuvre est essentiellement banale, ne nécessitant pas de formation diplômée, ni n'exigeant une qualification précise. Ainsi, malgré que la moitié des producteurs de notre échantillon soit de niveau universitaire, les relations avec l'université et les centres de formation professionnelle sont quasi-absentes. Comme souligné plus haut, les producteurs de Boghni obéissent surtout aux influences de leur environnement socioculturel et surtout familial. De ce point de vue, il devient compréhensible que les indications ou les leçons des universités soient reléguées au second, voire au dernier rang, de leurs considérations.

2. Les rapports aux institutions publiques

L'analyse des rapports de nos entrepreneurs aux autres institutions publiques montre que la situation n'est pas meilleure qu'elle ne l'est avec les institutions de formation.

64,3% des enquêtés indiquent qu'ils sont affiliés ou adhérents aux institutions publiques sans qu'ils en soient légalement obligés, dont 57,1% à la CCI-Djurdjura et 07,1% à l'UGCAATO². Précisons cependant que l'UGCAATO est le syndicat des commerçants et artisans dans la wilaya, il est donc censé défendre les intérêts de ces derniers, ce n'est pas une institution publique. La CCID est une EPIC dotée de l'autonomie financière et d'une organisation duale composée d'organes élus, représentés par les commerçants-adhérents dont le président de la chambre, et d'organes administratifs. En Algérie, toute personne physique ou morale exerçant une activité commerciale, industrielle ou de service, inscrite au registre du commerce est considérée comme affiliée à la CCI. Cependant, l'adhésion dépend de la volonté des affiliés moyennant une cotisation annuelle. L'adhésion des entrepreneurs est motivée par les avantages que la Chambre offre en contre partie. Néanmoins, en dehors de la certification de documents commerciaux et quelques prestations techniques, entre autres avantages fournis par la Chambre, nos entrepreneurs n'y trouvent pas le soutien efficace et réel qu'ils veulent. Qui plus est, on reproche

¹ Rappelons qu'il s'agit essentiellement d'étudiants en sciences économiques et en sciences biologiques (contrôle de qualité) que ces producteurs reçoivent.

² Union générale des commerçants et artisans algériens de Tizi-Ouzou.

à cette institution le manque de transparence, l'iniquité et l'abus de confiance¹.

Sur un autre plan, contrairement aux entrepreneurs de Béni-Zmenzer et de Bouzeguène, 64,3% des enquêtés déclarent être en permanence au courant de l'évolution des politiques publiques (lois, actions, ...) concernant leurs activités. A notre sens, ceci est à lier en grande partie au niveau d'instruction des entrepreneurs de Boghni (50% sont universitaires).

Par ailleurs, nous avons relevé que 57,1% des enquêtés ont bénéficié d'une aide publique, de toutes les formes que celle-ci peut prendre ; crédit bancaire bonifié ou pas, prêt financier non remboursable, aides dans le cadre des dispositifs d'aide et de soutien à la création (ou extension), octroi d'assiette foncière, etc. Le reste 42,9% n'en ont jamais bénéficiés.

De même que 85,7% des enquêtés pensent que les institutions publiques au niveau local ne contribuent pas à l'efficacité de leurs activités, dont 35,7% en sont certains, tandis que deux seulement pensent qu'elles contribuent peut-être. Cette négation est expliquée par les relations plutôt froides, voire contraintes, antagoniques et improductives entre les entrepreneurs et ces institutions. Nous citerons comme exemple de cet « antagonisme » le cas de la commande publique. Un seul en a déjà bénéficié auprès de l'APC, il y a deux ans. Il s'agit d'une entreprise de conditionnement alimentaire, et selon le dirigeant enquêté la facture n'est toujours pas réglée. Aussi, déclare-t-il que plus jamais il ne traitera avec les institutions de l'Etat². A l'exception de celui-ci, aucun autre producteur parmi nos enquêtés n'a bénéficié d'une commande publique, notamment auprès des institutions de Boghni, ni de la wilaya.

➤ *Une confiance mitigée dans les institutions publiques*

En abordant la question des ententes et de la confiance entre acteurs du territoire, les résultats de notre enquête confirment le constat précédent. En effet, 57,1% des producteurs enquêtés déclarent n'avoir plutôt pas confiance dans les institutions publiques locales, tandis que 35,7% déclarent n'en avoir pas du tout, soit au total 92,9% d'opinion défavorable. Seul un producteur est peu critique envers ces institutions en affirmant avoir une opinion neutre (ni oui, ni non). Nous avons poussé l'analyse plus loin et cherché à connaître les raisons de ce manque de confiance. Les résultats de l'enquête montrent, selon les proportions des réponses, les raisons suivantes : incompétence (85,7%), absence de concertation dans les décisions (78,6%), partialité (21,4%), absence d'éthique (21,4%) et attitudes non constructives (07,1%).

Ces résultats nous apportent de nombreuses informations. Le premier élément mis en avant est l'incompétence des institutions, celle-ci n'implique pas forcément l'incompétence des personnels de ces institutions mais plutôt celle des lois et règlement en vigueur, d'une part et celle de la logique d'action de ces institutions, d'autre part, qui ne répondent pas aux attentes des producteurs. En avançant plus loin nous trouvons, en effet, que le deuxième motif invoqué est l'absence de concertation (78,6%). Celle-ci implique que la raison pour laquelle les décisions et

¹ Propos recueillis auprès de certains producteurs lors d'entretiens.

² Entretien avec le propriétaire-dirigeant de l'entreprise en question.

les actions des institutions locales ne répondent pas aux attentes des entrepreneurs est due au fait qu'elles sont prises sans leurs avis et loin d'eux (les décisions venant des Ministères). Parallèlement à cette réalité, certains entrepreneurs avancent en plus d'autres problèmes, liés dans ce cas aux personnels des institutions publiques, qu'ils accusent de comportements contraires à l'éthique du travail dans l'administration publique (21,4%), dont la partialité envers les administrés (21,4%). Un seul entrepreneur répond, pour résumer l'image qu'il a de ces institutions, que par leurs actions ces institutions montrent des attitudes non constructives.

➤ *Absence de confiance envers les élus*

Dans notre étude nous nous sommes aussi intéressés à l'autre catégorie d'acteurs locaux que sont les élus (APW, APC). Nous avons relevé le même constat que pour les institutions déconcentrées. En effet, ces élus, censés représenter les institutions publiques décentralisées et par la même les intérêts des citoyens, dont les entrepreneurs, nous avons été étonnés des résultats de notre enquête. En effet, 92,9% ont une opinion négative des élus, dont 57,1% n'ont plutôt pas confiance en eux et 35,7% n'en ont pas du tout. Un seul cependant se montre neutre en déclarant que c'est l'administration qui contrôle tout et que selon lui, les élus n'ont réellement pas de prérogatives.

Nous avons cherché les raisons de ce manque de confiance envers des élus du peuple. L'enquête par questionnaire/entretiens a permis d'en comprendre les raisons à travers le traitement des réponses des producteurs que nous avons regroupées en quatre groupes de réponses, selon leur sens, comme suit : non intérêt des élus pour les préoccupations des producteurs (92,9%), incompétence (85,7%), opportunistes (21,4%) et partialité (14,3%).

Visiblement, les mêmes reproches faits aux représentants de l'Etat sont également fait aux représentants du peuple. L'on remarque que pour nos producteurs leurs préoccupations ne sont pas celles des élus et que ces derniers ne s'en soucieraient pas, ce qui amène nos producteurs à observer que ces élus ne sont pas compétents, dans la mesure où, selon les propos de certains, ils n'ont jamais fait quelque chose en leur faveur et qu'à ce titre ils ne sont pas mieux que les agents des institutions publiques¹. Certains producteurs vont encore plus loin en les qualifiant d'opportunistes qui ne sont venus aux assemblées que pour leurs propres intérêts. D'autres, les accusent de partialité, soulignant que lorsqu'il s'agit de leurs amis ils savent faire preuve de compétence².

➤ *La difficile entente producteurs-institutions publiques locales*

Etant donné ces résultats sur l'état de la confiance entre producteurs de Boghni et institutions publiques locales chargées de les aider et de les encadrer, nous n'avons pas été étonnés de constater aussi que 92,9% des enquêtés déclarent n'avoir jamais entrepris, ni essayé

¹ On nous a cités, à titre d'exemple, l'état complètement délabré de la zone d'activité.

² Propos recueillis auprès d'un producteur lors de l'entretien.

d'entreprendre, quelque chose avec une institution publique. Un seul cependant, le même qui s'est montré neutre envers les institutions publiques, un artisan en produits alimentaires, a évoqué l'expérience d'une association des artisans producteurs de pâtes alimentaires de la wilaya, précisément autour du produit couscous en 2009, initiée par la CAMTO et un groupe d'artisans de la wilaya. Ce même artisan souligne également l'épisode d'une promesse du wali, lors d'une foire/exposition, de mettre en place un mécanisme ou commission qui devait se charger de dégager une part de la demande publique émanant des cantines scolaires à travers la wilaya, mais cette idée ne s'est pas encore concrétisée¹. Sur un même plan, nous avons également relevé que 78,6% des enquêtés n'ont jamais fait partie d'une association ou d'une quelconque corporation industrielle ou à caractère économique. Cependant, 21,4% l'ont déjà été. Deux ont évoqué l'expérience d'une association de wilaya, à la fin des années 90, regroupant les industrielles de la wilaya. Celle-ci n'a pas duré longtemps (dissoute entre 2002 et 2004), alors que l'un, un producteur de boissons gazeuses, évoque le non respect répété des engagements pris concernant surtout les prix, la qualité et les règles de vente (ententes), l'autre, un producteur de biscuits, évoque le problème des comportements opportunistes qui, avec le temps, ont détourné l'association de ses véritables objectifs, ce qui aurait, selon lui, entraîné rapidement la défection des adhérents. Un troisième a évoqué l'expérience, en 2009, d'une association des artisans producteurs de pâtes alimentaires de la wilaya, précisément autour du produit couscous traditionnel, initiée sous le pilotage d'un cadre de la CAMTO. L'expérience fut très productive et très réussie au départ, mais très vite, après 2013 avec le départ du cadre le CAMTO, muté dans une autre wilaya, et vu que personne ne voulait (ou ne pouvait) prendre le relais, les mauvais réflexes de non respect des engagements pris et des ententes établies sont réapparues, ce qui a entraîné la disparition de l'association dès 2014². Plus étonnant encore, plus loin, nous avons relevé que 71,5% ne sont pas prêts d'intégrer une telle corporation ou association, dont 28,6% en sont certains. Même ceux qui ont déjà fait l'expérience par le passé, à l'exception de l'artisan en pâtes alimentaires que nous avons évoqué, ne sont pas prêts d'y recommencer.

Les arguments multiples avancés par les 28,5% qui sont plutôt prêts à intégrer une association ou une quelconque corporation regroupant les producteurs, particulièrement à Boghni, nous les avons regroupés suivant leurs sens en trois groupes se répartissant comme suit : défense des droits et intérêts des producteurs (100%), accès à l'information (100%), régulation du travail (50%). Ces arguments montrent les préoccupations de ceux qui ont conscience que l'union fait la force. En revanche, pour les 71,5% des enquêtés qui ne sont pas prêts d'intégrer une telle association, nous avons regroupés les arguments avancés en quatre groupes suivant leur sens, à savoir ; entente difficile (100%), absence de motivation et de sérieux chez les confrères (78,6%), faute de temps (60%), déçus des expériences passées (57,1%).

¹ Entretien avec le producteur en question.

² Propos recueillis auprès de l'artisan en question.

Visiblement, la totalité des enquêtés qui ne sont pas prêts d'intégrer une association de producteurs ont conscience de la difficulté d'établir des ententes entre concurrents du territoire, voire même hors du territoire (wilaya). Beaucoup, notamment les anciens, observent la dégradation des comportements des concurrents du territoire et le développement de l'individualisme et de l'opportunisme, ce qui a notoirement induit une perte de confiance dans les confrères et une démotivation profonde (78,6%)¹. Beaucoup, notamment les anciens, ont aussi dans la mémoire le souvenir des mauvaises expériences en la matière vécues par le passé, cela est également perceptible dans la déception exprimée par 57,1% d'entre eux. Enfin, 60% ont conscience que faire partie d'une association exige du temps, ce qui justement ils n'ont pas.

3. La participation aux foires et manifestations commerciales

L'avant-dernier point analysé est la participation des producteurs de Boghni aux différentes manifestations commerciales (foires, expositions, salons,...) organisées par les différentes institutions publiques locales. Les résultats sont consignés dans le tableau 71.

Tableau n° 71 : « Répartition des enquêtés selon leurs participations aux manifestations commerciales »

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Oui toujours	1	7,1	7,1	7,1
Oui parfois	6	42,9	42,9	50,0
Ni oui, ni non	1	7,1	7,1	57,1
Non rarement	1	7,1	7,1	64,3
Non jamais	5	35,7	35,7	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Source : confectionné par nos soins à partir du traitement par le logiciel SPSS.

Comme on peut le remarquer, 50% des enquêtés ont déjà participé à des manifestations commerciales ; salon ou foire, dont 42,9% toutefois de façon irrégulière. En revanche, nous avons 35,7% qui n'ont jamais pris part à ce genre de manifestations.

Cependant, pour ceux qui en ont déjà pris part, les opinions sur les expériences déjà vécues sont différentes, nous les avons résumées en quatre groupes suivant leur sens. Elles se présentent comme suit : tout à fait enrichissante (42,8%), plutôt enrichissante (28,6%), plutôt improductive (14,3%), tout à fait improductive (14,3%). Ce sont ceux qui participent aux foires internationales d'Alger, notamment celles de la SAFEX et le salon Djazagro, qui sont satisfaits. Ils le sont par rapport à l'organisation, aux inspirations par les produits étrangers et surtout aux contacts noués avec des partenaires étrangers. Par contre, ce sont ceux qui ont participé aux foires et salons locaux (à Tizi-Ouzou) qui sont plutôt déçus, notamment des mauvaises organisations, des faibles

¹ Comme nous l'avons sous-entendu plus haut, lors d'un entretien avec un ancien producteur de boissons gazeuses, celui-ci a souligné le changement de comportement chez les concurrents du territoire, particulièrement depuis 2001, date qui a vu, selon lui, l'arrivée d'un grand nombre de nouveaux producteurs avec de nouvelles mentalités et de nouveaux comportements qui ont conduit progressivement à la dégradation de tout ce qui a été construit par le passé en termes de règles et d'éthique (codes moraux) du travail au sein du territoire de Boghni. Lui-même ayant fait partie d'une association par le passé, aujourd'hui il ne croit même pas à la possibilité d'un tel projet. C'est dire le niveau de déception dans lequel il est aujourd'hui.

contacts entre producteurs et de la faible portée des événements¹. Cependant, un seul ; un industriel en biscuiterie, ne se prononce pas, nous pouvons l'inclure dans la catégorie « non jamais » étant donné qu'il déclare que ces événements, y compris la foire internationale d'Alger, ressemblent plus à des braderies qu'à des événements économiques. Aussi, déclare-t-il qu'il y va régulièrement mais en tant que visiteur et pas comme exposant ou participant².

Pour ceux qui n'y participent pas, en choisissant entre une ou plusieurs réponses fermées proposées, les raisons invoquées se répartissent comme suit : faute d'invitation (83,3%), non intéressé (83,3%), faute d'information (66,7%), faute de temps (50%), autre (33,3%). Ces chiffres montrent, encore une fois, le problème d'information que connaissent les producteurs, d'une part et leur désintéressement des actions (services) des institutions publiques, d'autre part. Ils montrent aussi la forte implication de certains propriétaires-dirigeants dans la gestion et l'exécution des activités au sein de leurs entreprises, au point de ne pouvoir organiser leur participation aux manifestations commerciales. D'autres, enfin, évoquent d'autres motifs en plus, tels que le manque de sérieux et l'incompétence dans l'organisation de ces événements de la part des institutions publiques de la wilaya.

4. Participation aux formations dispensées par les institutions publiques

Le dernier volet de notre analyse de l'AEL de Boghni concerne la participation des producteurs aux diverses formations dispensées par les différents institutions locales. Les résultats de l'enquête se répartissent comme indiqué au tableau 72.

Tableau n° 72 : « Répartition des enquêtés selon leur participation aux formations dispensées par les institutions publiques locales

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui toujours	1	7,1	7,1
	Non rarement	2	14,3	21,4
	Non jamais	11	78,6	100,0
	Total	14	100,0	

Source : confectionné par nos soins à partir du traitement par le logiciel SPSS.

Comme on peut le lire sur le tableau, 92,9% des enquêtés ne prennent pas vraiment part aux diverses formations organisée par les diverses institutions publiques locales, dont 78,6% déclarent n'y avoir jamais pris part. 14,3% déclarent le faire rarement, ce sont surtout ceux qui ont déjà assisté à des séminaires ou rencontres d'information sur des thématiques précises au

¹ Un producteur de boissons nous a relaté son expérience à Tizi-Ouzou où il avait participé au « Marché solidarité : consommations algériennes » organisée durant le mois de ramadhan 2016. Il affirme avoir participé à ses frais (transport, main-d'œuvre, droits de participation (1000DA/jour),...) où il avait pourtant vendu à l'unité au prix d'usine. Il déplore l'organisation (favoritisme, désorganisation, absence de sécurité). Il affirme même avoir été volé la nuit, accusant les agents chargés de la sécurité. Il déclare alors qu'il ne participera plus à une quelconque manifestation commerciale dans la wilaya.

² Celui-ci met en avant la mauvaise organisation de la foire internationale d'Alger qui voit l'affluence de gens qui n'ont rien d'opérateurs dans le domaine industriel, notamment les familles avec des enfants se croyant dans une braderie, ce qui est selon lui un non sens, synonyme de mauvaises organisation et gestion de l'événement et un point négatif pour l'image de l'économie algérienne vis-à-vis des partenaires étrangers.

niveau de la CCID¹. Le seul (07,1%) qui a répondu y prendre part toujours est un artisan en pâtes alimentaires, il est en contact permanent avec la CAMTO et participe à la quasi-totalité de ses actions. Il déclare au passage qu'il trouve ces formations très intéressantes².

Nous avons cherché les raisons du non engouement pour ces formations. Les réponses obtenues se présentent comme suit : non intéressés (84,6%), faute de temps (69,2%), faute d'information (53,8%), mauvaise qualité des formations (07,1%), autre (00,0%). La réponse la plus fréquente, donnée par la quasi-totalité des enquêtés est le non intéressement. Ce qui suppose que pour les concernés que ces formations n'ont aucune utilité pratique pour eux. Soulignons qu'il est surtout fait allusion ici aux formations en management, fiscalité, comptabilité. Le niveau d'instruction de nos enquêtés (50% sont universitaires) et le recrutement pour certains d'un personnel comptable et financier font qu'ils se passent systématiquement de ce genre de formations, mais, le désintérêt est moins systématique lorsqu'il s'agit de journées et séminaires d'information.

Un autre argument, également conséquent, est le manque de temps. Certains autres enquêtés, des non adhérents à la CCID, mettent en avant le manque d'information sans toutefois préciser que dans le cas contraire ils s'y rendraient de fait. Un seul cependant remet en cause la qualité des formations dispensées soulignant que, selon ce que d'autres lui auraient raconté, celles-ci n'apportent rien d'utile à son activité. Au fait, ce constat rejoint ce que nous avons souligné plus haut, à savoir ; que les producteurs de Boghni sont d'abord guidés par des considérations individuelles et les influences de l'environnement socio-familial, avant les considérations de calcul économique.

5. La dimension systémique dans l'AEL de Boghni

Comme pour les deux cas précédents, il s'agit ici d'établir une classification de l'AEL Boghni à partir d'une grille de comparaison, la même que celle que nous avons établie précédemment, pour déterminer sa dimension systémique à la lumière de celle d'un SPL. La comparaison établie dans le tableau 73 donne une valeur globale de 29, soit nettement inférieure au seuil minimum retenu. Cela implique que beaucoup de critères clés faisant un SPL ne sont pas suffisamment, ou pas du tout, réunis dans l'AEL de Boghni. En sus d'un effectif d'entreprises encore faible, ce sont aussi les faibles relations interentreprises et leur quasi-nullité avec les autres acteurs du territoire qui sont aussi en cause. Cela empêche le développement de routines de travail, de la confiance, des ententes et d'actions collectives, c'est-à-dire les modalités des proximités organisationnelle et institutionnelle. Dès lors, ce sont encore une fois, essentiellement les modalités de la proximité physique qui jouent le plus. Contrairement à une logique de SPL, ce ne sont à priori pas les relations de complémentarité qui réunissent les entreprises au sein du même espace, mais surtout l'attachement familial et les économies d'agglomération et

¹ Un producteur a déclaré avoir assisté, il y a quelques années, à un séminaire d'information sur la fiscalité et les dispositions de la loi de finance à l'époque. Un autre a évoqué un épisode, plus récent, où il a assisté à une journée d'information sur le registre de commerce et les comptes sociaux.

² Propos recueillis auprès de l'artisan en question.

d'urbanisation. Par conséquent, nous sommes plutôt devant le cas d'une agglomération géographique de moyennes, petites et très petites entreprises répondant plus à une logique de « co-localisation » que d'une logique de « coordination ». Ce qui exclut notre AEL d'une qualification de SPL.

Tableau n° 73 : Classification de l'AEL de Boghni par rapport à un SPL

Paramètre		Modalité	Coeff- icient	Annotation					
				SPL				AEL Boghni	
				Valeur minimum		Valeur maximum			
				Note I	Valeur I	Note II	Valeur II	Note	Valeur
Seuil d’effectif		< 100 PME	2	1.	2	-	-	1	2
		> 100		-	-	2	4	-	-
Trajectoire de formation		Récente	2	1	2	-	-	1	2
		Ancienne		-	-	2	4	-	-
Relations interent- reprises	Coopération	Forte	5	-	-	2	10	-	-
		Faible		1	5	-	-	1	5
		Nulle		0	0	0	0	-	-
	Division du travail	Oui		1	5	2	10	-	-
		Non		0	0	0	0	0	0
Proximité	Organisationnelle	Forte	5	-	-	2	10	-	-
		Faible		1	5	-	-	1	5
		Nulle		0	0	0	0	-	-
	Institutionnelle	Forte		-	-	2	10	-	-
		Faible		1	5	-	-	-	-
		Nulle		0	0	0	0	0	0
Flexibilité du travail		Oui	3	1	3	2	6	1	3
		Non		0	0	0	0	-	-
Régulation du marché du travail		Oui	3	-	-	1	3	-	-
		Non		0	0	-	-	0	0
Influence positive du milieu socioculturel		Forte	5	-	-	2	10	-	-
		Moyenne		1	5	-	-	1	5
		Faible		0	0	0	0	-	-
Contribution des institutions locales		Forte	5	-	-	2	10	-	-
		Faible		1	5	-	-	1	5
		Nulle		0	0	0	0	-	-
Milieu innovateur		Oui	5	1	5	2	10	-	-
		Non		0	0	0	0	0	0
Ouverture sur l’extérieur		Nationale	2	1	2	-	-	1	2
		Nationale /Etranger		-	-	2	4	-	-
Total				-	44	-	91	-	29

Source : confectionné par nos soins.

Conclusion au chapitre III

Au terme de ce chapitre, nous pouvons dire que nous assistons à Boghni à l'émergence spontanée d'une AEL spécialisée autour d'une branche d'activité, à savoir ; l'agroalimentaire. Contrairement aux AEL de Bouzeguène et de Béni-Zmenzer, elle est constituée en majorité (57,1%) de petites entreprises (10 à 49 employés) et à 35,7% de micro-entreprises (moins de 10 employés). Elle est visiblement soumise à un triple « effet territoire ».

D'abord, un effet géographique, expliqué par le jeu des modalités de la proximité géographique. Le choix de la localisation, après le facteur principal qu'est l'attachement familial et ethnique, est expliqué par la renommée historique de la région dans l'activité et l'existence d'activités similaires qui supposent le partage d'une aire commerciale commune.

Ensuite, un effet socioculturel, expliqué par le fait que, quoique relevant du secteur industriel, l'organisation et le fonctionnement des entreprises sont fortement frappés du sceau de la société traditionnelle ; l'importance de la propriété familiale (85,7%), la transmission inter-générationnelle du métier (57,1%), la préférence pour la petite échelle de production, la faible sophistication des équipements, la faible créativité, la réfraction au travail en association, enfermement par rapport aux concurrents et aux institutions publiques locales.

Il en découle que les relations entre entreprises sont faibles, notamment les relations de travail, qui sont ainsi dominées et circonscrites au cercle des amis et de la famille. Cela induit une absence de coopération, et donc le non développement de routines de travail, et accentue le manque de confiance entre entrepreneurs. Autrement dit, cela empêche la construction d'un « espace de rapports » des entrepreneurs où se manifesteraient les effets de la proximité organisationnelle. L'absence de routines de travail et de la confiance rend par la suite difficile l'établissement des normes de travail, des actions collectives et des ententes. Autrement dit, entrave la construction d'un « espace de référence » ou de « similitude » des entrepreneurs où pourraient se manifester les modalités de la proximité institutionnelle.

Enfin, un effet institutionnel se manifeste également, à travers les relations des entrepreneurs aux autres acteurs du territoire. Ces relations sont faibles, voire absentes avec certaines institutions, notamment les collectivités locales (APW et APC). Elles le sont cependant moins avec les banques et la chambre de commerce (CCID), contrairement aux deux AEL étudiées précédemment, et probablement à cause du meilleur niveau d'instruction des entrepreneurs, d'une part et du coût lourd de la création et de l'exploitation des entreprises, d'autre part. On note une absence de confiance importante avec ces institutions et une opinion négative de la quasi-totalité des enquêtés envers elles, y compris celles élues. 93% n'ont jamais entrepris une action en commun avec une institution publique locale. L'incompétence et le manque de concertation sont les principaux reproches qu'on leur fait.

Au final, tous ces constats nous amènent à la conclusion que l'AEL de Boghni s'inscrit plus dans une logique de « co-localisation » que de « coordination » contrairement à un SPL. La classification établie à la fin du chapitre, qui donne un score de 29 points, soit en deçà du minimum requis pour la qualification de SPL, le justifie amplement.

Finalement, on retrouve dans les trois AEL étudiées quasiment la même réalité. Le chapitre suivant tente d'en analyser les causes et d'en expliquer les mécanismes.

Chapitre IV

**Les dimensions socioculturelle et institutionnelle
dans les AEL de la wilaya de Tizi-Ouzou**

Introduction au chapitre IV

Dans les trois derniers chapitres nous avons mis en évidence les caractéristiques des trois AEL, à travers lesquelles nous avons pu en entrevoir les marques socioculturelles et institutionnelles. Le présent chapitre consiste à recentrer l'analyse sur ces deux dimensions à la lumière de configurations de type SPL. L'objectif étant de montrer qu'elles impactent négativement l'évolution des AEL, notamment le développement de logiques systémiques à même de permettre des actions collectives et les performances qui en découlent comme on l'observe souvent dans les SPL. On montre que, dans le cas de nos AEL, les facteurs socioculturels et institutionnels peuvent avoir des effets contraignants sur l'efficacité collective des entreprises.

A partir des données des enquêtes effectuées, à la fois auprès des entrepreneurs, déjà exposées dans les trois précédents chapitres, et des responsables de différentes institutions locales dans la wilaya (acteurs locaux), tant publiques que privées, notre analyse se décline en quatre temps successifs. Dans un premier temps, nous examinons l'impact de la dimension socioculturelle sur la genèse et le fonctionnement des AEL (Section 1). Dans un second temps, nous caractérisons, à partir d'une approche par les acteurs, la dimension institutionnelle régissant le fonctionnement des AEL (Section 2). Dans un troisième temps, après avoir montré la défaillance du « milieu » d'insertion des AEL dans les deux précédentes sections, nous analysons son impact sur les relations entre acteurs. L'approche combine capital social, proximités et institutions. On observe les règles à la base des relations entre acteurs et les mécanismes d'activation des liens sociaux qui sont à l'origine du capital social. Ces règles sont observées par le concept de proximité. Rappelons que le capital social souligne l'importance de la mobilisation des ressources grâce aux relations personnelles ainsi qu'à certains principes de comportement, telles que les normes, les valeurs et surtout la confiance. Il analyse également l'impact des relations non économiques (non marchandes) sur l'efficacité économique des agents (Section 3). Enfin, en dernier lieu, nous débattons, à la lumière des réalités observées, l'opportunité du renforcement et du développement de nos AEL dans une démarche SPL. Après avoir démontré que ce sont des agglomérations dominées par une situation de « co-localisation », il s'agit de s'interroger, dans le contexte socioculturel kabyle et institutionnel algérien, sur l'opportunité de leur passage à une situation de « coordination », qui suppose le libre jeu des proximités organisée et institutionnelle comme c'est le cas dans les SPL (Section 4).

Section 1 : La dimension socioculturelle dans les AEL de la wilaya de Tizi-Ouzou

Une des caractéristiques majeures des activités socio-économiques est qu'elles sont profondément enracinées dans l'histoire des territoires où elles se déroulent et trouvent une des sources de leur vitalité et efficacité dans les valeurs socioculturelles locales (Ferguène, 2001). Dans certains cas aussi ces facteurs socioculturels peuvent avoir des effets contraignants sur l'efficacité des activités économiques. C'est ce que nous tenterons de montrer à travers la présente section. Nos AEL sont insérées dans un territoire vécu, celui de la Kabylie. Comme tous les territoires locaux en Algérie, celui de la Kabylie est régi par les spécificités de sa société. Celles-ci influencent, comme nous le montrons, les entrepreneurs et leurs activités, de l'idée de projet, notamment à travers le profil des entrepreneurs, jusqu'à la phase d'exploitation. Dès lors, l'impact des facteurs socioculturels peut s'analyser à plusieurs niveaux ; celui de la nature de la société kabyle, celui de la genèse des AEL et celui de leur fonctionnement, sachant que le premier a une grande influence sur les deux autres.

1. La nature de la société kabyle

Il s'agit ici de rappeler les caractéristiques de la société kabyle, encore dominées par celles des sociétés dites traditionnelles.

1.1. Des AEL insérées dans des communautés villageoises

Il est souvent rapporté dans la littérature que dans les pays en développement les SPL se trouvent généralement dans les espaces urbains. Dans les esquisses monographiques présentées aux débuts des trois chapitres précédents, nous avons montré que selon la classification algérienne, les chefs-lieux des communes de Bouzeguène, Béni-Zmenzer et Boghni sont considérées comme des agglomérations urbaines de part leurs équipements et leurs populations d'habitants. Nous avons vu que les agglomérations urbaines de Bouzeguène et de Béni-Zmenzer ont été créées par regroupement d'un grand nombre de villages et classées comme urbaines depuis 2008. La ville de Boghni a bénéficié du statut urbain bien avant celles-ci. Elle a été équipée en conséquence et n'a pas été créée par regroupements de villages. Cependant, pendant que les agglomérations de Bouzeguène et Béni-Zmenzer sont habitées et vécues par les gens de ces villages depuis des décennies, voire des siècles, celle de Boghni est vécue par des habitants originaires pour la plupart des communautés villageoises alentours et est encore à ce jour fréquentée quotidiennement par les habitants de ces villages. Cela signifie que nos entrepreneurs sont, au sein de leurs AEL, entre villageois.

Notons au passage que des travaux antérieurs (Lacoste, 1982 ; Bouguermouh, 2002) ont souligné cette particularité, visiblement historique de la Kabylie, que les premiers explorateurs coloniaux (Hanoteau et Letourneux, 1872 ; Carette, 1898) avaient rapportés au XIX^{ème} siècle, à savoir ; que l'importance des activités commerciales et artisanales, voire manufacturières dans certains cas, en plus de l'agriculture, de l'économie de la Kabylie précoloniale font de la Kabylie une

région « exceptionnelle », un espace rural montagnard, qui concentre des activités qui sont pourtant réputées urbaines. Dans une région où il n'y avait pas encore de villes s'y développait une économie de type urbain.

Les communautés villageoises représentent le type de sociétés traditionnelles dont Durkheim nous dit qu'elles sont marquées par des caractéristiques que nous détaillons dans ce qui suit.

1.1.1. La segmentarité

La société segmentaire est une caractéristique quasi-typique des sociétés maghrébines et africaines. Ce type de société est généralement formé d'une multiplicité de groupes qui s'emboîtent les uns dans les autres et dont le trait dominant réside dans les relations qui s'instaurent entre eux. Selon Durkheim, à qui l'on doit le concept, c'est aussi un trait des sociétés traditionnelles. La société kabyle présente aussi cette caractéristique. Autrement dit, une société structurée par un emboîtement hiérarchique de segments, à la fois opposés et complémentaires. En effet, La logique d'organisation socio-administrative kabyle est de type segmentaire, suivant une logique ascendante structurée par imbrication comme suit : l'individu, puis « *Akham* » (la famille), puis « *Adhroum* » (groupe de familles unies par un ancêtre commun), puis « *Thaderth* » (le village ; premier groupement politique dont l'assemblée est la *Djemââ*). Vient ensuite « *L'Aârch* » (la tribu ; confédération de villages). Vient enfin, « *L'Aârach* » (la confédération de tribus ; structure exceptionnelle n'intervenant qu'en cas d'événement particulier mettant en jeu la stabilité, voire la survie, des *Aârchs*. Cette structure suppose l'absence d'un pouvoir central et une tendance à l'égalitarisme.

La France coloniale et le Gouvernement de l'Algérie indépendante ont, tant bien que mal, substitué à cette organisation une autre suivant une logique descendante dont le « haut » ou l'Etat est le pouvoir central. Les kabyles, comme on le montre plus loin, se reconnaissent difficilement dans celui-ci. Nous sommes donc devant une société à segments en familles, clans et tribus. Les familles s'opposent entre elles mais se rassemblent dans un même clan qui est à son tour opposé à d'autres clans. L'appartenance à un segment est le plus souvent déterminée par le statut généalogique de la personne, de la famille ou de la tribu. L'individu dispose ainsi d'autant de points de référence qu'il y a de niveaux de segmentation (segmentation des lignages). Dans cette société la structure de parenté est la structure de base, et la tribu (*L'Aârch*) est la plus grande unité à la fois familiale et politique.

Dans ce type de société, la dimension économique est absorbée par la dimension culturelle. La juxtaposition et l'imbrication de segments quasi-identiques est stérile économiquement, et induit des antagonismes défavorables à l'action économique, voire au développement local, qui sollicite des formes de coopération comme dans le cas des SPL.

Comme toute société segmentaire, la société kabyle présente également les répercussions de celle-ci, à savoir ; la prédominance de la solidarité de type mécanique, la culture réfractaire et une faible division du travail, celle-ci étant surtout par sexe, distinguant les tâches des hommes

des tâches des femmes, et par âge, la prédominance de la propriété familiale, le poids des relations de parenté, la conscience collective et les représentations sociales qui conditionnent la vie des individus. C'est ce que nous montrons dans ce qui suit.

1.1.2. La solidarité de type mécanique

Les sociétés traditionnelles, et les sociétés segmentaires, nous dit Durkheim, sont caractérisées par la prédominance de la solidarité de type mécanique. La faible division du travail social que connaissent ces sociétés, où les membres sont peu spécialisés et peu différenciés par leurs fonctions, et leur ressemblance font leur unité. La solidarité mécanique nous dit l'auteur, vient de leur proximité, la vie en communauté implique que le poids du groupe est tellement important que la personnalité individuelle se confond avec celle du groupe. Les membres du groupe forment un ensemble homogène et partagent les mêmes croyances et sentiments (conscience collective). La religion est aussi un constituant de ce type de société, elle influence les manières de penser et d'agir des individus. Le lien social y est par conséquent très fort. On notera enfin que dans ces sociétés il n'y a pas de spécialisation des tâches, ni celle des individus. Par conséquent, les activités sociales, productives, artistiques, politiques et autre sont peu diversifiées et donc peu spécialisées. Les individus n'ont que peu de marge de manœuvre (*Cf. Chap II, Part I. Supra*). Ce type de solidarité est stérile économiquement. On comprend dès lors que dans les organisations productives de type SPL, où la solidarité est le trait distinctif et où les coopérations, notamment les formes spécifiques de coopération-concurrence, sont constantes, dominerait la solidarité de type organique fondée sur l'hétérogénéité des rôles sociaux facilitant ainsi la complémentarité des rôles des individus.

Cette caractéristique sociologique est observable dans nos AEL. La segmentarité et la solidarité de type mécanique imposent une sorte d'homogénéité des fonctions des entrepreneurs dans les trois AEL qui n'incite pas à la coopération. La logique de similarité des producteurs l'emporte sur la logique de diversité. L'intégration verticale des processus de production est la règle. Elle résulte d'abord de cette culture d'enfermement sur soi des producteurs, l'ouverture ne se faisant que vers les membres de la famille particulièrement les frères et les enfants, et de l'absence de confiance dans les éventuels sous-traitants. De même, la nature des relations interentreprises est dominée, voire conditionnée, par des relations socio-amicales entre individus de mêmes groupes ethniques que par des relations de travail entre entrepreneurs. Nous reviendrons en détail sur ces aspects plus loin.

1.1.3. La culture réfractaire

Comme dans un grand nombre de sociétés dites traditionnelles, la culture réfractaire s'observe également en Kabylie. Elle se manifeste par l'isolement géographique, le repli sur soi, l'antagonisme par rapport à l'idéologie centrale, la solidarité intra-communale, la revendication identitaire (Bouguermouh, 2002).

Afin de bien illustrer la culture réfractaire en Kabylie, nous reprenons ici quelques éléments

d'une étude faite par Berthet et Palard (1997) sur le district industriel du Nord-est vendéen dans le Choletais. Les auteurs donnent une citation qui permet d'emblée d'éclairer le lecteur sur le poids de la réfraction.

« [La tradition c'est le pied-mère, le progrès c'est le greffon]. Cette expression, maintes fois entendue au cours de la recherche, rend parfaitement compte de ce qui, d'emblée, paraît effectivement relever d'une association des contraires : archaïsme et innovation, attachement au passé et dynamisme économique ».

Cette citation illustre la complexité d'implantation et de développement de pratiques modernes de développement local au sein de sociétés locales traditionnelles et dominées par une culture politique réfractaire. Le poids des contradictions culturelles et des antagonismes ne peut être négligé. Ces auteurs se sont inspirés de l'analyse en termes de « *fragmentation* » de Louis Hartz (1964, in Berthet et Palard, 1997) qui leur a permis d'éclairer certaines des particularités sociohistoriques du Nord-Est Vendéen. Cette analyse nous paraît aussi fertile pour le cas de la Kabylie. Dans une analyse historique de la construction des colonies de peuplement européennes d'Ancien Régime, Hartz construit un modèle fondé sur le concept de « *fragment* » qui est un transplant colonial de la métropole fortement marqué par une forme d'immobilisme social. L'auteur note que :

«Lorsqu'un fragment d'une nation européenne est détaché de son système sociétal et projeté au loin sur un nouveau sol, il perd la dynamique de changement qui animait ce système et s'enfonce dans une sorte d'immobilité ». (Hartz, 1964, in Berthet et Palard, 1997).

Le fragment colonial, nous dit l'auteur, tend dès lors à accentuer ses traits identitaires et culturels. Ainsi tenu à l'écart des mutations de sa formation sociale d'origine, il lui faut trouver en son sein les ressorts de son propre développement et de sa propre dynamique sociale. Transposée aux niveaux intra-nationaux, Hartz note dans son analyse que tout processus qui a pour effet de provoquer une mise en marge par rapport à la dynamique nationale dominante est en effet intrinsèquement porteur d'une forme d'« *exil intérieur* ».

Plus particulièrement, dans le cas du Nord-Est vendéen, en plus de l'enclavement géographique, s'ajoute la réclusion sur soi d'un groupe social marqué par l'histoire mouvementée et dramatisée de son rapport au « centre ». Il constitue aussi un univers clos, un isolât social dont la rupture révolutionnaire et le découpage politico-administratif de la fin du 18^e siècle n'ont fait qu'accentuer sa propension au repli sur des formes micro-sociétales (Berthet et Palard, 1997).

Dépendante du pouvoir central, auquel elle reste institutionnellement subordonnée, la société-fragment, qu'elle soit coloniale ou infra-nationale, ne se pose en définitive qu'en s'opposant. Son

développement socioéconomique ne peut venir que de la mobilisation de ses propres ressources (Berthet et Palard, 1997), c'est-à-dire de façon endogène.

La transposition de ce cas à celui de la Kabylie laisse apparaître beaucoup de similitudes. En effet, l'isolement géographique dans cet espace montagneux hostile et ingrat en matière de ressources de développement économiques résulte historiquement, faut-il le rappeler, d'une stratégie de survie par un repli vers ces zones abruptes et difficiles d'accès pour les différents envahisseurs qu'a connus l'Algérie de façon générale et la Kabylie de façon particulière. Lacoste-Dujardin (2002) note à ce propos la particularité des populations montagnardes du Maghreb de conserver, plus que dans les plaines et les villes, les traits majeurs de la culture berbère, héritage de l'ancien peuplement autochtone du Maghreb.

L'ingratitude du sol en Kabylie a beaucoup contribué au développement de comportements individualistes en matière de production socioéconomique, celle-ci ayant toujours été de subsistance avant d'être marchande. C'est ainsi qu'on parle de « village refuge » (Dahmani, 1986). Par ce repli, la société kabyle s'est pratiquement souvent, à travers l'histoire, positionnée en opposition aux pouvoirs centraux qui se sont succédés (Mahé, 2001). La revendication identitaire étant le cœur de l'opposition au pouvoir central. Aujourd'hui encore, malgré les acquis que cette cause a obtenus, allant jusqu'à l'officialisation de la langue amazigh en 2017, la Kabylie revendique néanmoins sa spécificité.

Tout ceci joue, comme nous le verrons plus loin, en défaveur de l'action entrepreneuriale et des actions de développement économique local, tel que le développement de SPL.

Les cas de nos trois AEL reflètent les réalités sociologiques des sociétés dites traditionnelles. En Kabylie, les communautés villageoises, malgré les mutations profondes subies (scolarisation, travail des femmes, habitudes de consommation, évolution des conditions matérielles, ouverture médiatique,...), demeurent encore fortement imprégnées par les mœurs et les habitudes ancestrales ou traditionnelles. Celles-ci conditionnent aujourd'hui encore les croyances et les pratiques des populations locales en Kabylie.

Par nos enquêtes nous avons mis en évidence le poids d'un certain nombre de facteurs liés à la nature traditionnelle de la société kabyle. Les études de cas précédemment exposées montrent chez les entrepreneurs des profils professionnels et socio-psychologiques porteurs du marquage social de la société, voire du milieu, dans lesquels ils sont insérés.

Les représentations sociales dans les AEL laissent entrevoir une forme de pensée sociale dont les contenus reflètent l'opération de processus génératifs et fonctionnels socialement marqués. Des modalités de pensée pratique orientées vers la communication, le travail, la compréhension et la maîtrise de l'environnement social, matériel et idéal.

Le marquage social des actions des entrepreneurs est à référer aux contextes dans lesquels émergent leurs représentations, aux canaux par lesquels elles circulent et aux fonctions qu'elles servent dans les interactions des entrepreneurs avec leur milieu. C'est un statut cognitif permettant d'appréhender les aspects de la vie ordinaire par un recadrage des propres conduites des entrepreneurs (acteurs) à l'intérieur des interactions sociales. A travers le sens c'est l'identité sociale et culturelle du groupe qui est exprimée. Nous avons relevé, à travers nos enquêtes auprès des entrepreneurs et nos observations, au sein des trois AEL, quelques aspects caractéristiques de la société kabyle en particulier et des sociétés dites traditionnelles en général. Dans ce qui suit nous allons analyser celles-ci suivant deux niveaux : celui de la genèse des AEL et celui de leur organisation et fonctionnement.

2. La dimension socioculturelle dans la genèse des AEL

Les trois AEL étudiées résultent d'une formation spontanée et non d'une quelconque politique volontariste de l'Etat. La formation des AEL est l'œuvre d'entrepreneurs locaux. Autrement dit, il s'agit de processus endogènes aux territoires. Les modalités de ces formations peuvent être recherchées dans le poids de la famille dans le choix de la localisation des entreprises et de l'activité, dans le financement de la création et dans son influence sur la gestion et la prise des décisions au sein des entreprises, le poids du groupe ethnique dans le choix de l'activité (mimétisme) et le profil socio-psychologique des entrepreneurs.

2.1. Le poids de la famille et du groupe ethnique

Dans les trois AEL, dont les spécialités relèvent de trois domaines économiques différents, à savoir artisanat d'art, artisanat de production de biens et industrie manufacturière, nous avons relevé un poids considérable de la famille dans la création et la gestion des entreprises. Ce poids nous le retrouvons sur plusieurs niveaux.

2.1.1. L'importance de la nature familiale de la propriété

Notre enquête a révélé que des entreprises relèvent de la propriété familiale (propriété des actifs), et il apparaît que l'importance de celle-ci est proportionnelle à l'envergure de l'entreprise. C'est ainsi que la plus grande proportion (85,7%) est enregistrée à Boghni où les entreprises supposent des investissements colossaux ne pouvant être supportés par un seul individu. La seconde proportion (35%) est enregistrée à Béni-Zmenzer où les entreprises supposent des investissements beaucoup moins importants qu'à Boghni. La plus faible proportion (14,5%) est enregistrée à Bouzeguène, étant donné le faible coût des investissements de création¹ et que ces derniers, rappelons-le, répondent dans une grande mesure à un souci d'émancipation des artisanes (*Cf. Infra*).

Nous pouvons également inclure ici la propriété des locaux de production (l'immobilier) qui est,

¹ Lors de nos enquêtes, nous avons appris qu'il faut un montant minimum de vingt millions de centimes (DZD) pour ouvrir un atelier complet de couture. Il faudrait en revanche dix fois plus, soit deux cent millions de centimes (DZD) pour ouvrir un atelier d'ébénisterie. Par contre, ouvrir une unité de production agroalimentaire ne peut se faire à moins d'un milliard de centimes (DZD). Les différences sont ainsi considérables entre les trois domaines.

dans tous les cas où il ne s'agit pas de location, celle du gérant ou celle de sa famille. Les proportions sont importantes: Bouzeguène (50,9%), Béni-Zmenzer (52,4%) et Boghi (71,4%).

2.1.2. Le poids des capitaux familiaux dans le financement

La famille représente aussi dans les trois AEL un capital social mobilisable pour le financement de la création des entreprises. Autrement dit, du capital social transformable en capital économique. Notre enquête montre que le recours au financement familial pour la création des entreprises est très important, de l'ordre de 78,6% à Boghni, 70,9% à Béni-Zmenzer et de 50,9% à Bouzeguène. Il s'agit là d'un aspect très important pour nos AEL, du capital social mobilisé comme ressource, une ressource des plus importantes en matière de développement économique local, c'est-à-dire le financement.

2.1.3. Le choix de la localisation

L'analyse des facteurs de localisation est un des paramètres importants où se manifeste le poids de l'attachement familial et ethnique. Le tableau 74 suivant reprend les données des chapitres précédents sur ces facteurs de localisation.

Tableau n° 74 : « Répartition des entrepreneurs des trois AEL selon les facteurs de localisation »

Motif AEL (%)	Attachement familial et ethnique	Renommée du territoire dans le métier	Existence d'activités similaires	Atmosphère socio- industrielle
Bouzeguène	96,4	98,2	74,5	89,3
Béni-Zmenzer	92,2	83,5	63,1	64,1
Boghni	92,9	64,3	42,9	64,3

Source : confectionné par nos soins à partir du traitement des données par le logiciel SPSS.

Comme on peut le lire, dans les trois cas étudiés et pour la quasi-totalité des enquêtés c'est l'attachement familial et ethnique (présence de la famille, lieu de résidence, région natale, être chez soi, ...) qui est le premier facteur de localisation souligné par nos enquêtés parmi les cinq réponses possibles que nous leur avons proposées. Celui-ci est confirmé par une autre réponse spontanée des enquêtés, à savoir ; le fait d'être propriétaire des locaux où ils exercent. La renommée du territoire dans le métier est le second facteur invoqué. Il représente un trait d'identification du territoire aux yeux de nos entrepreneurs, une ressource territoriale à mobiliser. L'existence d'activités similaires comme troisième facteur est à relier à cette image du territoire en question. Elle signifie que des confrères ou des concurrents du territoire l'exploitent, ce que par conséquent chaque individu du territoire, sous certaines conditions, pourrait faire aussi, ce que confirme le facteur mimétisme évoqué plus loin comme justification du choix de l'activité. On évoquera également un quatrième facteur aussi important, à savoir ; l'atmosphère socio-industrielle favorable à l'exercice de leurs activités et qui est évoquée par la majorité des entrepreneurs enquêtés dans les trois AEL, surtout à Bouzeguène. Au-delà de sa dimension économique, ce facteur traduit aussi l'idée de travailler chez soi, parmi les siens, parmi un groupe d'individus qu'on connaît et avec qui on partage les mêmes mœurs, coutumes et

croyances. L'entrepreneur est dans son groupe ethnique auquel il s'identifie. C'est ce que confirme le motif sécuritaire évoqué par les artisanes de Bouzeguène et les industriels de Boghni mais pas par les ébénistes de Béni-Zmenzer. A Bouzeguène certaines artisanes ont évoqué l'existence de réseaux de connaissances dans la ville comme facteur de la localisation.

2.1.4. Le choix de l'activité

Si l'on analyse cet aspect, on trouve que d'autres facteurs sont également à lier au capital social que représentent les liens d'attachement familial et ethnique (tableau 75). Les facteurs objectifs que nous avons soumis à vérification à travers notre questionnaire ont été pour une grande partie vérifiés. Ainsi, dans la grande majorité des cas il s'agit d'un métier familial, un savoir-faire acquis au sein de la famille et par la transmission intergénérationnelle au sein du groupe ethnique. Ce point est confirmé par l'écrasante majorité (plus de 80%) des entrepreneurs qui déclarent, dans les trois AEL, que le choix repose aussi sur une expérience dans le domaine acquise au sein du groupe ethnique, voire de l'AEL pour les nouveaux.

Tableau n° 75 : « Répartition des entrepreneurs des AEL selon les motifs du choix de l'activité »

Motif AEL (%)	Métier familial	Mimétisme	Expérience dans le métier	Amour du métier
Bouzeguène	72,7	72,7	90,9	87,3
Béni-Zmenzer	58,3	45,6	80,6	71,8
Boghni	57,1	28,6	85,7	28,6

Source : confectionné par nos soins à partir du traitement des données par le logiciel SPSS.

L'origine familiale du métier et l'expérience font qu'un très grand nombre (72% et plus) d'entrepreneurs à Bouzeguène et Béni-Zmenzer exercent un métier qu'ils aiment. En sus de ces facteurs objectifs, on notera pour le cas de Bouzeguène deux autres facteurs importants cités par les artisanes de leur propre chef, à savoir ; l'identité et l'émancipation. Deux dimensions de la culture kabyle, l'une concerne l'affirmation identitaire, à travers l'objet patrimonial que représente la robe traditionnelle, l'autre concerne l'affirmation du droit de la femme à entreprendre. Concernant cette dernière dimension, nous avons noté plus haut la faiblesse de la propriété familiale (14,5%), l'importance de la propriété individuelle (72,7%) et l'importance de l'épargne personnelle dans le financement de la création (83,6%). Outre le faible coût des investissements de création, cela reflète la volonté de la femme de Bouzeguène de s'affirmer. Il faut rappeler que jusqu'à une date récente la structure sociale kabyle impliquait une division de l'espace et du travail (Bourdieu, 2015). Celle-ci a placé les femmes kabyles dans des situations d'enfermement et de claustration. C'est à partir de l'exclusion de la femme de l'espace public, qu'elle se retrouve maintenue dans un tourment domestique infernal. Sous l'effet du droit formel, en tentative de dépassement du droit coutumier, de la scolarisation et de l'influence médiatique que la femme kabyle se libère. Rappelant à cet effet que nous avons dans l'AEL de Bouzeguène une population plutôt jeune (76,4% ont moins de 50 ans, dont 43,6% ont moins de 40 ans). Il s'agit, comme le souligne Bouzaza (2008), de la nouvelle génération de femmes nées après

l'indépendance du pays et très peu attachées aux habitudes traditionnelles. C'est la génération qui revendique son émancipation. Par l'exercice d'activités comme les études ou un travail rémunéré, elle échappe aux jugs de la tradition. Cette catégorie de femmes qui étudie ou qui exerce un travail se trouve justifiée de circuler. Toutefois, cette circulation est souvent soumise à des limites et à la surveillance par leurs frères ou leurs époux. C'est ce que nous avons en effet observé à Bouzeguène. Comme nous l'avons montré dans l'étude de cas, même en « achetant » leur liberté de travailler par le financement exclusif de la création de leurs ateliers, sans solliciter les capitaux familiaux, beaucoup d'artisanes n'échappent pas à ce contrôle. Dans de nombreux ateliers où nous sommes entrés nous avons constaté une « surveillance » masculine. Un frère, un père, un époux ou même parfois un fils, un neveu ou le voisin d'à côté faisait office de « surveillant ou protecteur », soit à l'intérieur, soit à distance de l'atelier. Dès que nous y entrons ces hommes nous suivent à l'intérieur pour s'enquérir du motif de notre visite et ne nous quittent qu'après notre sortie. Les pères, les frères et surtout les conjoints participent aux entretiens, parfois c'est uniquement avec eux que nous discutons, ce qui nous a permis de remarquer qu'ils sont très bien informés de l'activité, pourtant réputée féminine, ils parlent comme les vrais propriétaires-dirigeants. Ces limites se dressent également dans l'exercice de leur activité, notamment la difficulté, voire l'impossibilité d'approvisionnement en intrants en dehors de la ville de Bouzeguène, la non participation à des foires et expositions, la limitation et la contrariété des relations avec les institutions privées (associations) et publiques (CAMTO² et DTATO³). Concernant ces dernières, comme stratégie de contournement du problème de déplacement des femmes artisanes, il est désormais préconisé que les cadres de ces institutions se déplacent dans les chefs-lieux des daïras pour mieux se rapprocher des artisanes⁴.

Ces restrictions sociales contraignent également le développement des ateliers. Dans la mesure où il est difficile de traiter avec des partenaires commerciaux quasi-exclusivement des hommes (revendeurs/fournisseurs) et la nécessité de dépasser les frontières de la wilaya pour chercher les débouchés aux produits, nos artisanes sont forcées de s'en tenir à la petite échelle de production, voire à des activités de subsistance.

2.1.5. Des bassins d'emploi essentiellement ethniques

Nous avons constaté dans les trois AEL que la main-d'œuvre provient essentiellement

² Lors de notre entretien avec le directeur de la CAMTO, il nous a rapporté le problème des limites culturelles liées au genre féminin des artisanes en robe kabyle que son institution rencontre souvent, notamment en termes de déplacement de celles-ci vers Tizi-Ouzou, l'interférence des époux et/ou des frères dans leurs relations avec elles, leur présence en tant qu'accompagnateurs, voire substituts, des adhérentes aux réunions, etc.

³ Nous avons entendu les mêmes propos lors de notre entretien avec les cadres de la DTATO, notamment la cheffe du bureau artisanat et la cheffe de service de la DTATO. A une réunion avec les artisanes de robes kabyles de la wilaya à laquelle on nous avait conviés d'assister, et à l'occasion évoquer la démarche SPL, nous avons constaté que beaucoup étaient venues accompagnées d'hommes. L'un d'entre eux a participé à la réunion et pendant toute la durée de celle-ci il s'est totalement substitué à son épouse, l'excluant ainsi des débats. Pourtant les deux cadres de la DTATO semblaient s'accommoder de la situation et visiblement habituées à ce genre de comportement.

⁴ Propos recueillis auprès des responsables des deux institutions.

des communes ; 70,9% à Bouzeguène, 72,8% à Béni-Zmenzer et 85,7% à Boghni. Tout en restant dans le cadre ethnique, le recrutement s'étend également aux communes des daïras ; 78,6% à Boghni, 45,5% à Bouzeguène et 22,3% à Béni-Zmenzer. Le lien social, impliquant partage de valeurs et croyances communes au groupe ethnique, synonyme de confiance, semble dominer les paramètres de recrutement. On rappellera à cet effet les commentaires de certains ébénistes de Béni-Zmenzer qui affirmaient qu'ils ne peuvent pas faire confiance à des employés étrangers à la région. On notera d'ailleurs les faibles taux de recrutement des employés issus d'en dehors des territoires des daïras et des communes.

3. Le profil socio-psychologique des entrepreneurs : les marques de la société traditionnelle

L'analyse du profil psychosociologique des entrepreneurs montre, comme nous l'avons déjà souligné plus haut, une forme de pensée sociale dont les contenus reflètent l'opération de processus génératifs et fonctionnels socialement marqués. Chez nos entrepreneurs, elle se traduit par les formes de communication, de travail, d'assimilation et d'emprise sur l'environnement social et matériel. Dès lors, les actions des entrepreneurs se trouvent marquées du sceau du « milieu » à partir duquel émerge cette forme de pensée. De même, leur impact dans les interactions des entrepreneurs avec leur « milieu » est aussi porteur de ce marquage social.

Par conséquent, à travers leurs actions et leurs interrelations, les entrepreneurs expriment leur identité sociale et culturelle et, partant, celle du groupe social.

Les résultats de nos enquêtes laissent entrevoir, en effet, un profil psychosociologique chez nos entrepreneurs, dans les trois AEL, fortement marqué par les caractéristiques et les pratiques des sociétés dites traditionnelles, de façon générale, et de la société kabyle, de façon particulière. Dans ce qui suit, nous mettons en évidence un certain nombre de ces caractéristiques.

3.1. Des entrepreneurs issus du milieu local

Dans les trois AEL nous avons relevé que la quasi-totalité des entrepreneurs sont originaires du territoire où ils exercent. A Boghni 92,8% sont originaires de la daïra dont 85,7% sont nés au sein du territoire de celle-ci. A Bouzeguène toutes les artisanes sont originaires de la région, dont 96,4% sont nées dans la daïra, parmi lesquelles 80% dans la commune et 47,3% dans le quartier même où elles exercent. A Béni-Zmenzer 92,3% sont originaires de la commune dont 62,1% sont nés au lieu même où ils exercent.

Ces chiffres impliquent que ces entrepreneurs sont nés et ont grandi dans un milieu social kabyle, aux caractéristiques des sociétés traditionnelles que nous avons décrites plus haut. Ce milieu, comme nous le montrons dans ce qui suit, a socialement marqué les formes de pensées et les croyances des entrepreneurs.

3.2. L'influence familiale sur l'exercice de l'activité

Le traitement des données des enquêtes concernant les réponses à la question de savoir si la famille de l'entrepreneur a une influence sur l'exercice de son activité a donné les résultats suivants. A Bouzeguène, plus de 78 % ont répondu oui, dont 40% affirment que l'influence est

même forte. A Béni-Zmenzer, près de 80% ont répondu oui, dont 41,7% précisent qu'elle est forte. A Boghni, près 86% ont répondu oui, dont 71,4% soulignent qu'elle s'exerce fortement. Ce constat met en évidence une autre caractéristique des sociétés traditionnelles, déjà soulignée plus haut, et qu'on retrouve également en Kabylie, à savoir le poids de la famille. Etant donné, comme nous l'avons souligné, que ce sont, pour une grande part, les capitaux financiers et immobiliers familiaux qui sont engagés, que le projet est implanté au sein du territoire ethnique, que ce sont les savoirs-faires des familles qui sont reproduits et que, dans le cas de Bouzeguène, ce sont des femmes qui entreprennent, il n'est donc pas étonnant que s'exerce une influence familiale sur l'action des entrepreneurs. Cependant, après le stade de la création cette influence a plus un effet contraignant que l'inverse, c'est un « mal nécessaire » selon les propos de certains entrepreneurs. C'est surtout un obstacle à la croissance des entreprises (acquisition ou renouvellement des équipements, délocalisation, extension des surfaces,...), à la créativité et à l'innovation. Cela explique en partie le maintien d'un grand nombre d'entreprises, notamment à Boghni et Béni-Zmenzer, au stade artisanale, et à la limitation du champ d'approvisionnement et des interactions des artisans de Bouzeguène aux limites communales, voire même à celles de leurs quartiers. Autrement dit, dans les trois AEL, l'action et les décisions des entrepreneurs sont fortement subordonnées à celles de leurs familles.

3.3. La réfraction au changement et au travail en association

La réfraction au changement est une autre caractéristique chez nos entrepreneurs, comme elle l'est aussi dans les sociétés traditionnelles. Dans leurs majorités les entrepreneurs affichent plutôt une indifférence au changement. 43% à Boghni, 60% à Bouzeguène et 65% à Béni-Zmenzer déclarent ni aimer, ni ne pas aimer le changement, et que celui-ci n'a lieu que lorsqu'il s'impose. En effet, seuls 35,7 % à Boghni, 10,7 % à Béni-Zmenzer et 09,1% à Bouzeguène déclarent aimer « un peu » le changement. Cela traduit une forme de repli et une méfiance vis-à-vis de ce qui vient du « dehors » du territoire ethnique. Ils manifestent également leur réfraction envers les institutions publiques, en travaillant à portes fermées pour certains, et envers les étudiants et chercheurs surtout lorsqu'ils ne sont pas accompagnés par quelqu'un du territoire. Cette réfraction traduit aussi une forme d'individualisme professionnel, à travers notamment le refus du travail en association. En effet, les proportions des enquêtés ayant déclarés ne pas être d'accord avec cela sont très illustratives ; 78,6% à Boghni, dont 14,3% ne le sont pas du tout, 90,3% à Béni-Zmenzer, dont 34% ne le sont pas du tout et 87,2% à Bouzeguène, dont 43,6% ne le sont pas du tout. Cet individualisme est à conjuguer, comme on le montre plus loin, avec la faiblesse des relations interentreprises et des actions en communs.

3.4. Le recours aux pratiques superstitieuses pour booster l'activité

Comme nous l'avons souligné plus haut, dans les sociétés traditionnelles dominent les croyances superstitieuses et les comportements irrationnels. C'est ce que nous avons également constaté dans nos AEL. Quoiqu'en Kabylie ces pratiques sont réputées être surtout l'œuvre des

femmes (Devulder, 2012), il n'en demeure que nous les avons retrouvées chez nos entrepreneurs qu'ils soient hommes ou femmes. Concernant les hommes cela est à lier à l'influence de la famille, dont l'épouse, la mère ou la sœur recommande ce genre de pratiques et s'en charge. C'est ainsi que 28,6% des enquêtés à Boghni, 48,5% à Béni-Zmenzer et 63,6% à Bouzeguène déclarent avoir parfois recours à des pratiques superstitieuses (sorcellerie, magie, bénédiction matérialisée de saints, sacrifices,...) ou religieuses (versets coraniques, la *roqia*, ...). Ces derniers nous les avons observées dans beaucoup d'entreprises sous forme d'objets décoratifs portant des inscriptions coraniques.

Parallèlement à cela, nous avons aussi relevé une forme de pensée, chez un grand nombre d'entrepreneurs, dominée par le raisonnement irrationnel. En effet, 85,5% à Bouzeguène, 64,3% à Béni-Zmenzer et 77,7% à Boghni déclarent croire au mauvais œil, d'où la nécessité de s'y préserver par les moyens adéquats, dont le recours aux pratiques superstitieuses et/ou religieuses. De même, nous avons relevé que nos entrepreneurs, dans les trois AEL, ont une conception partiellement économique du gain. En effet, 50% à Boghni, 67% à Béni-Zmenzer et 52,7% à Bouzeguène considèrent que le gain résulte à la fois du calcul économique et du destin. Celui-ci renvoie bien entendu à la volonté divine de récompenser ou non l'acte entrepreneurial. Cette forme de pensée, reflet d'une conscience collective et des représentations sociales des entrepreneurs, marquage de leur milieu d'insertion, suggère un milieu peu propice aux pratiques modernes de développement économique, tels que les SPL. C'est une forme de pensée également qui justifie les comportements mimétiques dans le choix des projets et de leur localisation, d'une part et la sous-estimation des études économiques préalables aux projets entrepris⁵.

3.5. La communication par la tradition orale

Le capital relationnel, notamment les réseaux de relations avec les différents partenaires, représente la principale source d'information de nos entrepreneurs. En effet, dans les trois AEL nous avons relevé que la quasi-totalité des entrepreneurs s'informent par le biais du bouche à oreille. On retrouve là une vieille tradition kabyle de la transmission orale des informations et de la mémoire de façon générale. De ce fait, les principales sources d'information sont essentiellement les concurrents-amis des territoires, particulièrement à Bouzeguène et Béni-Zmenzer où les proportions dépassent les 72%, les fournisseurs, notamment à Boghni avec une proportion de 100%, près de 80% à Béni-Zmenzer et 54,5% à Bouzeguène, les foires et salons

⁵ Ce point nous a été soulevé par les chargés d'études techniques des projets aux niveaux de l'ANSEJ, CNAC et ANGEM avec lesquels nous nous sommes entretenus. Ils soulignent ainsi l'entêtement de certains porteurs de projets à s'accrocher à leurs idées lorsqu'on leur déclare que le type de projet n'est plus porteur, ou que la localisation dans la commune du concerné n'est pas idéale. Selon ces responsables, les réponses des jeunes sont souvent les mêmes : « *Mon voisin l'a fait dans notre commune et ça lui a réussi !* », « *Je m'en fou, je le fais même si c'est saturé, c'est Dieu qui offre le gain !* », etc. Selon ces cadres ce serait là l'une des causes de l'échec du grand nombre de projets, particulièrement après l'euphorie des facilités, qualifiées de populistes, introduites depuis février 2011 et dont beaucoup de promoteurs en font les frais aujourd'hui. Ces derniers se sont aujourd'hui regroupés au sein d'une association dont l'objet principale est la revendication de l'effacement pur et simple de leurs dettes. Ces cadres nous ont également soulignés que l'une des contraintes à laquelle ils sont confrontés est la mentalité des promoteurs et l'absence de la culture d'entreprise.

pour les entrepreneurs de Boghni (64,3%) et Bouzeguène (34,5%). Les échanges avec les clients aussi constituent une bonne source d'information. D'autres sources d'information viennent ensuite s'ajouter, tels que l'internet, les médias. La nature réfractaire fait que les institutions publiques locales constituent une très faible source d'information pour les entrepreneurs de Bouzeguène et Béni-Zmenzer (moins de 07%), à l'exception de Boghni où l'adhésion des industriels à la CCID et à la Direction du commerce de la wilaya est quasi-obligatoire, fait que celles-ci soient aussi des sources d'information exploitées (57,1%).

L'autre conséquence du marquage social du comportement des entrepreneurs est leur faible créativité. Alors que les 16,4% des artisanes à Bouzeguène, les 41,7% des ébénistes à Béni-Zmenzer et les 50% des industriels à Boghni qui se déclarent plutôt créatifs ne le sont que par les modèles conçus, auxquels ils introduisent de légères modifications par rapport à l'existant, comme c'est le cas à Bouzeguène et Béni-Zmenzer, ou on y insérant des emballages et des formes originaux, dans le cas de Boghni. Le reste des entrepreneurs ne se considèrent pas comme créatifs et se déclarent carrément imitatifs : « *Nous faisons comme les autres font, c'est plus prudent !* », nous répondaient-ils.

Ces caractéristiques socioculturelles des AEL reflètent, en grande partie, des attributs sociologiques, marqués par la tradition et la culture locales, dont l'effet sur le fonctionnement des AEL serait préjudiciable comme nous le montrons dans ce qui suit.

4. La dimension socioculturelle dans le fonctionnement des AEL

Nous partons ici de l'idée que l'acteur (ici l'entrepreneur) est inséré à la fois dans un espace géographique et dans un espace de relations. C'est ce dernier qui nous permet de donner une dimension relationnelle à la proximité. Par cette dernière on voudrait mettre en évidence la capacité ou non des AEL, en tant qu'organisations territoriales productives, de faire interagir leurs acteurs. Rappelons que la notion de « *proximité organisée* », par laquelle nous désignons ici à la fois la proximité organisationnelle et la proximité institutionnelle, met en évidence autant les effets positifs que les effets négatifs de la proximité géographique. Elle exprime, au sens de Torre et Filippi (2005), le passage d'une situation de « co-localisation » à une situation de « coordination ». Dans l'approche par le SPL il est souligné que l'aptitude de cette organisation à faire interagir ses acteurs résulte d'une logique d'appartenance, qui fait que les parties prenantes interagissent grâce à l'existence de règles et de routines de comportements, et d'une logique de similitude qui reflète la communauté de croyances et de savoirs qui lie et rassemble les acteurs du SPL. Comme nous l'avons souligné dans la première partie, les proximités géographique et organisée peuvent représenter à la fois des contraintes (lorsqu'elles imposent des limites d'ordre spatiale et/ou culturelles à la coopération) et des potentiels (lorsqu'elles facilitent des coordinations entre acteurs). La littérature sur les SPL explique que les actions entre acteurs, à force de se répéter, finissent par produire des avantages accessibles aux acteurs et qui constitueront des ressources mobilisables pour l'action collective de développement local

(Pecqueur et Zimmerman, 2004). Qu'en est-il de nos AEL ? C'est ce que nous examinons dans ce qui suit.

4.1. Des AEL incapables de faire interagir leurs acteurs

Nous avons relevé dans l'analyse des trois cas pratiques un certain nombre d'éléments qui influeraient négativement sur les routines de comportement de nos acteurs. Ces éléments représentent dans ce sens un écart considérable par rapport à ce que l'on observe dans une organisation spatiale de type SPL. Nous avons en effet relevé, en plus de l'absence de la division du travail interentreprises, une faible fréquence des relations entre entrepreneurs, notamment les relations de travail et de coopération, l'absence de règles et de normes de travail, l'absence d'ententes et d'actions communes. En effet, les relations interentreprises découlant de ces concentrations spatiales ne sont pas fortes ; 70,9% des artisanes à Bouzeguène, 73,8% des ébénistes de Béni-Zmenzer et 57,1% des industriels de Boghni déclarent avoir peu de relations avec les concurrents des territoires. Respectivement aussi, 09,1%, 15,5% et 07,1% des entrepreneurs déclarent avoir de fortes relations avec les concurrents des territoires. Autrement dit, les trois AEL ne sont pas capables, du moins en l'état actuel des choses, de faire interagir leurs membres. Pourquoi cette incapacité ? C'est à cette interrogation que nous tenterons de répondre dans ce qui suit en mettant en cause une série de facteurs.

4.2. Un effectif d'entreprises encore faible à Bouzeguène et Boghni

Nous avons souligné en première partie, en reprenant les travaux de Durkheim que la consistance démographique des acteurs, appelée *densité matérielle*, influence celle des échanges, appelée *densité morale*. En ce sens que l'accroissement du nombre d'acteurs en jeu dans une société ou une organisation est synonyme d'accroissement des échanges. Or, dans les cas des AEL de Bouzeguène (72 unités officielles) et Boghni (40 unités officielles) cette densité constituerait selon nous une des causes de la faiblesse des relations interentreprises. En effet, comparée aux seuils rapportés pour les cas des SPL dans le monde où les populations d'entreprises dépassent les 200 unités au Maroc, plus de 600 unités à Ksar-Hellal en Tunisie, près de 12000 unités au Prato en Italie, plus de 500 dans la vallée Dos-Sinos au Brésil,... on pourrait penser que la petite taille de nos AEL serait en cause. Toutefois, le cas de l'AEL de Béni-Zmenzer nous conduit à relativiser notre propos et à observer beaucoup de prudence dans notre commentaire. En effet, le nombre conséquent d'entreprises (175 officielles et beaucoup plus en réalité) n'a visiblement pas aidé au développement des échanges. Autrement dit, la faiblesse des populations d'entreprises ne suffit visiblement pas à elle seule pour expliquer les faibles interactions entre entreprises, d'autres facteurs seraient aussi en cause. C'est ce que nous essayons d'éclairer dans ce qui suit.

4.3. Des trajectoires historiques courtes

Dans l'analyse dite « interactionniste » de la proximité, expliquée en première partie du présent travail, il est expliqué que c'est au fur et à mesure que les relations (échanges) se répètent

qu'elles finissent par produire des avantages accessibles aux parties prenantes. Ces mêmes avantages jouant, par la suite, le rôle de ressources mobilisables pour l'action collective locale. Autrement dit, le temps long est une condition au développement de relations routinières et de règles. Nos trois AEL ont en commun d'être de création récente. Elles remontent aux années 80 pour celle de Boghni et aux années 90 pour celle de Béni-Zmenzer et aux années 90, voire 2000, pour celle Bouzeguène. Qui plus est, 86,4% des ateliers à Bouzeguène, 80,6% des ébénisteries à Béni-Zmenzer et 64,3% des unités à Boghni ont été créées après 2000. Ce temps, au regard de la trajectoire historique généralement attribuée aux SPL (plusieurs décennies pour le Prato en Italie, voire même séculaire pour le cas du Choletais en France), est relativement court pour construire des routines de comportement, voire des règles et normes de coopération entre les entreprises, à supposer bien entendu que toutes les autres conditions soient par ailleurs réunies. De même, ces AEL sont apparues spontanément et ne résultent pas d'une politique d'aménagement ou d'un quelconque volontarisme étatique. Elles se construisent par elles-mêmes. Nos AEL sont pour ainsi dire au premier stade de leur formation.

4.4. Absence de division du travail interentreprises et effet de similarité

Dans nos AEL les entreprises remplissent toutes des activités similaires et non pas complémentaires. Techniquement, dans une grande mesure, l'une n'a besoin de l'autre, ce qui ne favorise pas les échanges courants et fréquents si ce n'est les échanges occasionnels (dépannage en intrants ou en outils, maintenance machines,...), d'où la faible fréquence des échanges. Celle-ci empêche l'apparition de comportements routiniers à même d'instaurer des règles d'échange, préalable au développement d'actions collectives et à l'instauration d'un cadre de confiance.

Certains auteurs expliquent que c'est grâce à la dynamique d'apprentissage que se forment et se développent de nouveaux savoirs-faires, de nouvelles techniques, que l'équilibre entre les relations de coopération et de concurrence se transforme, que les mutations de l'environnement sont repérées et assimilées, que les relations avec les partenaires se renouvèlent (Maillat, 1996). Or, dans nos AEL il n'en est pas le cas. L'apprentissage se fait au sein des entreprises familiales ou en étant stagiaire et/ou employé dans une entreprise non familiale. Autrement dit, il n'y a pas d'apprentissage inter-entrepreneurs ou interentreprises. Le repli sur soi et le manque de confiance font que chacun conserve jalousement ses propres connaissances⁶.

4.5. Des rapports dominés par les relations socio-amicales

La faiblesse des relations interentreprises soulignée plus haut doit également se conjuguer avec la prédominance de relations de type socio-amicales, c'est-à-dire entre membres du même groupe ethnique, entre amis et ou membres d'une même famille élargie telles qu'on en observe dans la société kabyle. En effet, dans les trois AEL nous avons relevé que les relations sont dans l'écrasante majorité des cas de type mixte, c'est-à-dire associées à des relations socio-amicales.

⁶ On citera à titre d'exemple, notamment à Bouzeguène et Béni-Zmenzer, la non exposition par un grand nombre d'entrepreneurs des produits fabriqués (modèles) de peur qu'ils ne soient plagiés.

Autrement dit, ce sont les relations intragroupes, d'essences ethniques, qui donnent lieu, le cas échéant, à des relations de travail. Il n'y a pas de relations de travail exclusives, d'autant que celles-ci sont d'une fréquence très faible, voire également limitées. Autrement dit, ce sont d'abord des relations entre individus du même groupe ethnique, partageant les mêmes valeurs, les mêmes croyances et les mêmes représentations, avant d'être des relations entre entrepreneurs⁷.

Par ailleurs, concernant les relations de travail, il faut souligner qu'elles ne sont pas fréquentes, voire occasionnelles, et portent essentiellement sur des actions simples de dépannage en intrants et outillage, d'orientations de clients et faiblement d'informations. Elles ne concernent pas des actions d'envergure et encore moins collectives, pas de coopérations, ni de mutualisations de coûts, pas d'ententes, pas de formations communes et autre comme cela s'observe dans les SPL. De telles actions supposent l'existence, entre autre, de rapports de confiance. Or, celle-ci est l'autre parent pauvre de nos AEL.

4.6. Une crise de confiance entre entrepreneurs

Au sein des trois AEL la tendance est globalement au manque de confiance entre entrepreneurs. En effet, les opinions mettant en évidence le comportement égoïste des entrepreneurs et les opinions soulignant la nature mixte de celui-ci (ni égoïste, ni collectiviste) sont dominantes. Les premières sont soulignées par 64,3% des entrepreneurs à Boghni, 34,5% à Bouzeguène et par 26,3% à Béni-Zmenzer. Les secondes sont soulignées par 50,9% des entrepreneurs à Bouzeguène, 35% à Béni-Zmenzer et par 35,7% à Boghni. Par contre, les opinions soulignant une tendance à des attitudes collectivistes de la part des concurrents sont faibles, de l'ordre de 39% à Béni-Zmenzer, 14,3% à Bouzeguène et carrément nulles à Boghni. Rappelons toutefois que ces jugements sont portés sur des partenaires (concurrents) qui sont également des amis et des membres du même groupe ethnique, voire du même groupe lignager. Nous pouvons par conséquent dire que le niveau de confiance dans les relations interentreprises au sein des AEL est faible. En rappelant que par comportement collectiviste on entend aussi réciprocité, on comprend alors que celle-ci, typique des SPL, n'est pas encours dans nos AEL. Ces jugements plutôt négatifs ont une conséquence directe sur le climat de confiance entre entrepreneurs dans les AEL. En effet, 56,4% des entrepreneurs à Bouzeguène, 36,9% à Béni-Zmenzer et 42,9% à Boghni accordent un niveau de confiance moyen à leurs relations avec leurs concurrents des territoires. De même, 32,7% à Bouzeguène, 29,1% à Béni-Zmenzer et 57,1% à Boghni accordent un niveau de confiance bas dans ces relations. En revanche, aucun entrepreneur à Boghni, seulement 10,9% à Bouzeguène, déclarent accorder une confiance plutôt

⁷ On soulignera ici que, contrairement à ce que l'on pourrait comprendre dans les analyses présentées dans les trois derniers chapitres, les enquêtés qui ont souligné avoir des relations de travail (notamment l'échange d'intrants et d'outillage) avec leurs concurrents n'indiquaient pas seulement que celles-ci ont effectivement lieu, mais qu'elles peuvent avoir lieu le cas échéant, étant donné que l'on traite avec des gens que l'on connaît et dont on connaît la famille, et sous réserve bien entendu de réciprocité, faute de quoi, il sera mis un terme aux échanges avec le concurrent en question.

élevée dans ces relations. On notera toutefois une petite exception pour Béni-Zmenzer où l'on relève 34% d'ébénistes déclarant avoir une confiance plutôt élevée. Il faut rappeler en effet que, comme souligné plus haut, c'est au niveau de celle-ci que nous avons enregistré les plus hauts taux d'entrepreneurs ayant déclaré avoir de fortes relations avec les concurrents du territoire (15,5%) et ayant une opinion soulignant une tendance à des attitudes collectivistes de la part des concurrents (39%).

Ce constat global concernant le niveau de confiance au niveau des AEL rejoint celui établi précédemment, à savoir que c'est la faible fréquence des échanges qui entrave l'apparition de comportements routiniers permettant de construire des règles d'échange, préalable au développement d'actions collectives et à l'instauration d'un cadre de confiance. Qui plus est, ce manque de confiance n'est pas non plus sans conséquences sur le développement d'actions collectives. En effet, des relations professionnelles peu fréquentes, dominées par des comportements égoïstes avec un niveau de confiance bas peuvent-elles déboucher sur des accords et des ententes ? C'est ce que nous examinons dans le paragraphe suivant.

4.7. Du manque de confiance à la difficile entente

Selon les résultats de nos enquêtes déjà exposés dans les chapitres précédents, dans les trois AEL il n'y a pas d'ententes ni d'accords entre entrepreneurs. 96,1% des ébénistes de Béni-Zmenzer, 85,7% des industriels de Boghni et 80% des artisans de Bouzeguène le déclarent. De même, 90,9% des artisans de Bouzeguène, 78,6% des ébénistes de Béni-Zmenzer et 71,5% des industriels de Boghni déclarent aussi n'avoir que rarement, voire jamais, réalisé quelque chose en commun avec les concurrents du territoire.

Ce manque de confiance et cette absence d'ententes sont accentués par les deux caractéristiques socioculturelles des AEL, que nous avons déjà citées plus haut, à savoir ; le repli sur soi et l'individualisme professionnel, typiques des sociétés traditionnelles.

Ainsi, la faible division du travail social, induite par la nature segmentaire de la société kabyle et la solidarité de type mécanique qui y prévalent, se reflète aussi dans la faible division du travail interentreprises dans nos AEL, où l'intégration verticale est la règle. La division du travail influence les relations de l'individu avec sa société et conditionne par là les formes de solidarité, lesquelles impulsent les dynamiques socioéconomiques différenciées des territoires. Il en est de même pour nos entrepreneurs, l'absence de division du travail au sein des AEL réduit considérablement la fréquence des relations, notamment professionnelles et contraint le développement de comportements routiniers à même de conduire à des règles et normes de travail et à la confiance, voire par la suite à des ententes et à l'action collective. Cela fait que nos AEL s'éloignent fortement des attributs d'une agglomération d'entreprises de type SPL. L'argument sociologique développé ici n'est qu'une partie de l'explication, l'argument institutionnel en est l'autre partie. C'est l'objet de la section suivante.

Section 2: La dimension institutionnelle dans les AEL de la wilaya de Tizi-Ouzou

Après l'analyse de la dimension socioculturelle dans les AEL dans la section précédente, la présente section a pour objet l'analyse de la dimension institutionnelle dans ces mêmes AEL. Elle examine l'influence de celle-ci sur le fonctionnement et le développement de ces dernières. Nous partons de l'hypothèse que ces AEL représentent des dynamiques territoriales et nous les situons dans une perspective de développement territorial. Celui-ci devant être contextualisé. Dans notre cas, il est envisagé dans le contexte local de la Kabylie, inséré lui-même dans le contexte national algérien. Autrement dit, une démarche de développement territorial doit être définie en tenant compte des caractéristiques et des spécificités du territoire concerné. Dans ce cas, comment celles-ci s'exercent-elles dans un pays où le discours sur la dimension exclusivement macroéconomique du développement continu de dominer les réflexions et où surtout la logique du développement « par le haut » demeure la règle ? On montre ainsi que le cadre institutionnel algérien, de part l'organisation territoriale et le mode d'administration qui en découlent, s'accommode mal d'une démarche dite territoriale. Par conséquent, aux contraintes socioculturelles soulevées précédemment s'ajouteraient des contraintes d'ordre institutionnel. Aujourd'hui les expériences à travers le monde montrent que la promotion de nouveaux modes de gouvernance du monde local apparaît de plus en plus comme un axe stratégique des politiques locales. La décentralisation, l'organisation des entrepreneurs, l'émergence de la société civile, la mise en place de démarches territoriales ascendantes deviennent les principes d'action qui orientent la gestion des projets de développement local. Les nouvelles politiques de développement local doivent accroître les possibilités d'actions autonomes des acteurs sociaux dans la vie des territoires.

Dans ce qui suit nous examinons, à la lumière de ces nouvelles réalités de la problématique du développement local et en référence aux données de nos enquêtes de terrain, notamment les entretiens que nous avons eu avec certains acteurs locaux, le contexte institutionnel (et politique) dans lequel s'insèrent nos AEL, un contexte qui visiblement ne répond pas suffisamment à leurs exigences de performance et de développement.

1. Aperçu de l'organisation territoriale de l'Algérie

Dès les premières années de son indépendance l'Etat algérien s'est imprégné du souci de préserver son unité nationale. Dès lors, cette unité marquera tous les domaines de la vie publique (politique, économique, culturelle, sociale) et tous les moyens possibles sont mobilisés pour cela.

1.1. Une organisation territoriale fortement centralisée

La Constitution algérienne spécifie que les collectivités territoriales de l'État sont la commune et la wilaya, et que le découpage territorial du pays se limite exclusivement à ces deux collectivités. Depuis l'indépendance du pays, plusieurs textes officiels définissent et régissent les limites territoriales, la consistance, l'organisation et le fonctionnement des communes et des

wilayas. Il n'existe pas d'autres échelons territoriaux en Algérie. La daïra n'étant qu'une entité administrative, une déconcentration de la wilaya au niveau local, tandis que la « région » n'étant, le cas échéant, que géographique ou culturelle sans existence légale⁸. Le dernier code communal de l'Algérie remonte à 2011 (loi n° 11-10 du 22 juin 2011). Il reprend les dispositions de l'ancien code, à savoir ; la réaffirmation du statut de la commune comme la collectivité territoriale de base de l'État, dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière, avec un nom, un territoire et un chef-lieu, d'une part et d'autre part, la wilaya comme une collectivité publique territoriale dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière et comme une circonscription administrative de l'État avec un nom, un territoire et un chef-lieu. Mais fait nouveau, ce nouveau code reconnaît la solidarité intercommunale et l'intercommunalité. Celle-ci permet à deux ou plusieurs communes de s'associer pour aménager ou développer en commun leurs territoires et gérer ou assurer ensemble des services publics de proximité. Elle leur permet aussi de mutualiser leurs moyens et de créer des services et établissements publics communs⁹.

1.1.1. La Wilaya

La wilaya est une circonscription administrative déconcentrée de l'Etat. Elle est dotée de deux organes ; l'un délibérant, c'est l'assemblée populaire de wilaya (APW), l'autre exécutif et délégué du gouvernement, c'est le Wali. Chaque wilaya couvre un nombre précis de communes. La Daïra étant un prolongement administratif de la wilaya.

Le wali est nommé par un décret présidentiel et est à la fois représentant de l'Etat et de la wilaya. Il veille à l'exécution des lois et règlements et assure la mise en œuvre des décisions de l'APW. Il anime, coordonne et contrôle les services et établissements publics implantés dans la wilaya. Comme il peut également convoquer une session extraordinaire de l'APW. Le wali représente aussi la wilaya dans tous les actes de la vie civile et administrative. Il accomplit au nom de la wilaya, sous le contrôle de l'APW, tous les actes d'administration des biens et des droits constituant son patrimoine. C'est lui également qui élabore, au plan technique, le projet de budget et assure son exécution après son adoption par l'APW ; il en est même l'ordonnateur. Il est assisté et aidé dans ses différentes activités par des organes d'Etat locaux, tels que le cabinet du wali, le secrétariat général, l'inspection générale, le conseil de wilaya et les chefs de daïras. L'APW, organe délibérant de la wilaya, délibère sur les affaires relevant de ses compétences en se réunissant quatre fois dans l'année en sessions ordinaires à la demande du Président, du tiers de ses membres ou à la demande du wali. L'ordre du jour des travaux et la date de la session sont fixés conjointement avec le wali, après consultation des membres du bureau. Le wali, ou son représentant, assiste aux sessions de l'assemblée populaire de wilaya et peut intervenir au cours des travaux.

⁸ Toutefois, le décret n°15-140 du 27 mai 2015 a créé des wilayas déléguées, rattachées à des wilayas-mères, notamment dans les wilayas du sud du pays, à savoir ; Tamanrasset, Adrar, Illizi, Béchar, Tindouf.

⁹ https://fr.wikipedia.org/wiki/Collectivit%C3%A9_territoriale_alg%C3%A9rienne . Consulté le 10/02/2018.

L'APW forme en son sein des commissions permanentes « spécialisées » dans des domaines divers, tels que l'éducation, l'enseignement supérieur, la formation professionnelle, l'économie et les finances, la santé, l'hygiène, la protection de l'environnement, la communication et technologies de l'information, l'aménagement du territoire, le transport, l'urbanisme et l'habitat, l'hydraulique, l'agriculture, les forêts, le tourisme, les affaires sociales, culturelles, sport et jeunesse, le développement local, l'équipement, l'investissement, l'emploi, etc. Elle peut, également, constituer des commissions ad hoc pour étudier toutes autres questions qui intéressent la wilaya¹⁰. Néanmoins, c'est le wali qui met à la disposition du président de l'Assemblée populaire de wilaya les documents, renseignements et moyens nécessaires à l'accomplissement des missions de l'Assemblée. Le Président d'APW est tenu, après chaque délibération, d'adresser systématiquement au wali dans un délai de huit jours, l'extrait de la délibération contre accusé de réception.

Soulignons, par contre, que les décisions des délibérations de l'APW concernant les budgets et les comptes, l'aliénation, l'acquisition ou l'échange d'immeubles, les conventions de jumelage, les dons et legs étrangers, ne sont exécutoires qu'après avoir été approuvées par le Ministre de l'intérieur dans un délai de deux mois maximum¹¹.

L'on peut constater ainsi le rôle de l'APW, limité à la délibération, à la proposition ou à l'émission d'avis, mais en aucun cas à l'exécution qui reste de la seule compétence du Ministère publique via le wali.

1.1.2. La Commune

Au regard de la constitution algérienne, la commune, de part son assemblée élue ; l'APC, constitue « *l'assise de la décentralisation et le lieu de participation des citoyens à la gestion des affaires publiques* »¹². Elle serait donc, au sens de la Constitution, une collectivité locale décentralisée, et qu'à ce titre elle incarnerait l'essence même de la démocratie locale et participative. La commune est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle est composée d'un organe exécutif ; l'APC, d'un organe exécutif présidé par le président d'APC (P/APC), d'une administration animée par un secrétaire général et des commissions.

L'APC est une assemblée élue, composée de membres élus au suffrage universel, direct et secret, pour une durée de cinq ans. Elle se réunit en session ordinaire tous les deux mois mais peut aussi se réunir en session extraordinaire si nécessaire à la demande de son président, des deux tiers ou même à la demande du wali. Elle délibère à la majorité simple. Cependant, ses délibérations ne sont exécutoires qu'après avoir été approuvées par le wali. De même que si elles ne sont pas conformes aux lois et règlements elles sont de fait nulles.

Les séances de l'assemblée populaire communale sont publiques. Elles sont ouvertes aux

¹⁰ https://fr.wikipedia.org/wiki/Collectivit%C3%A9_territoriale_alg%C3%A9rienne . Consulté le 10/02/2018.

¹¹ Idem.

¹² Article 16 de la Constitution algérienne.

citoyens de la commune et à tout citoyen concerné par l'objet de la délibération. Toutefois, l'assemblée populaire communale délibère à huis clos.

En plus des quatre vice-présidents choisis parmi les élus, le P/APC est également assisté par un fonctionnaire public ; le secrétaire général de la commune. Celui-ci est chargé de coordonner entre les différents services de la commune et de les animer, de programmer les réunions de l'assemblée et s'occuper du courrier, de contrôler les services administratifs et techniques et d'exercer le pouvoir hiérarchique sur les fonctionnaires de la commune.

Par ailleurs, l'APC crée également des commissions permanentes en son sein. Celles-ci relèvent de plusieurs domaines, tels que l'économie, les finances et l'investissement, la santé, l'hygiène et la protection de l'environnement, l'aménagement du territoire, l'urbanisme, le tourisme et l'artisanat, l'hydraulique, l'agriculture et la pêche, les affaires sociales, culturelles, sportives et de jeunesse, etc.¹³ Elle forme également, au grès des circonstances, des commissions ad-hoc.

Le P/APC agit à la fois en tant que représentant de la commune (élu) et de représentant de l'Etat. Dans le premier rôle il représente la commune dans toutes les manifestations officielles, dans tous les actes de la vie civile et administrative, dans les conditions prévues par la législation en vigueur. Il veille ainsi à la mise en œuvre de l'exécution des délibérations de l'APC et exécute le budget de la commune dont il est l'ordonnateur. Dans le second rôle c'est à lui qu'échoue la mission de veiller au respect et à l'application de la législation et de la réglementation en vigueur. Il bénéficie ainsi de la qualité d'officier d'état civil en charge des actes relatifs à l'état civil, sous le contrôle du procureur général, territorialement compétent.

On comprend ainsi que l'organisation territoriale de l'Algérie est marquée par la prééminence de l'Etat central à tous les niveaux spatiaux. Même au niveau élémentaire ; la commune, réputée décentralisée et de proximité directe avec le citoyen, la marge de manœuvre des élus est fortement contrainte par le contrôle étatique. La situation est encore plus prégnante dans le cas de la wilaya et de son organe décentralisée qu'est l'APW. Autrement dit, en matière de développement local, en plus des institutions publiques locales, prolongement des ministères, c'est l'Etat central qui en est le meneur. Quelle marge alors pour une démarche territoriale ?

2. L'environnement institutionnel des AEL de la wilaya : entre centralisation politique et uniformisation spatiale. Une approche par les acteurs locaux

Dans les trois précédents chapitres nous avons mis en évidence, pour les trois AEL, la distance relationnelle qui sépare nos entrepreneurs des institutions publiques locales, notamment celles en charge des actions économiques locales et les collectivités locales représentées par les élus. Cette distance se traduit par la faiblesse des relations, l'absence d'actions conjointes, le manque de confiance et l'absence de concertation. Il s'agit dans le présent paragraphe de tenter d'expliquer cette situation à travers l'analyse de l'environnement institutionnel dans lequel

¹³ https://fr.wikipedia.org/wiki/Collectivit%C3%A9_territoriale_alg%C3%A9rienne . Consulté le 10/02/2018.

s'insèrent nos trois AEL. Celui-ci étant bien entendu la répercussion au niveau local du cadre institutionnel global qui est celui de l'Algérie. Pour ce faire, nous partons des données de nos enquêtes auprès des entrepreneurs des AEL, des responsables d'institutions publiques locales, des élus et des représentants du mouvement associatif. Autrement dit, toutes les parties prenantes du territoire de la wilaya qui sont en relation directe ou indirecte avec les entrepreneurs des AEL. Nos résultats précédemment exposés reflètent une inadéquation des actions des institutions locales avec les attentes des entrepreneurs. Ces deux catégories d'acteurs répondent à des logiques d'action différentes. En effet, pendant que les entrepreneurs s'inscrivent dans une logique territoriale (ou développement par le bas), les institutions publiques locales s'inscrivent dans une logique dite par le haut, guidée administrativement par l'Etat central. Cette inadéquation des actions publiques locales repose sur deux handicaps majeurs ; une vision uniformisée de l'espace national et une centralisation des décisions au niveau central.

Pour illustrer cette réalité nous proposons une approche basée sur l'analyse des opinions et des informations recueillies grâce aux différents entretiens que nous avons eus avec les responsables de certaines de ces institutions. Nous analysons séparément les avis de ces acteurs en les regroupant par catégories selon la nature de leur mission.

La pratique du développement local en Algérie est régie par des considérations institutionnelles qui ne favorisent pas les démarches territoriales. L'observation des actions publiques au niveau local et la lecture des instruments de planification du développement local (Plan d'Aménagement de la Wilaya (PAW), les Plans Directeurs et d'Aménagement Urbain (PDAU) pour les communes), les Annuaire statistiques de wilaya et autre montrent une vision métrique et quantitative de l'espace et des réalités locales, fondée sur la mesure des superficies et des habitants des communes et l'énumération de leurs ressources génériques. Cette homogénéisation de l'espace de la wilaya a pour effet d'ignorer les spécificités locales et de faciliter l'action du centre décideur. Elle montre l'absence du chaînon « *Territoire* ». Elle est aussi la conséquence d'une volonté de centralisation politique dont elle constitue la traduction spatiale. Ses méfaits directs ou indirects sur le développement territorial se ressentent dans les difficultés qu'elle pose et leurs résultats aux niveaux locaux. A l'occasion des entretiens que nous avons réalisés avec les acteurs du développement local dans la wilaya, nous avons pu en relever quelques-uns.

2.1. Du point de vue des entrepreneurs

Un rappel rapide des résultats obtenus à travers les enquêtes auprès des entrepreneurs renseigne sur le climat des relations de ces derniers avec les institutions publiques locales, d'une part, et permet de situer leurs principales préoccupations, d'autre part.

Quoique relevant de domaines d'activités différents, le constat est le même dans les trois AEL. En effet, concernant les rapports aux institutions de formation (professionnelle ou universitaire), il ressort que seuls deux entreprises à Bouzeguène ont, ou ont déjà eu, de convention ou de partenariat avec une institution de formation, tandis qu'aucune à Béni-Zmenzer et à Boghni n'en

a jamais eu. Cela renseigne sur le niveau des relations entre les deux catégories d'acteurs et son impact sur l'innovation qu'elles sont censée théoriquement soutenir. De même, un seul entrepreneur à Boghni et un autre à Bouzeguène ont déjà assisté, une seule fois, à des rencontres scientifiques organisées par ces institutions, notamment à l'université. Cependant, ils l'ont fait sur invitation d'étudiants (connus à l'occasion de leurs enquêtes de terrain dans le cadre de la préparation de leurs mémoire ou thèses) et pas des responsables de l'université. Les raisons étant, dans les trois cas, les mêmes, à savoir ; le défaut d'information, la non invitation, le désintérêt des entrepreneurs et le manque de temps.

Concernant la formation des compétences, 50,5% à Béni-Zmenzer, 60% à Bouzeguène déclarent recruter souvent des stagiaires, et aucun à Boghni. Cependant, cette coopération revêt un caractère essentiellement administratif et n'est profitable qu'au stagiaire qui bénéficie du diplôme administrativement légal indispensable pour la création future d'un atelier. Les entreprises n'y gagnent pas en termes d'évolution de leurs techniques. Selon les entrepreneurs, ce sont les savoirs-faires des ébénistes et des couturières qui sont transférés vers les centres, la contre partie est une bonification fiscale et une main-d'œuvre temporaire gratuite. Les relations synergiques entre institutions de formation et entrepreneurs restent donc à construire.

Du point de vue des autres institutions publiques, les relations sont quasi-nulles, caractérisées par l'antagonisme, la difficulté d'entreprendre en commun et le manque de confiance.

En dehors d'obligations légales, les entrepreneurs n'adhèrent pas aux institutions publiques locales : 07,3% à Bouzeguène, aucun à Béni-Zmenzer. A Boghni, par nécessité administrative et pour bénéficier des avantages et des prestations qu'elle offre, les entrepreneurs adhèrent à la CCID. Néanmoins, ils déplorent les services fournis et le favoritisme au sein de celle-ci. On soulignera au passage qu'aucun des ébénistes de Béni-Zmenzer qui ont le statut de commerçant n'a déclaré en être adhérent. De même, pendant que 46,6% des ébénistes à Béni-Zmenzer et 60,8% à Bouzeguène déclarent ne pas être au courant des évolutions des lois et politiques publiques qui concernent leur domaine, 64,3% des industriels à Boghni déclarent l'être en permanence. Ces derniers le sont grâce à la CCID, à leur niveau d'instruction et surtout leur mobilité étant donné qu'ils ne prennent pas part au processus de production comme les artisans.

Par ailleurs, une opinion négative sur les institutions se dégage chez nos entrepreneurs. 92,7% à Bouzeguène, 93,2% à Béni-Zmenzer et 85,7% à Boghni pensent qu'elles ne contribuent pas à l'efficience de leurs activités. Cette opinion conduit à une perte de confiance dans ces institutions. Ainsi, 92,9% à Boghni, 91,3% à Béni-Zmenzer, 87,3% à Bouzeguène n'ont globalement pas confiance dans les institutions publiques. Ce constat, on ne peut plus, inquiétant nous a poussé à en connaître les raisons. Les réponses obtenues, et que nous avons catégorisées, indiquent trois motifs principaux évoqués par l'écrasante majorité des entrepreneurs. Le premier est l'incompétence des actions, elle est en rapport avec les textes réglementaires mais est endossée au personnel. Le second est l'absence de concertation dans les décisions. Celle-ci

implique que les motifs pour lesquels les décisions et les actions des institutions locales ne répondent pas aux attentes des entrepreneurs c'est parce qu'elles sont prises sans leurs avis et loin d'eux (les décisions venant des Ministères). Le troisième dénonce des attitudes non constructives dans la démarche des institutions. D'autres motifs, cités dans des proportions beaucoup plus faibles, concernent le manque d'éthique dans l'exercice et la partialité.

Vis-à-vis des élus locaux on retrouve un constat plus alarmant. En effet, 94,5% des entrepreneurs à Bouzeguène, 94,2% à Béni-Zmenzer et 92,9% à Boghni déclarent ne pas avoir confiance dans les élus. Les motifs sont aussi nombreux, nous les avons catégorisés. Comme précédemment, quatre catégories de motifs principales se dégagent des réponses données par la très grande majorité des enquêtés dans les trois AEL. La première regroupe les propos qui indiquent le désintéressement des élus des préoccupations des entrepreneurs. La deuxième englobe les réponses indiquant l'incompétence. Ces deux catégories de réponses sont, comme on le montre plus loin, en rapport avec le manque de prérogatives et de moyens, mais sont imputées aux élus. Le troisième est l'attitude opportuniste dont sont accusés les élus, dans le sens où ils s'occuperaient que de leurs propres intérêts au lieu de ceux de la communauté. La quatrième catégorie regroupe les réponses insinuant la partialité des élus, tels que le tribalisme et le favoritisme de façon générale.

Nous pouvons citer, pour illustrer ce manque de confiance envers les élus, l'exemple, cité plus haut, de l'entreprise de conditionnement alimentaire à Boghni, qui est la seule à avoir bénéficié d'une commande publique, auprès de l'APC il y a deux ans. Selon le dirigeant enquêté la facture n'est toujours pas réglée. Aussi, déclare-t-il que plus jamais il ne traitera avec les institutions de l'Etat¹⁴. Nous citerons aussi l'autre exemple à Béni-Zmenzer, concernant le renouvellement de l'immobilier de la mairie par l'ancienne APC, qui n'a pas fait profiter les ébénistes de la commune, leur préférant des produits importés, pourtant moins solide selon nos enquêtés¹⁵. A Bouzeguène, où plus de 50% des artisanes se plaignent de la partialité, en sus des autres motifs cités, notamment en matière d'information au sujet des courriers arrivants à l'APC, de la part de l'APW, DTATO, CAMTO ou autre institution, indiquant des appels à participer à des foires commerciales ou des expositions que les élus réserveraient en priorité à leurs connaissances ou aux membres de leurs familles. Il en est de même pour l'octroi de locaux pour exposition ou autre action des artisanes, notamment à l'occasion des fêtes culturelles.

Toutes ces remarques notent qu'il y a divergence dans les attentes des uns et les réponses des autres. Face à ces divergences, les entrepreneurs sont bien conscients de l'intérêt qu'ils ont à s'« unir » dans des organisations, type association, mais semblent avoir du mal à le faire.

2.2. Du point de vue des dispositifs d'aide et de soutien à la création d'entreprises

Nos entretiens avec les cadres et responsables des institutions en charge des différents

¹⁴ Entretien avec le propriétaire-dirigeant de l'entreprise en question.

¹⁵ Entretien avec ébéniste de Béni-Zmenzer.

dispositifs d'aide et de soutien à la création d'entreprises dans la wilaya¹⁶ nous ont permis d'avoir les avis, voire les leçons, de ces professionnels du terrain.

Tous ces cadres ont confirmé à l'unanimité l'absence d'une échelle « territoire » pouvant représenter une réalité socio-économique qui façonne la vie courante des gens, d'un territoire-projet cohérent et pertinent pour conduire une action de développement territorial. Ils confirment aussi la prédominance d'une logique sectorielle et fonctionnelle basée sur le découpage administratif dont l'échelle de référence locale est la commune. De même, ces cadres ignorent tous la signification de la notion de « territoire ». Cette ignorance conduit ipso-facto à la méconnaissance des potentialités et des besoins réels des territoires locaux en matière de développement local. Il n'y a pas un quelconque diagnostic territorial. Plus particulièrement ce sont les actifs spécifiques qui sont méconnus et, par conséquent, ces institutions, en tant qu'acteur de développement local ne contribuent pas à leur révélation et leur valorisation. Ce sont les actifs génériques qui sont mis en avant par ces cadres, en fonction de leurs propres connaissances et conformément aux nomenclatures ministérielles et aux contenus des différents instruments de planification, lors de leurs études des projets soumis par les promoteurs. En effet, en posant une question, à valeur de test, à ces cadres, à savoir ; s'ils connaissent les potentialités et les besoins des territoires, les réponses sont diverses mais convergent sur le fait qu'il y a méconnaissance de ces potentialités. Ainsi, selon le cadre de la CNAC, l'institution ne dispose pas de base de données sur les ressources territoriales et que la construction de celle-ci suppose la contribution d'autres acteurs-partenaires, or cela semble quasi-impossible à l'heure actuelle des choses. Pis encore, il ajoute que la commission de validation des projets ne tient pas compte de la dimension spatiale dans la sélection des projets. Seule la dimension sectorielle, en sus des aptitudes entrepreneuriales du promoteur, est prise en compte par la dite commission¹⁷. Pour sa part, le cadre de l'ANSEJ répond que non et affirme que le cas échéant ils ont recours aux projets déjà financés dans la commune concernée et s'en inspirent. Il note également que l'ANSEJ a signé avec des partenaires locaux (ADE, Algérie-télécom,...) pour la formation des promoteurs et leurs futurs sous-traitants¹⁸. De son côté, la chargée de formation au niveau de l'ANGEM affirme que la localisation des projets ne fait pas partie des critères de sélection, insinuant que la connaissance des besoins des communes n'est pas nécessaire. Comme son homologue de l'ANSEJ, elle évoque le recours aux statistiques des projets déjà financés par commune. Elle ajoute aussi que lors des réunions au niveau de la wilaya, il y a parfois des propositions de la part des partenaires¹⁹.

Naturellement, étant donné la prédominance de la logique sectorielle et la centralisation des

¹⁶ Nous nous sommes entretenus avec un chargé d'études techniques à la CNAC, un maître-formateur à l'ANSEJ, une chargée de formation à l'ANGEM et le directeur à l'ANDI de Tizi-Ouzou.

¹⁷ Propos recueillis auprès du cadre la CNAC lors de l'entretien qui a eu lieu au siège de l'institution les 18 et 19/09/2017.

¹⁸ Propos recueillis auprès du cadre de l'ANSEJ lors de l'entretien qui a eu lieu le 21/08/2017 au siège de l'institution.

¹⁹ Propos recueillis auprès du cadre de l'ANGEM lors de l'entretien qui a eu lieu le 30/04/2018 au siège de l'institution.

décisions aux niveaux des ministères, nos interlocuteurs considèrent tous que l'échelle communale est pertinente pour leurs actions sur le terrain. Bien plus, certains, à l'instar du directeur de l'ANDI et du cadre de l'ANGEM qui considèrent qu'un échelon supérieur à la commune leur conviendrait mieux. Le premier souligne en plus que l'organisation territoriale de l'Algérie n'est pas pertinente en matière industrielle. Il considère que le découpage actuel est artificiel et ne répond pas bien aux actions locales en matière d'orientation des investissements²⁰. Du côté de l'ANSEJ on reconnaît un certain enfermement dans les limites actuelles et on cite l'intercommunalité qui parfois leur paraît opportune. Ils soulignent également tous l'existence d'un problème de coordination avec les différents acteurs.

Par ailleurs, nos interlocuteurs sont également unanimes à admettre qu'étant donnée leur logique d'action actuelle, leurs dispositifs ont peu de chances de réussir dans une démarche territoriale.

Le représentant de la CNAC souligne, comme principale contrainte, le manque de prérogatives. Il cite l'exemple de la décision de saturation des créneaux pour les projets à financer qui relève de la commission d'évaluation des projets (composée des représentants des différents partenaires) et non pas de la CNAC seule²¹. La marge de manœuvre se trouve réduite davantage encore par une vision plus nationale que locale, dont l'absence d'une stratégie au niveau local est remplacée par une construction à base administrative. Le manque d'information et d'autres aléas liés à l'environnement socio-politico-économique compliquent encore la situation.

Notre interlocuteur note aussi la réglementation et sa rigidité qui, nous dit-il, n'encourage pas la concertation et n'assure pas la coordination. Il cite aussi la mauvaise interprétation des textes par certains partenaires, comme le cas des 20% de la commande publique, que l'Etat réserve aux entreprises créées dans le cadre des dispositifs de soutien, que certaines institutions ignorent ou ne respectent pas, notamment les directions de wilaya et les APC, ce qui pénalise les jeunes promoteurs et les efforts des dispositifs en même temps. Les dispositifs n'ont pas de représentants aux niveaux des commissions des institutions pour assurer l'attribution des 20% de ces marchés. Il cite aussi certaines confusions dans la lecture de la nomenclature des activités par certains qui confondent dans la répartition des activités entre artisans et commerçants. Il cite aussi, en parlant du taux d'échec des projets créés qui serait de l'ordre de 30% à 40%, que la CNAC aurait proposée la création d'une institution de transmission des entreprises défaillantes et gérer leurs reprises par d'autres promoteurs, au lieu de procéder à la saisie de leurs actifs comme on le fait, mais l'idée reste sans suite²².

Dans une certaine mesure, selon lui, la centralisation politique détourne les dispositifs des

²⁰ Il cite à ce propos la réorientation de projets industriels de la wilaya de Tizi-Ouzou, faute de foncier industriel, vers d'autres wilayas lointaines (Sétif, Bordj-Bouaâridj,...) au lieu de les orienter vers les plaines limitrophes, notamment celles de Nacéria et Thenia, qu'il cite comme exemple, pour que la wilaya de Tizi-Ouzou puisse également en profiter. (L'entretien avec l'intéressé a eu lieu le 10/08/2017 au siège de l'ANDI à Tizi-Ouzou).

²¹ Entretien avec le cadre de la CNAC. Op cit.

²² Entretien avec le cadre de la CNAC. Op cit.

objectifs nobles qui sont originellement les leurs²³.

Nos interlocuteurs déplorent également tous le manque de synergies dans les relations avec les partenaires, en soulignant le manque de motivation et les incohérences des mentalités, la fuite des responsabilités, etc. Ils soulignent particulièrement la faible participation des APC en tant que chargées des actions du développement économique local. Enfin, ils notent aussi l'absence d'une vision prospective dans leurs actions, en ce sens qu'il s'agit surtout de suivre les directives venant de la tutelle.

Enfin, au niveau des formations dispensées pour les promoteurs, les cadres de l'ANSEJ, de l'ANGEM et de la CNAC, tout en ne réfutant pas l'utilité d'introduire également des modules pourtant sur les principes de la localisation des entreprises, considèrent toutefois que le contexte actuel ne l'exige pas, d'autant que le choix de la localisation est l'affaire du seul promoteur, et que celui-ci n'est intéressé que par les avantages financiers accordés, le reste n'étant que des exigences administratives, d'autant que ces avantages sont uniformisés à toutes les communes.

Sur un autre plan, tous nos interlocuteurs ne savent pas ce qu'est un SPL ou toute autre appellation voisine (districts, clusters, pôle de compétitivité,...), à l'exception, toutefois, du directeur de l'ANDI et de l'ANSEJ qui en ont une connaissance partielle. Ils ont tendance à confondre un SPL avec une zone industrielle ou d'activité, à ceci près que les entreprises localisés relèvent de la même branche d'activité. De même, à l'unanimité, après qu'on leur ait expliqué exactement ce que c'est un SPL de façon générale, ils pensent qu'en l'état actuel de l'organisation et de la logique de fonctionnement de leurs institutions, une démarche SPL serait difficile à mettre en œuvre, tout en pointant également du doigt le facteur mentalité dans les relations avec les partenaires.

2.3. Du point de vue des institutions d'encadrement

Comme institutions d'encadrement de l'action économique locale, nous avons réalisé des entretiens avec celles qui intéressent l'artisanat et celles qui intéressent l'industrie. Cependant, pour ces dernières nous n'avons pu décrocher d'entretien qu'avec le directeur de la Chambre de Commerce et d'Industrie Djurdjura (CCID), la direction de l'industrie et de la PME et la direction du commerce de la wilaya n'ont pas donné suite à nos demandes d'entrevues. Pour l'artisanat nous nous sommes entretenus avec le directeur de la CAMTO et les cheffes respectivement, de bureau et du service de l'artisanat au niveau de la DATTO.

Tous les cadres interrogés affirment l'absence de la notion de « territoire » dans leur jargon et comme échelle d'action. Le directeur de la CCID, du haut de ses trente-deux ans d'expériences, considère que l'échelle communale n'est pas adéquate et qu'un échelon inférieur, sans qu'il n'en

²³ Nous rappellerons ici, un fait déjà souligné dans les deux derniers chapitres précédents, à savoir ; la rivalité qui existe entre les anciens entrepreneurs (ceux qui ont créés leurs entreprises sans l'aide de l'Etat) et les nouveaux (ceux qui les ont créés dans le cadre des dispositifs de soutien) à Boghni et surtout à Béni-Zmener. Les premiers accusant ces dispositifs, notamment l'ANSEJ, d'être à l'origine des dérèglements que leurs activités connaissent du fait du développement des pratiques de concurrence déloyale de la part des seconds.

précise la nature, serait mieux et leur permettrait d'aller plus au fond dans les actions locales²⁴. On retrouve la même réponse chez le directeur de la CAMTO qui souligne, après quinze ans d'expérience dans le secteur dont huit ans en tant que directeur de la CAM, que la commune n'est pas un échelon pertinent pour leurs actions. Il préfère le village car, souligne-t-il, c'est le métier et sa localisation, généralement le village, qui sont leurs cibles. Il précise à cet effet que les comités de villages, directement concernés par les métiers, coopèrent mieux que les maires, surtout lorsque ces derniers ne sont pas issus du village en question²⁵.

En revanche, pour les cadres de la DTATO, qui cumulent toutes les deux vingt-et-un ans d'expérience, ce sont les métiers et les communes qui constituent leurs échelles d'action. Elles précisent que la DTATO dispose de son propre découpage, celui-ci répartit l'espace de la wilaya en quatre zones, appelées *régions*, en fonction du nombre d'artisans (Tizi-Ouzou, Larbâa Nath-Irathen, Azazga, Boghni). C'est ce découpage d'ailleurs qui est utilisé pour l'élection des organes élus de la CAMTO, dont le président du Bureau de la CAM et ses membres.

Par ailleurs, de ces trois acteurs, seuls deux, le directeur de la CAMTO et les cadres de la DTATO ont déjà entendu parler de SPL. Le premier parce que la CAMTO a expérimenté la démarche dans l'activité production de couscous à la main en 2009, il est néanmoins très critique sur le fait que la démarche soit dictée par le Ministère, qu'on ait retenue l'échelle wilaya et qu'on ait choisi des activités au lieu des territoires de projets suivant des savoirs-faires. Il ne s'est pas étonné de l'échec rapide des projets lancés, celui de Tizi-Ouzou n'a duré que cinq ans. Les secondes, ont entendu parler du projet, étant donné leur proximité avec la CAMTO, mais elles déclarent curieusement que leurs services n'y ont pas pris part. De même qu'elles ne s'y sont pas intéressées pour connaître ce qu'est un SPL.

2.4. Du point de vue des élus locaux

Comme autre acteur de développement local, nous avons également interrogés des élus locaux, aux niveaux de l'APW et des communes où sont localisées nos trois AEL. Ces derniers étant censés, dans l'organisation administrative de l'Algérie, porter la voix des populations locales. Tant bien que mal, nous avons pu arracher quelques entretiens. Au niveau de la commune de Bouzeguène, nous nous sommes entretenus avec le Président d'APC (P/APC) et la présidente de la commission artisanat. Au niveau de la commune de Béni-Zmenzer, nous nous sommes entretenus avec le président de la commission Economie, finances et investissement et quelques membres de l'APC qui se sont joints à l'entretien. Au niveau de l'APW, nous nous sommes entretenus avec le président de la commission Développement local investissement de l'APW. Par contre, à Boghni nous n'avons pu décrocher aucun entretien, ni avec le P/APC, ni avec les élus de l'APC, ceux-ci n'ont pas donné suite à notre demande d'entrevue malgré notre insistance et nos déplacements répétés là-bas. Nous avons également voulu avoir des entretiens

²⁴ Propos recueillis auprès du directeur de la CCID. L'entretien a eu lieu le 13/08/2017 au siège de l'institution.

²⁵ Propos recueillis auprès du directeur de la CAMTO. L'entretien a eu lieu les 14 et 15/10/2017 au siège de l'institution.

avec les chefs des daïras dont relèvent les trois communes, non pas que ces derniers soient des élus, sachant que dans l'organisation administrative de l'Algérie les daïras ne représentent pas des collectivités locales, mais en tant qu'organes déconcentrés de la wilaya qui exercent un certain contrôle sur les APC. Malheureusement, ces derniers n'ont pas daigné donner suite à nos demandes, malgré qu'on ait pris soin de présenter nos lettres d'introduction portant en-tête et cachet de l'université, auxquelles nous avons joints des lettres de motivation expliquant le caractère exclusivement scientifique de notre demande. Néanmoins, le chef de la daïra de Bouzeguène a répondu mais par un refus, en nous invitant à nous rapprocher des services du secrétariat général de la wilaya.

De ces entretiens il en est ressorti des enseignements très instructifs. Ainsi, les élus locaux subissent aussi la vision uniformisée de l'espace imposée par le haut, sans toutefois revendiquer la dimension territoriale. Tous confirment l'absence d'une échelle spatiale d'action appelée « territoire » dans leur jargon. Nous avons également relevé une ignorance de la signification scientifique du concept territoire. Pis encore, au niveau de l'APW, notre interlocuteur pense que le territoire est à vocation réductrice et conflictuelle. Contrairement au sens exact du concept, il interprète la logique d'appropriation du territoire par ses acteurs comme un enfermement et comme le rejet de ce qu'il y a au « dehors » du territoire, il compare cela à la logique d'appropriation des terres par les kabyles²⁶. Curieusement, le P/APC de Bouzeguène pense la même chose. Il ne reconnaît qu'un seul territoire, c'est le territoire national, et comme échelon inférieur il revendique l'intercommunalité. Or, le territoire, comme nous l'avons expliqué en première partie de ce travail est tout le contraire de cela. Etant donné sa conception du territoire, notre interlocuteur estime qu'il ne serait pas le « chaînon manquant » en matière de développement local en Algérie.

Les élus confirment aussi l'inadéquation de l'organisation territoriale actuelle et ses deux corollaires que sont la faiblesse des prérogatives et des ressources financières. Le P/APC de Bouzeguène estime de ce fait qu'une échelle d'action inférieure à la commune serait nettement meilleure. Il cite à ce titre l'évolution des populations des villages de Bouzeguène qui sont, selon lui, deux à trois fois plus nombreux que ceux de la commune voisine Ath-Zikki, alors qu'elles bénéficient de la même subvention. Il estime également que les besoins de sa commune sont trop importants par rapport à ses moyens. Il constate à cet effet qu'une échelle entre la commune et le village serait plus appropriée. De ce fait, il considère que l'organisation territoriale ancestrale est plus appropriée pour la gestion des espaces de la vie courante²⁷. On partage la même vision chez les élus de Béni-Zmenzer. Ils estiment également qu'une échelle d'action infra-communale serait « peut-être » meilleure. Ils en veulent pour preuve les villages qui s'organisent autour de comités

²⁶ Entretien avec le président de la commission Développement local et investissement de la l'APW, le 26/04/2018 au siège de l'APW.

²⁷ Entretien avec le P/APC de Bouzeguène le 09/05/2018 au siège de l'APC.

et/ou associations qui trouvent un meilleur écho auprès de la daïra et de la wilaya²⁸. A ce propos, en dénonçant leur faible marge de manœuvre, ils citent le « piège » de la marginalisation des élus des APC par le wali et les chefs de daïras, lesquels ne répondant pas à leurs doléances les mettent en conflits avec leurs administrés. Pire encore, lorsque ces derniers, lassés d'attendre, sollicitent directement les chefs de daïras ou le wali, ces derniers répondent à leurs doléances, faisant passer ainsi le maire et les élus pour des incompetents ou des irresponsables aux yeux des populations.

On estime également qu'aux niveaux des communes, notamment en milieu rural, la situation est tellement criante que les maires se retrouvent à se débattre dans la gestion des problèmes, souvent hérités de leurs prédécesseurs, ou incombant aux institutions publiques, au lieu de se pencher sur des initiatives de développement productives. *« Le rôle du maire se résume de plus en plus à celui d'agent d'état civil, je ne fais que signer sans cesse des documents »*, nous dit le maire de Bouzeguène.

Du côté de l'APW, le président de la commission de développement local et investissement estime lui aussi que l'organisation territoriale actuelle ne facilite pas l'accomplissement de leurs missions. Estimant que celle-ci est purement politique, il plaide pour un nouveau découpage accordant plus de considération aux dimensions humaine et économique. Il précise que c'est une revendication de l'APW. Celui-ci va jusqu'à dénoncer le caractère anti-démocratique de l'organisation actuelle dans la mesure où elle n'est pas participative, et suggère même le recours à l'organisation ancestrale jugée plus démocratique. Pour appuyer ses propos, il cite l'exemple du concours du « village le plus propre », initié par l'APW, dont le succès repose sur les actions villageoises à fort caractère participatif, donc plus démocratiques.

Visiblement, les opinions des élus laissent entrevoir que l'échelle communale, voire aussi la wilaya, retenues par l'Etat, effacent les spécificités locales, sources d'émanation des initiatives de développement territorial. On notera à ce niveau que les élus, qui disposent d'une plus grande proximité vis-à-vis des citoyens, et qui viennent avec des idées-projets de développement qui ne sont pas prescrites par l'Etat, prennent conscience au bout d'une certaine expérience, sans connaître la notion de territoire, que l'échelle communale est peu pratique pour des projets émanant des espaces de vie humaine, c'est-à-dire des projets de territoires. Dès lors, ils se retrouvent contraints de gérer les incohérences de l'organisation territoriale de l'Etat avec les revendications des populations locales.

Concernant les ressources locales, le P/APC de Bouzeguène qui prétend les connaître ne cite comme référence que les actifs et ressources génériques. A titre d'exemple, en lui posant la question sur son opinion sur la concentration des ateliers de confection dans sa commune il répond que c'est un savoir-faire ancestral. Il ne comprend pas qu'il s'agit d'une ressource

²⁸ Entretien avec le président de la commission Economie, Finances et Investissement et des membres de la l'APC de Béni-Zmenzer, le 13/02/2018 au siège de l'APC.

territoriale qui est révélée et est entrain d'être valorisée, tant bien que mal, par les artisans. Or, dans une logique de développement territorial, il est censé par son rôle d'acteur local de participer au processus de valorisation. A la même question, le président de la commission économie et investissement de Béni-Zmenzer a lui aussi répondu en ne citant que les ressources génériques, sans citer le savoir-faire qu'est l'ébénisterie. Aussi, à la question de son opinion à propos de l'AEL d'ébénisterie, il confirme que c'est un métier répandu dans la commune et la région, et que beaucoup de jeunes maîtrisent. Il ne comprend pas, lui non plus, qu'il s'agit d'une ressource territoriale qui est révélée par les ébénistes et à laquelle il est appelé à contribuer au processus de sa valorisation dans une démarche territoriale de type SPL. D'ailleurs, dans un document, à valeur monographique, confectionné par un des membres de l'APC de Béni-Zmenzer, qu'on nous a montré, sont mentionnées les potentialités de la commune. Celles-ci n'indiquent que les ressources génériques, notamment agricoles, et les équipements existants. Pas un mot sur l'ébénisterie²⁹.

Dans le même sens, les élus des deux communes ne considèrent pas que leurs communes respectives s'acheminent vers des spécialisations territoriales suivant les métiers des AEL.

Enfin, interrogés sur la notion de SPL, tous déclarent ne pas la connaître, y compris l'élue APW qui pourtant avait assisté en 2014 et 2017 au niveau de notre faculté à deux colloques portant entre autre sur la problématique des dynamiques territoriales dont les SPL.

Nous pensons que les réponses des élus confirment pour une bonne part les opinions négatives que se font d'eux les entrepreneurs de nos AEL.

2.5. Du point de vue des associations

Comme acteur de développement local intervenant dans la wilaya, nous avons sollicité également l'avis de responsables d'associations. Cet acteur non public, appelé aussi société civile, est très actif dans la wilaya, notamment depuis les années 90, date de leur autorisation. Faute de temps et de disponibilité de ces derniers, nous n'avons eu d'entretiens qu'avec trois d'entre eux. Le premier est une association de wilaya, à caractère économique, dénommée « *Espace pour la promotion des investissements de Tizi-Ouzou (EPI)* », intervenant dans le domaine du développement économique local par le soutien à l'action entrepreneuriale dans les domaines de l'artisanat et de l'industrie. Le second est une association de village, à caractère culturel, dénommée « *Tagmats d'Illoula-Oumalou* », dont le siège est au village Ihamziyen dans la région de Bouzeguène, où se déroule le festival de la robe kabyle qui s'organise annuellement là-bas et dont le président de l'association en est le Commissaire. Le troisième est une association de wilaya à caractère économique et culturel, dénommée « *Sekssou N'Ufous* », regroupant les artisans producteurs du couscous roulé à la main. Cette association n'existe plus depuis 2014, mais nous l'avons découverte par le biais de son ancien président que nous avons

²⁹ APC de Béni-Zmenzer. (2018)., « *Présentation de la commune de Béni-Zmenzer* ». Document interne. Non référencé.

au départ sollicité pour un entretien en sa qualité de président du projet *SPL Couscous de Tizi-Ouzou*, initié par la CAMTO en 2009. Cette association avait son siège à Draâ-El-Mizan³⁰.

A priori, tous ces acteurs privés ignorent le concept de territoire. Nous retrouvons néanmoins une logique de pensée qui se rapproche beaucoup de la logique territoriale, à savoir que pour ces derniers il s'agit de penser globalement (comprendre wilaya et nation) et agir localement.

En effet, selon le président de l'EPI, à la place de l'échelle communale de l'Etat, il faudrait une échelle inférieure, synonyme de plus de proximité, moins d'intermédiaires et plus d'autonomie d'action³¹. Pour sa part, le président de Tagmats, qui intervient essentiellement pour les affaires de son village et pour la promotion de la robe kabyle de la wilaya, c'est plus l'échelle wilaya que commune qui lui pose problème. Tout en reconnaissant rencontrer des problèmes dans ce cadre, il souligne qu'il les contourne en mobilisant ses connaissances aux niveaux des différentes institutions de la wilaya. Fait important aussi, il souligne que les difficultés sont fonction de la nature et de l'envergure des actions et des projets à mettre en œuvre, de ce fait, il reconnaît que plus ces derniers sont importants, plus les choses se compliquent et plus on ressent l'effet du découpage administratif. Il cite à ce titre le projet de création d'un grand atelier de confection de robes kabyles, qui regrouperait toutes les couturières de la région de Bouzeguène, qu'ils n'ont jamais pu concrétiser faute d'aide et d'aval des autorités administratives. Qui plus est, l'idée de l'implanter dans son village natale n'a fait que compliquer la tâche, tant de la part des autorités administratives que des artisanes et des habitants des autres villages qui y voyaient une forme de tribalisme. Par contre, il souligne que pour le festival, les foires, les salons et les expositions, le soutien est nettement meilleur³². L'homme déplore ainsi une insuffisante coordination des actions au niveau local. Pour sa part le président de l'association de wilaya « *Couscous N'Ufous* », tout en méconnaissant la définition de concept de territoire, constate de part sa double expérience de président d'association et de propriétaire-gérant d'une unité de production de couscous, qu'en termes d'actions concrètes l'échelle communale est mal appropriée. Il estime, en effet, qu'en termes de production industrielle et surtout artisanale les opportunités, les ressources et les informations sont à rechercher au niveau plus bas et que appréhender cela de façon administrative et hiérarchique, comme on le fait en Algérie, ne peut être que néfaste pour les entrepreneurs³³.

³⁰ D'autres responsables d'associations n'ont pas donné suite à notre demande d'entretien malgré les promesses que certains 'entre eux nous ont fait. C'est le cas des associations ; ADELS de Tizi-Ouzou, ID Méditerranée (association franco-maghrébine) dont le siège est à Marseille, Touiza-solidarité Boghni dont le responsable réside à Alger et Touiza-Solidarité Ile-de-France dont le siège est à Paris.

³¹ Entretien avec le président de l'association EPI, le 07/05/2018 au siège de l'association à la Nouvelle-Ville de Tizi-Ouzou.

³² Entretien avec le président de l'association Tagmats, le 12/05/2018 à Azazga-ville.

³³ Entretien avec le président de l'association « *Couscous N'Ufous* », le 06/06/2018 à Draâ-El-Mizan. Précisons au passage que nous avons sollicité ce Monsieur en sa qualité de Président du projet expérimental SPL de la CAMTO. Nous ignorions alors qu'il était président d'une association. C'est au cours de l'entretien que nous l'avions découvert. Dès lors, nous en avons profité pour lui poser d'autres questions, en marge de celles contenues dans notre guide d'entretien, comme celles que nous avons posées aux présidents des deux autres associations.

Concernant leur connaissance des besoins et ressources locales, il ressort que celle-ci ne repose pas sur un quelconque diagnostic territorial mais essentiellement sur les doléances des populations concernées, notamment les entrepreneurs et les porteurs de projets. Selon le président de l'EPI, l'opérateur ou le porteur de projet fait part de ses difficultés à l'association, et celle-ci le conseille ou intervient pour lui là où il y a blocage. L'association joue, pour ainsi dire, le rôle de médiateur entre l'entrepreneur et ses partenaires et intervient dans plusieurs domaines et aux différentes étapes de la vie d'une entreprise. Pour notre interlocuteur, intervenir directement face aux problèmes des entrepreneurs c'est cela connaître les besoins des localités, et c'est de là, avec le temps, que découle la connaissance de leurs potentialités. Il estime ainsi, au bout de douze années d'expérience, avoir acquis un capital informationnel des potentialités de certaines localités. Pour notre part, nous pensons qu'il a, sans le savoir, une vision territoriale des ressources. Celle-ci peut être porteuse lorsqu'elle n'est pas contrainte par la réglementation. A titre d'exemple, nous reprenons le cas de l'accord conclu avec l'ancienne société algérienne des tissus traditionnels pour la réhabilitation de sa production de la soierie, réputée pour la bonne qualité de ses tissus et ses autres produits en soie par rapport à ceux importés, à l'arrêt depuis des années faute d'une demande locale. En contre partie de la garantie d'une demande locale suffisante, par un mécanisme de regroupement des achats des artisanes de la wilaya de Tizi-Ouzou, à travers la création par l'association d'une entreprise de commercialisation, les responsables de l'unité ont accepté et la production devrait démarrer au courant de l'année 2019. Les artisanes kabyles bénéficieraient ainsi d'une bonne qualité des produits et d'un prix de 30% à 40% moins cher que les produits importés. Il s'agit là d'une véritable action locale de valorisation d'une ressource spécifique qu'est le savoir-faire de confection de robes kabyles. On citera aussi le cas des jeunes entrepreneurs en difficultés à qui l'association a pu trouver des débouchés pour leurs produits. Notre interlocuteur déplore néanmoins l'absence de coordination entre les différents partenaires locaux et considère que la centralisation politique en serait l'une des causes.

Nous retrouvons également la même conception des choses chez le président de l'association Tagmats qui, faut-il le souligner, est ami et partenaire du président d'EPI. C'est l'artisanat de la robe kabyle qui les a réunis. Ils échangent de ce fait beaucoup ensemble.

Le président de Tagmats nous paraît un assez fin observateur. Soucieux, comme nous l'avons souligné, du développement de son village et du métier de la robe kabyle comme patrimoine identitaire, il porte une fine attention à ce métier. Il est aussi à l'origine de l'idée du festival annuel de la robe kabyle pour la promotion du produit, d'une part et son organisation au sein de son village pour également promouvoir celui-ci, d'autre part. C'est une véritable stratégie de marketing territorial. Le festival en question, qui en est à sa neuvième édition cette année, a fortement contribué à l'image de la robe kabyle, d'une part et du métier dans la région de Bouzeguène, d'autre part.

Le président de l'association « *Couscous N'Ufous* » non plus, comme on le verra plus loin, ne manque pas de vision. Par son expérience dans le métier de la production de couscous, il est directement au courant des besoins et des opportunités du métier. Qui plus est, son vécu dans l'association qui l'a mis en contact avec d'autres producteurs de couscous de la wilaya, a accru ses connaissances. L'expérience SPL, dont il était le président, menée conjointement avec la CAMTO, que nous décrivons plus loin, montre son ambition et celle des adhérents et les projets et propositions pertinentes qu'ils avaient. Une véritable démarche territoriale mais malheureusement, faute de coordination et de non implication des autres acteurs, dont les institutions publiques, ses projets ne se sont jamais concrétisés.

Interrogés enfin sur la notion de SPL, tous déclarent connaître la notion, qu'ils confondent cependant avec l'association. Seul le représentant de l'association « *Couscous N'Ufous* » qui avait participé à l'expérience SPL de la CAMTO, dont il avait assuré la présidence, en sait davantage, sans toutefois en connaître les soubassements que sont les proximités, le capital social, les réseaux, ..., précisant que la partie « intellectuelle » du projet était assurée par un cadre qualifié de la CAMTO, tandis que lui s'occupait de la partie pratique et des relations.

A ces trois associations, on peut conclure que le mouvement associatif, en Algérie, constitue un véritable indicateur des aspirations locales et le porteur des réponses adéquates lorsque la réglementation centralisée ne vient pas le bloquer car, faut-il le souligner aussi, tous les enquêtés ont souligné des obstacles administratifs énormes, liés aux contrôles en tout genre, eu égard à la logique centralisée du système politique algérien, liés entre autre à l'obtention de l'agrément et son renouvellement, aux ressources financières et la rigueur de leur obtention, à la bureaucratie, au faible soutien des institutions publiques et surtout au manque de coordination.

2.6. Synthèse

Les conclusions de tous ces arguments, collectés par le biais des entretiens, peuvent être rapprochées avec deux études empiriques portant sur la wilaya de Bejaia (Nait-Chabane, 2010 ; Hammouchi, 2013) et dont les résultats semblent corroborer les nôtres, du moins en ce qui concerne la centralisation de la décision politique en Algérie. L'absence de synergie constatée à travers nos enquêtes s'expliquerait, selon ces auteurs, par la gouvernance. En Algérie, souligne Hammouchi, la gouvernance territoriale est de type public, vu le rapport de force que détient l'acteur public que sont les administrations déconcentrées de l'Etat, notamment les directions de wilaya. Cependant, cette gouvernance se caractérise par sa médiocrité, voire sa nullité. Cela est dû à la passivité des relations entre les différents acteurs, traduisant l'inexistence de proximités organisationnelle et institutionnelle (absence de valeurs communes) ainsi que la défaillance de l'acteur public à assurer la coordination entre les acteurs. Ceux-ci, hormis le fait d'être proches géographiquement sur le territoire de la wilaya, n'entreprennent aucune action pour dynamiser leurs relations. Cela impacte la dynamique de développement dans la wilaya. Ces défaillances ne permettent pas d'orienter les efforts de développement vers l'exploitation des ressources locales

(Hammouchi, 2013), à l'exemple du développement des AEL en SPL. De même, l'acteur public compte garder sa position de force en maintenant les dispositifs institutionnels actuels qui n'autorisent pas un droit de regard sur la gestion des affaires publiques. Il y a absence d'un espace commun d'action et de représentation entre les acteurs (Hammouchi, 2013).

Concernant les stratégies et les jeux d'acteurs en Algérie, l'étude de Nait-Chabane fait ressortir pour le cas de Bejaia l'absence relative des opérateurs économiques et de la société civile dans l'œuvre des jeux d'acteurs locaux. Ils sont marginalisés par le processus de gouvernance territoriale. Les institutions publiques locales (déconcentrées) représentent l'acteur dominant qui dispose de la plus grande capacité d'influence étant donné les moyens qu'on lui attribue. Néanmoins, celui-ci s'engage peu dans les problèmes locaux, se contentant d'exécuter les programmes dictés et financés par l'Etat. Toutefois, contrairement à nos résultats, l'auteur place les élus locaux en second acteur après l'Etat, alors que nous avons montré qu'ils sont totalement marginalisés et sous contrôle de l'Etat. Par contre, nos résultats se rejoignent concernant la place de la société civile, classée par l'auteur en troisième acteur qui, malgré sa meilleure connaissance de la réalité locale, demeure limitée dans ses moyens et par les influences exercées par l'Etat. Enfin, l'auteur souligne également le faible rôle des Chambres, ce que nous avons aussi constaté.

Ces caractéristiques institutionnelles des AEL, conjuguées à celles socioculturelles démontrées précédemment, reflètent la dimension cognitive du milieu. Celle-ci met en évidence, dans une grande mesure, la défaillance des capacités d'apprentissage des entrepreneurs à modifier leurs comportements en fonctions des transformations de leur environnement. De ce point de vue, nos AEL semblent pénalisées. C'est ce que nous montrons dans la section suivante.

Section 3 : Capital social, institutions et proximités, quels effets dans les AEL ?

L'une des caractéristiques des SPL est leur capacité à assurer la coordination des actions des acteurs et l'impact que celle-ci a sur l'efficacité collective et le développement des territoires concernés. Nous avons, dans ce qui précède, décrit les contextes institutionnel et socioculturel dans lesquels s'insèrent nos AEL. Nous avons montré l'inaptitude de ces derniers au développement de relations interentreprises à même de propulser une dynamique coordonnée comme dans les SPL. Dans la présente section nous proposons d'approfondir l'analyse en nous focalisant particulièrement sur les relations des entrepreneurs, tant entre eux qu'avec les autres acteurs du territoire, et la question de leur coordination.

Pour ce faire, nous mobilisons deux courants théoriques qui ont pour objet l'analyse du rôle des coordinations locales entre acteurs dans les dynamiques de développement local, à savoir ; le courant du capital social et le courant de la proximité. Ces derniers caractérisent les modalités de ces coordinations en proposant une analyse de la nature des liens entre acteurs. La complémentarité entre les deux courants réside dans le fait que le courant du capital social met l'accent sur l'intensité des liens entre acteurs, tandis que celle de la proximité met l'accent sur les mécanismes d'activation des liens qu'elle considère comme basés sur des logiques de proximité. L'approche du capital social que nous retenons ici est celle qui s'intéresse au niveau collectif : le capital social est celui du groupe. Elle implique d'appréhender le capital social comme indicateur d'efficacité collective. Autrement dit, son rôle dans les activités de production et les externalités qu'il produit, notamment la circulation de l'information et l'action collective. Cela conduit à s'interroger sur les modalités relationnelles des dynamiques territoriales au sein des AEL. Nous analysons les mécanismes d'activation des liens sociaux à l'origine du capital social. Cela se fait par l'observation des règles à la base des relations entre acteurs. Nous relevons trois niveaux de relations chez les entrepreneurs en rapport avec leur activité ; les relations à la famille, les relations aux concurrents du territoire et les relations aux autres acteurs du territoire. Pour caractériser ces liens, nous nous appuyons fortement sur l'approche souvent utilisée dans la littérature, depuis sa popularisation par la Banque Mondiale (2000), et reprise par Angéon et Callois (2005), telle que nous l'avons exposée précédemment en première partie (Cf. *Supra*). Elle distingue dans la nature des liens qui caractérisent les relations entre agents trois types ; ceux qui « unissent » ou *bonding*, ceux qui « lient » ou *linking* et ceux qui « relient » ou *bridging*. C'est par le prisme de la proximité que nous effectuons cette observation. On montre, au cas par cas, que l'activation des liens, au gré des circonstances, n'est pas systématiquement enclenchée.

1. Le cas de l'AEL de Boghni

Ce paragraphe est consacré à l'AEL de Boghni. Nous y analysons, à la lumière des résultats de l'enquête présentés précédemment, les liens entre acteurs et les logiques de proximité en jeu dans la mobilisation du capital social comme ressource sociale contribuant à l'efficacité collective du territoire de l'AEL.

1.1. Les effets de la proximité géographique

Un retour sur les facteurs de localisation étudiés précédemment nous montre l'attachement familial et ethnique comme principal facteur (92,9%). Cela confirme en partie le rôle des réseaux familiaux et d'amis dans les activités des entrepreneurs. Ceux-ci renforcent aussi le sentiment de sécurité chez l'entrepreneur (71,4%). A ce niveau nous pouvons dire que la localisation des entreprises est guidée par des considérations à priori plus sociologiques qu'économiques. Ensuite, sont soulignés la renommée de la région (et la ville) en agroalimentaire et l'atmosphère socio-industrielle favorable à l'exercice de leurs activités (64,3%). Puis, est souligné l'existence d'activités similaires (42,9%). Ces trois derniers facteurs militent pour des choix plutôt économiques, à savoir ; tirer avantage des externalités offertes par le territoire de Boghni en termes d'image de marque en matière d'activités agroalimentaires (ancienne place commerciale en la matière), d'existence d'activités similaires et d'atmosphère industrielle favorable. Nous avons montré qu'à priori, selon certains entrepreneurs enquêtés, cela répond à une logique de partage d'une aire commerciale commune à tous. Les entreprises se différenciant par les produits fabriqués et les variétés proposées, la clientèle de chacun profitant à tous le monde. Au-delà, ces facteurs et cette concentration géographique pourrait aussi impliquer que l'existence d'activités similaires suppose l'existence de relations interentreprises économiquement profitables et favorisées par l'atmosphère socio-industrielle en question. Autrement dit, l'existence d'un « effet territoire » renforçant l'efficacité économique des entreprises. En est-il réellement le cas ? C'est ce que nous tenterons de vérifier dans ce qui suit.

1.2. Lien familial et capital social

Nous avons montré précédemment le poids de la famille sur les entrepreneurs dans l'AEL de Boghni. L'expression du lien familial se traduit de plusieurs manières, à savoir ; la transmission intergénérationnelle du savoir-faire, le financement total ou partiel du projet de création de l'entreprise, la mise à disposition de l'entrepreneur du terrain, du local (bâtiment) ou parfois même de l'entreprise complète comme dans le cas d'entreprises relevant d'un réseau familial d'entreprises, etc. Les liens familiaux traduisent des liens sociaux forts, constamment activés et expriment un degré de proximité élevée. Ce sont des liens d'union ou de type *bonding* selon l'expression de la Banque Mondiale (Cf. *Supra*). Les membres partagent le même système de représentation, les mêmes croyances, et aussi les mêmes règles qu'ils instaurent eux-mêmes et en assurent le respect. Dans ce cas, ce sont donc les modalités de la proximité institutionnelle qui dominant, par la logique de similitude qui représente l'espace de référence des entrepreneurs. Au regard des résultats de l'enquête ; 57,1% des entrepreneurs exercent un métier familial, 78,6% autres ont financé la création de leur entreprise par les capitaux familiaux et 85,7% des entreprises relèvent de la propriété familiale. Le métier familial suppose un savoir-faire acquis par un transfert intergénérationnel au sein du réseau familial. Par ce biais se transmettent également les connaissances tacites non codifiables. De ce point de vue, nous pouvons dire que

les relations familiales représentent un capital social fortement mobilisé, notamment à la première phase de la vie de l'entreprise qu'est la création ou le lancement du projet. Par sa proximité institutionnelle au réseau familial, l'entrepreneur parvient à transformer du capital social en capital économique. A l'étape suivante de la vie de l'entreprise, certains entrepreneurs continuent à mobiliser ce capital social issu de la famille. C'est le cas des entrepreneurs faisant partie d'un réseau d'entreprises familiales qui assurent leurs propres approvisionnements à travers des sociétés d'import/export familiales. Ces derniers profitent de la mutualisation des coûts (prix intrants et transport) pour produire à coûts compétitifs. Néanmoins, avec le temps, ce capital social mobilisé peut aussi contrarier l'efficacité de l'action économique de l'entrepreneur, étant donnée l'influence que la famille exerce sur les décisions de l'entreprise. En effet, 78,1% des entrepreneurs enquêtés déclarent que leurs familles exercent une influence sur leur activité, dont 71,4% déclarent que cette influence est forte. Celle-ci suppose également une marge d'action réduite pour les entrepreneurs. Nous ne pensons pas que cela soit profitable à leurs actions économiques. Cela repose la question de la nature duale de la proximité institutionnelle qui, tout en étant une ressource, peut aussi être une contrainte, notamment lorsqu'elle impose des règles que l'agent ne peut assumer. Dans une certaine mesure, cela pourrait expliquer certaines caractéristiques des entreprises à Boghni, à savoir ; en matière de créativité et d'inspiration, où l'avis de la famille et des amis, dans 42,9% des cas, priment sur celui des experts, en matière de croissance, où le mode de production artisanale et la préférence pour la petite échelle sont notables (après avoir crû pendant les premiers temps de leur création, 42,9% des entreprises stagnent depuis, tandis que 35,7% en ont même décru par la suite).

Nous pouvons dire à ce niveau qu'il s'agit là d'une importante mobilisation de ressources grâce aux relations personnelles (ici familiales) de l'entrepreneur. Néanmoins, la nature des relations qui « unissent » les deux parties, régie par les modalités de la proximité institutionnelle, impose des contraintes, ici le contrôle sur la gestion de l'entreprise, qui relève d'une double dimension ; socioculturelle et institutionnelle, qui peut constituer un frein à l'action entrepreneuriale engagée.

1.3. Les relations avec les concurrents du territoire

Dans les SPL les entrepreneurs sont d'abord régis par la proximité géographique. Puis, avec le temps se développent d'autres effets de proximité. On observe le plus souvent dans les SPL des relations entre entreprises caractérisées par des liens forts, marqués par la complémentarité, la coopération, la réciprocité et une fréquence élevée des échanges qui implique une activation continue des liens sociaux et le développement de la confiance. De même, la réciprocité incite, voire même contraint, à la poursuite des échanges. C'est l'« espace de rapports » (Gilly et Torre, 2004) ou d'« appartenance » de l'entrepreneur, où dominent les modalités de la proximité organisationnelle. Avec le temps, et au fil du renforcement des échanges, se développent des routines de travail qui débouchent sur la convergence des représentations, d'où le développement des normes et règles de travail qui permettront la

coordination de leurs échanges. Les entrepreneurs vont même s'organiser autour d'associations, clubs ou autre, qui jouent le rôle de « centre de pilotage » du SPL, et renforcent ainsi leur coordination en mettant en place des ententes et des accords. C'est l'« espace de référence » (Gilly et Torre, 2004) ou de similitude des entrepreneurs, où se développent les modalités de la proximité institutionnelle. La confiance y est alors élevée. Dans les deux types d'espace se croisent réseaux sociaux et réseaux professionnels. A ce niveau de coordination, le SPL voit les liens entre ses acteurs devenir facilement activables et le sont réellement. Autrement dit, dans ce type d'organisation sociale (SPL) c'est la logique de la proximité organisationnelle qui domine, mais que des modalités de la proximité institutionnelle peuvent venir renforcer. Nous pouvons donc dire que dans un SPL les liens entre entreprises sont des liens de « liaison » (ou de type *linking*, selon l'expression de la Banque Mondiale), c'est-à-dire qui lient les entrepreneurs entre eux par le travail et même par des rapports non économiques. Ces liens, sous certaines conditions territoriales, notamment une fréquence élevée des échanges, une réciprocité et un haut degré de confiance, dépassant le stricte cadre économique, deviennent forts et peuvent évoluer et être assimilés à des liens de type *bonding*.

Si l'on observe cette réalité des SPL sous l'angle du capital social, on s'aperçoit que les processus relationnels en cours correspondent à de l'« accumulation » de capital social. En effet, comme nous l'avons souligné en première partie, quand un agent sollicite ses connaissances dans son réseau de relations il consomme du capital social. Par ce même acte il entretient ces relations, il réalise donc un investissement social. De telles interactions sociales renforcent les liens entre les parties concernées et conduisent le plus souvent à créer de nouvelles règles de relations. La confiance, bien entendu, joue un rôle prépondérant dans ces cas. Ce processus s'apparente donc bel et bien à de l'accumulation du capital social. Autrement dit, dans les SPL le capital social, comme l'ensemble des institutions formelles et informelles encadrant et régissant les actions des acteurs et qui facilitent la coopération entre acteurs en faveur d'actions collectives, est une constante. La création et l'accumulation de capital social reposent sur des liens constamment activés et réellement activés. Qui plus est, au-delà de la proximité géographique, ce sont les proximités organisationnelle et institutionnelle qui permettent et favorisent la mobilisation, l'activation et l'accumulation du capital social à l'origine de la performance économiques des SPL.

Dans le cas de l'AEL de Boghni les relations des entrepreneurs avec leurs concurrents du territoire sont des liens entre acteurs géographiquement proches, c'est-à-dire, d'abords régis par les modalités de la proximité géographique. Les entrepreneurs sont agglomérés au sein d'un même espace, voire d'un même territoire. La question est alors de savoir si, comme dans les SPL, à partir de cette proximité géographique découleraient d'autres formes de proximité.

Au regard des résultats de notre enquête, 64,2% des enquêtés voient comme un avantage leur concentration géographique. Est-ce à dire que cela reflète l'existence de fortes relations entre

entreprises ? C'est ce que nous examinons dans ce qui suit.

Les résultats de l'enquête, concernant les relations interentreprises, suggèrent de faibles, voire de très faibles, relations interentreprises, notamment les relations de travail. A priori, il y a absence de complémentarités entre les entreprises. Toutes adoptent l'intégration verticale comme mode d'organisation de la production. Il n'y a pas de sous-traitance de segments de la production ou de fonctions vers d'autres entreprises du territoire. De même, 57,1% des enquêtés déclarent n'avoir que parfois des relations avec les concurrents du territoire, tandis que 21,4% déclarent ne pas en avoir vraiment. Ce qui suggère déjà un faible niveau de relations interentreprises. Dans le même sens, 64,3% déclarent qu'il s'agit de relations socio-amicales, liées à l'appartenance au même territoire, voire même groupe ethnique (92,8% sont originaire de l'actuelle daïra de Boghni), tandis que 57,1% déclarent qu'il s'agit de relations mixtes ; mélange de relations socio-amicales, de voisinage et/ou de travail. Ces relations sont également privilégiées entre les amis et les membres de la même famille. Autrement dit, ce sont les liens sociaux avec la famille et les amis du même territoire qui sont le soubassement des relations interentreprises qui, parfois (dans 50% des cas) peuvent déboucher sur des relations de travail quoique celles-ci sont peu fréquentes et limitées aux actions plutôt banales et de circonstance ; échange ou rétrocession d'intrants (50% des cas), échange d'outillage/équipements (42,9% des cas) et d'informations (21,4% des cas). Nous avons cité des exemples de ces échanges dans le chapitre précédent.

Globalement, le climat de confiance entre entrepreneurs est bas, selon 57,1% d'entre eux, et moyen, selon 42,9% autres. De même, 64,3% jugent le comportement de leurs concurrents plutôt égoïste (chacun pour soi), et aucun n'y voit de comportement totalement collectiviste, y compris avec des concurrents amis, ce qui indique une faiblesse du principe de réciprocité.

La conséquence de tout cela est la difficulté à entreprendre en commun (actions collectives) comme cela se fait dans les SPL. 71,5% des enquêtés déclarent ne pas avoir déjà entrepris (ou avoir essayé d'entreprendre) quelque chose en commun avec les concurrents du territoire, dont 42,9% n'en ont jamais essayé. Ceux qui déclarent l'avoir déjà fait (28,6%), ou plus exactement, avoir déjà essayé de le faire, nous rappelle une expérience, déjà citée plus haut, à savoir la tentative au début des années 2000 de créer une association des industriels de Boghni, toute activité confondue. Par l'absence de motivation des entrepreneurs et les contraintes bureaucratiques, le projet n'a jamais été mené à terme³⁴. Il y va de soi dans ce cas qu'il devient difficile d'avoir des ententes ou des accords, ce que déclarent 92,9% des enquêtés. Un seul, cependant, déclare avoir eu des ententes avec les concurrents du territoire. Il s'agit d'un producteur de boissons qui nous a relaté des tentatives, par le passé, d'ententes sur les prix de vente et l'interdiction de la vente directe au consommateur final, mais souligne-t-il, après les réunions chacun n'en faisait qu'à sa tête et personne ne respectait les engagements pris³⁵.

³⁴ Entretien avec les entrepreneurs en question.

³⁵ Entretien avec le producteur en question.

On observe donc à Boghni des relations interentreprises plutôt faibles, notamment en matière de relations de travail (économiques) qui restent basées sur une assise socioculturelle. Néanmoins, ce capital relationnel semble cependant difficilement mobilisable en matière d'actions économiques. Professionnellement, les entrepreneurs restent plutôt distants les uns des autres, chacun s'enfermant dans sa propre logique de travail. Il n'y a pas de coopération au sens propre du terme. La relation de travail est occasionnelle. Cette situation est le résultat, comme nous l'avons montré dans les précédentes sections, de la défaillance du milieu socioculturel et institutionnel dans lesquels s'insère l'AEL et qui n'encourage pas les actions économiques collectives. Nous avons bien souligné en première partie que le capital social n'est pas le produit des seules relations sociales mais qu'il trouve aussi ses racines dans les caractéristiques de l'organisation sociale, lesquelles déterminent un certain nombre de traits dans le comportement des agents ; confiance, réciprocité, normes,...(Angéon et Callois, 2005). L'absence de complémentarité entre les activités et la faible fréquence des échanges font que les liens professionnels ne sont pas fréquemment sollicités, ils restent faibles. Les échanges qui pourraient susciter par leur fréquence des routines de travail, des règles, de la réciprocité, des valeurs... sont également faibles. Ces dernières représentent le capital social « cognitif » qui fait référence aux processus mentaux des individus. Par conséquent, les modalités de la proximité organisationnelle ne jouent que faiblement, y compris entre entrepreneurs amis. De ce point de vue, les logiques de d'appartenance sont aussi faibles. L'« espace de rapports » ou d'« appartenance » des entrepreneurs reste à construire.

Une relation sociale n'est profitable à un agent que si elle lui donne accès à un certain niveau de capital social et améliore sa situation économique, ce qui revient à dire que le capital social est également fonction de l'aptitude de l'entrepreneur à tirer avantage de son réseau, ce que certains entrepreneurs font grâce au réseau familiale. De même, pour que les relations soient profitables, elles doivent être elles-mêmes porteuses de ressources. Il se peut qu'un agent dispose d'un réseau de connaissances sans que celui-ci ne lui permette d'améliorer son niveau de ressources. C'est visiblement ce qui se produit à Boghni. Les entrepreneurs, tout en se connaissant individuellement, ils n'ont pas grand-chose à échanger. Du fait de leur similarité (homogénéité) et de l'absence de complémentarité l'objet d'échange devient rare. Qui plus est, du manque de confiance, de la faiblesse des niveaux d'activité, du mode de production artisanal privilégié, des expériences ratées d'ententes, des conditions de l'environnement économique aux niveaux national et local, du développement des pratiques de concurrence déloyale et autre facteur dissuasif, les entrepreneurs y voient de moins en moins d'intérêt à échanger entre eux. L'échange consiste de plus en plus à repérer et à saisir les opportunités de rachat d'intrants ou d'équipement solide à bas prix quand elles se présentent. De plus, l'échange privilégié entre concurrents-amis, au détriment du reste des concurrents du territoire, peut conduire à ce que Coleman (1988) appelle la « *fermeture relationnel* » (in Angéon et Callois, 2005), ce qui peut s'avérer contrariant

pour des actions collectives au sein de l'AEL. Ces positions sociales, dessinées comme nous l'avons souligné, par le milieu socioculturel et institutionnel dans lequel s'insèrent nos AEL, conditionnent l'accès au capital social et à son exploitation. Nous rejoignons ici l'idée déjà développée par Abrika et Perret (2016), à savoir ; que l'enfermement dans des réseaux familiaux ou ethniques limite les ressources en capital social et peut entraver les relations avec l'extérieur et impacter les actions de développement (Bucolot, 2004, in Abrika et Perret, 2016).

Plus loin, l'insuffisance des échanges n'a pas favorisé l'émergence de règles de travail, ni de normes. De même que la confiance s'en trouve affaibli, cela a conduit à la difficile entente et à la difficulté, voire l'impossibilité, d'entreprendre en commun. Les entrepreneurs n'ont pas pu créer les institutions informelles indispensables à leur coordination. Il n'y a pas d'actions collectives. Autrement dit, les modalités de la proximité institutionnelle sont inopérables, les entrepreneurs n'arrivent pas à construire leur « espace de référence », y a pas de logiques de « similitude » pouvant les inciter à coopérer et à se coordonner. De plus, les tentatives d'entente et de coordination ratées par le passé ne font qu'accentuer la perte de confiance et le sentiment de la méfiance des uns envers les autres. A titre d'exemple, le fait que 71,5% des enquêtés ne soient pas prêts à intégrer une association des industriels de Boghni, même en étant conscient de sa nécessité en est une preuve. Cela encourage le repli sur soi, ou la recherche hors du territoire des complémentarités dont on a besoin, comme l'ont déclaré certains entrepreneurs enquêtés qui en ont fait l'expérience à travers leurs participations aux foires internationales qu'ils jugent très productives (*Cf. Chap III, Supra*).

Ainsi, dans l'AEL de Boghni l'entrepreneur ne tire pas beaucoup avantage du capital social qui relève de son réseau professionnel. Faute d'échanges (économiques) conséquents, les relations professionnelles ne sont pas suffisamment activées et ne sont pas encore effectivement mobilisées. Elles renvoient à une nature du capital social comme ressource latente ou non activée. Les liens entre entrepreneurs sont faibles. Ce sont plus des liens qui « relient » que des liens qui « lient » comme cela se passe dans un SPL. Nous les rapprocherons plus du type « *bridging* » qui sont plutôt caractéristique des liens extraterritoriaux. Cette non mobilisation impacte l'accumulation du capital social professionnel de l'entrepreneur. Ce capital n'étant pas mobilisé, il n'est en conséquence pas entretenu, il n'y a pas d'accumulation de capital social. Cette accumulation est une caractéristique des relations interentreprises et participe de la coordination des actions individuelles au sein des SPL. Qui plus est, en tant qu'indicateur de l'efficacité collective, nous pouvons dire qu'elle est loin d'être atteinte par l'AEL de Boghni.

1.4. Les relations avec les autres acteurs du territoire

Dans la première partie du présent travail, nous avons souligné qu'en économie du développement la définition du capital social la plus appropriée serait de le décrire comme l'ensemble des normes et des réseaux qui facilitent l'action collective. A travers cette définition,

nous mettons en avant deux dimensions du capital social. D'abord, les normes et les valeurs qui régissent les interactions entre acteurs. Ensuite, ses caractéristiques structurelles qui permettent de le décrire comme le cadre dans lequel interviennent les relations entre agents. C'est-à-dire, on le conçoit aussi comme l'ensemble des institutions, formelles et informelles, qui encadrent et régissent les interactions entre acteurs au sein d'un territoire, et qui par là facilitent la coopération entre acteurs en faveur d'actions collectives.

Dans le paragraphe précédent nous avons montré qu'à Boghni les institutions informelles (règles et normes de coordination entre entrepreneurs) sont faibles. Qu'en est-il des institutions formelles ? C'est ce que nous tentons de montrer dans ce qui suit.

Vis-à-vis des centres de formation les relations sont inexistantes, d'autant que l'emploi d'une main-d'œuvre non qualifiée n'encourage pas non plus le rapprochement entre les deux parties.

Vis-à-vis de l'université également les relations sont quasi-nulles. Les étudiants de fin de cycle qui viennent y faire leurs stages pratiques ou leurs études de cas (16,5% des cas) le font dans un cadre informel, via des connaissances parentales ou amicales avec les entrepreneurs. Ces derniers, selon leurs propos, estiment ne rien gagner de ces stages, si ce n'est de rendre service à des connaissances. D'ailleurs, aucun n'a jamais assisté à une manifestation scientifique à l'université, dont 67% qui n'y voient pas d'intérêt.

Les relations avec les institutions publiques locales sont régies par des institutions formelles (lois, règlements, circulaires,...). Celles-ci constituent pour nos entrepreneurs des contraintes. Aussi, ces relations ne sont sollicitées qu'en cas de nécessité absolue ou faute d'alternative, par exemple ; le financement de création ou d'extension (57,1% des cas) par les dispositifs de soutien, les foires commerciales (50% des cas), encore qu'il n'est pas facile de les mobiliser³⁶. Néanmoins, en soulignant que 64,3% des enquêtés déclarent être au courant des évolutions des textes et règlements en vigueur concernant leurs activités, on en déduit qu'ils sont à l'écoute de leur environnement. Ils ont, pour ainsi dire, leur système de veille. Il faut souligner que, contrairement aux artisanes de Bouzeguène et aux ébénistes de Béni-Zmenzer, leur niveau d'instruction (50% sont universitaires) y est pour beaucoup.

Ces liens peuvent être qualifiés de « *bridging* », selon la classification de la Banque Mondiale. Ils sont rigides, occasionnels, voire même extraterritoriaux (extra-AEL). Ils sont aussi essentiellement à sens unique (logique descendante), ce qui amène 78,6% des enquêtés à dénoncer leur manque de concertation et 85,7% à penser qu'elles ne contribuent pas à leur efficacité économique. Cela conduit *ipso facto* au manque de confiance (92,9% déclarent ne pas avoir confiance dans ces relations) qui est, d'autant plus, aggravé par l'incertitude qui caractérise le système institutionnel en Algérie dans son ensemble³⁷.

³⁶ La durée moyenne de création d'une entreprise par le biais des dispositifs d'aide dépasse deux ans.

³⁷ Certains entrepreneurs citent la multiplication fréquente des circulaires ministérielles au niveau de la DCW, parfois contradictoires. Ils donnent surtout l'exemple de l'étiquetage des emballages, dont un producteur de biscuits nous dit qu'il a

Pour nos entrepreneurs, l'incertitude et la rigidité dans le fonctionnement des institutions publiques locales représentent des contraintes institutionnelles, face auxquelles ils n'arrivent pas à mettre en place leurs propres institutions, formelles (association, club...) (71,5% déclarent ne pas être prêt à intégrer une association les regroupant) et informelles (règles et routines de travail), à même de compléter les défaillances de celles de l'Etat, voire de les suppléer. Par conséquent, ils n'arrivent pas à entreprendre avec ces institutions locales d'actions collectives (92,9% des enquêtés n'ont jamais entrepris quelque chose en commun avec une institution publique locale).

Aussi, nous pouvons dire que les relations aux institutions locales représentent un capital social (ou « gouvernemental » au sens de Collier (1998) latent que nos entrepreneurs ont beaucoup de mal à mobiliser comme ressource. Dans certains cas, certains entrepreneurs préfèrent se tourner vers d'autres institutions publiques hors du territoire de la wilaya, notamment à Alger, lorsque cela est possible. C'est, le cas pour les foires et salons par exemple, où ils jugent la qualité des prestations nettement différente entre celles organisées à Alger (les foires internationales de la SAFEX et Djazagro), que 42,9% jugent très productives, et celles organisées à Tizi-Ouzou, jugées mal organisées, limitées et improductives.

La situation est également la même vis-à-vis des élus locaux, qui représentent un capital social « civil », au sens de Collier (1998), dont la mobilisation comme ressource est encore plus délicate vu leur manque de prérogatives. Pourtant, de notre recherche documentaire, il ressort qu'il fut un temps, au début des années 90, où l'APC de Boghni participait à l'action économique locale, et même en collaboration avec la société civile (association Touiza), par le soutien à l'initiative privée dans une logique de développement solidaire basé sur l'exploitation des ressources et potentialités locales (Souidi, 1998).

En conclusion, le capital social comme ensemble des institutions formelles et informelles encadrant et régissant les actions des acteurs au sein d'une organisation, voire d'un territoire, et qui facilitent la coopération entre acteurs en faveur d'actions collectives, n'existe pas à Boghni. Les entrepreneurs sont enfermés dans des relations locales bloquées par une inertie institutionnelle. Il n'y a donc pas d'accumulation de capital social. Par conséquent, dans l'AEL de Boghni, les entreprises répondent plus d'une logique de « co-localisation », motivée par les effets de la proximité géographique, que d'une logique de « coordination », de ce fait cette AEL ne répond pas à une logique de SPL.

2. Le cas de l'AEL de Béni-Zmenzer

Ce paragraphe est consacré à l'AEL de Béni-Zmenzer. Comme précédemment, nous y analysons, à la lumière des résultats de l'enquête présentés précédemment, les liens entre acteurs et les logiques de proximité en jeu dans la mobilisation du capital social comme ressource

été amené à le modifier à deux reprises pendant la même année. Cette opération, nous dit-il, a un coût dont l'administration ne tient pas compte.

sociale contribuant à l'efficacité collective du territoire de l'AEL.

2.1. Les effets de la proximité géographique

Un retour sur les facteurs de localisation nous montre que la principale motivation à la localisation à Béni-Zmenzer est l'attachement familial (92,2%). Cela implique de profiter des actifs immobiliers de famille (locaux, terrains, atelier complet). On relève aussi la renommée du territoire dans le métier (83,5%), l'existence d'activités similaires (63,1%) et de l'atmosphère socio-industrielle plutôt favorable (64,1%). Ces facteurs supposent donc l'existence d'externalités dont les ébénistes profitent, d'autant que 87,4% d'entre eux y voient un avantage à leur concentration dans l'espace. Outre le fait de profiter d'une même aire commerciale d'envergure, à partir de leur « spécialisation » par produit qui induit une diversité de l'offre au niveau de l'AEL, comme nous l'avons déjà expliqué (*Cf. Chap II, Supra*), et de la renommée du territoire comme image de marque à exploiter, les autres facteurs supposent l'existence de relations entre acteurs du territoire, dont la famille, et qui seraient profitables aux ébénistes. Autrement dit, un capital social constructible sur la base des réseaux de relations avec les divers partenaires, notamment les trois niveaux de relations que nous avons définis plus haut.

D'une certaine façon aussi on pourrait croire que la proximité géographique donne lieu à d'autres formes de proximité entre ébénistes. Dans ce qui suit, nous tenterons de clarifier cela en mobilisant les concepts de capital social et de proximité.

2.2. Lien familial et capital social

Nous observons que 63,1% des entreprises enquêtées relèvent de la propriété familiale, auxquelles il faut ajouter une partie de celles déclarées comme individuelles mais exerçant dans des locaux appartenant ou bâtis sur des terrains familiaux. Nous observons aussi que la création de 70,9% des ateliers a été créée avec le soutien des capitaux familiaux. De même, 58,3% des ébénistes exercent un métier familial, un savoir-faire acquis dans le cadre familial par la transmission inter et/ou intra-générationnelle. A une échelle plus grande, l'expérience est acquise au sein de l'AEL (au sein du groupe ethnique). Nous avons déjà souligné la formation de l'AEL par une logique d'essaimage, les anciens ayant engendré les nouveaux. Autrement dit, les réseaux de relations aux seins des groupes familial et ethnique semblent bien fonctionner. C'est un capital social réellement mobilisé. Il s'agit d'une transformation d'un capital social en capital économique (financier et physique). Dans ce cadre, ce sont des relations d'union, de type « *bonding* ». Elles sont constamment activées et impliquent des règles de comportement bien définies et respectées par tous. La confiance y est aussi élevée. Autrement dit, jouent ici les modalités des proximités organisationnelle et institutionnelle. Néanmoins, comme à Boghni, ce capital social signifie aussi une influence familiale conséquente : 76,7% des enquêtés déclarent subir l'influence familiale, dont 41,7% fortement. Cette influence impacte le fonctionnement et l'évolution de l'entreprise comme nous l'avons montré plus haut.

2.3. Les relations avec les concurrents du territoire

Les relations entre ébénistes sont des relations de liaison, de type « *linking* ». Nous avons vu à travers l'analyse des facteurs de localisation l'existence d'effets de proximité physique et que 85,5% des ébénistes y voient un avantage à leur concentration géographique. Néanmoins, cela ne donne pas lieu à de fortes relations interentreprises. Nous tenterons, dans ce qui suit, d'en expliquer les raisons par le prisme des concepts de capital social et de la proximité.

Au vu des résultats de notre enquête, présentés précédemment, il n'y a pas de division de travail entre les entreprises. L'intégration verticale est le mode de production privilégié par tous. La seule sous-traitance qui existe est celle de capacité, et a lieu uniquement entre entreprises de même famille. De même, 73,8% déclarent avoir peu de relations avec les concurrents et 15,5% des relations fortes. Cependant, celles-ci sont surtout socio-amicales (97,1% des cas), alors que dans 78,6% des cas elles sont mixtes (mélange relations socio-amicales, de travail et voisinage). Autrement dit, le lien est d'abord social, ethnique, et/ou familial. Dans 57,3% des cas ces réseaux sont mobilisés comme ressources des actions économiques ou de travail.

Les relations de travail ne sont pas d'envergure et concerne les activités courantes, portant sur les échanges d'intrants, d'outils/équipements et d'information, mais aussi le partage ou transferts de clients, rendu possible par la « spécialisation » par produit de chacun. On notera, en effet, à Béni-Zmenzer l'existence d'un accord tacite que beaucoup respectent, à l'exception de quelques nouveaux, à savoir ; que chacun se spécialise dans un ou deux produits afin d'atténuer, un tant soit peu, la concurrence entre eux. Les plus anciens semblent respecter cette règle. De même, le partage/transfert de clients, quoique entre amis et famille surtout, obéit à une certaine réciprocité. Nous constatons que dans ce cadre les modalités de la proximité organisationnelle semblent opérer. L'effectif important des ébénistes à Béni-Zmenzer induit une « densité matérielle », selon l'expression de Durkheim, contrairement à Boghni, qui entraîne un accroissement des échanges ou une « densité morale », comme la nomme aussi Durkheim. Cet accroissement semble stimuler quelques routines de travail (règles, réciprocité, confiance,...) laissant apparaître quelques modalités de la proximité organisationnelle, c'est-à-dire, un « espace de rapports » entre ces ébénistes (logique d'appartenance). Ces liens sont de type *linking*, mais les liens familiaux et amicaux, lorsqu'ils sont en jeu, tendent à les renforcer.

Cependant, c'est le contexte macro-économique (notre enquête intervenant en période de crise de l'AEL), l'incertitude et la volatilité des prix des intrants, la pénurie de main-d'œuvre, la prolifération anarchique (selon les termes des enquêtés) des entreprises par le biais des dispositifs d'aide et de soutien, notamment l'ANSEJ, les comportements opportunistes des clients-revendeurs, qui contraignent aujourd'hui sérieusement ces règles de travail, ouvrant de plus en plus la voie au développement de comportements individualistes et déloyaux.

Soulignons aussi, par ailleurs, la réfraction des ébénistes au travail en association ; 90,3% déclarent ne pas être disposés à s'associer avec quelqu'un. Tout cela a comme conséquence

l'empêchement du développement de règles de travail, normes, confiance, ententes, actions collectives et de la coordination des ébénistes. En effet, 96,1% déclarent ne pas avoir d'ententes avec les concurrents, les 04% restant évoquent des tentatives ratées par le passé, notamment sur les prix mais personne ne respectait les engagements pris. Cela n'a fait que renforcer le sentiment individualiste par la suite et la baisse de la confiance.

De même, 78,6% déclarent qu'il n'y a pas d'actions en commun. On nous a cité trois tentatives de création d'une association des ébénistes de Béni-Zmenzer mais qui ont toutes échouées. Ce qui renforce encore le sentiment individualiste et de méfiance. On soulignera ici que le niveau d'instruction des ébénistes (74,8% ont un niveau d'étude moyen et 11,7% un niveau primaire) qui serait également en cause dans leur difficulté à se regrouper en association.

Contrairement à Boghni, 38,8% jugent le comportement de leurs concurrents (amis/famille) plutôt collectiviste, tandis que 35% le jugent mixte, c'est-à-dire à la fois collectiviste et égoïste, et 26,3% le jugent plutôt égoïste. Le niveau de confiance est aussi conséquent ; 34% montrent une confiance élevée dans les partenaires, 36,9% moyenne et 29,1% basse. Cette relative confiance débouche parfois sur le développement de quelques routines de travail et d'échanges qui dessinent l'espace d'appartenance des ébénistes.

Ainsi, dans les cadres amical et familial, les réseaux de relations des ébénistes représentent un capital social mobilisable et effectivement mobilisé comme ressource dans les actions économiques et cela grâce à leur proximité organisationnelle. Au-delà de celle-ci, essentiellement circonscrite au cercle des amis et de la famille, les effets d'une proximité institutionnelle ne se manifestent pas faute, entre autre, d'un faible niveau d'activité, de l'incertitude, des aléas macroéconomiques et autres qui rendent difficile la prise d'engagements et surtout leur respect. Dans ce cas, les modalités de la proximité institutionnelle deviennent des contraintes dont les ébénistes préfèrent pour l'heure se passer, d'où l'absence d'ententes et d'actions communes. A titre d'exemple ; 75,7% se déclarent prêts à intégrer une association d'ébénistes de Béni-Zmenzer au cas où celle-ci venait à être créée. Cependant, 54,5% le sont sous réserve de certaines conditions, c'est-à-dire si elle ne leur impose pas ces règles et ces normes qu'ils voient comme des contraintes et que les autres risquent ne pas respecter. Néanmoins, les trois quarts sont conscients de la nécessité de s'organiser, ne serait ce, dans un premier temps, que pour mettre de l'ordre et de la régulation dans le travail au sein de l'AEL. En revanche, ceux qui sont réticents à faire partie d'une association évoquent la difficulté d'entente entre ébénistes et surtout les tentatives ratées par le passé qui accentuent leur réticence.

En résumé, les relations interentreprises au sein de l'AEL de Béni-Zmenzer sont relativement importantes et portées essentiellement par les relations socio-amicales entre individus du même groupe ethnique, voire familial. Dans 57,3% des cas elles donnent lieu à des échanges de travail. Ces deux types de relations (de travail et socio-amicales) donnent lieu, à leur tour, à des à certaines routines, voire règles de travail, telles que la spécialisation par produit pour atténuer la

concurrence et la réciprocité. La confiance relative qui en découle dans ce cadre, favorise un peu les effets de la proximité organisationnelle, c'est-à-dire un « espace de rapports » entre ces ébénistes. Néanmoins, le faible niveau d'activité des ateliers, notamment ces dernières années, freine le jeu de ces routines et empêche le développement d'ententes et normes, à même d'entreprendre des actions collectives. Autrement dit, il empêche les modalités de la proximité institutionnelle de jouer. Nous pouvons, par conséquent, dire que les réseaux d'amis et familiaux des entrepreneurs à Béni-Zmenzer représentent un capital social mobilisable, et effectivement mobilisé, au gré des circonstances et du contexte, comme ressource de l'action économique.

2.4. Les relations avec les institutions publiques locales

Dans leurs relations aux institutions publiques locales, les ébénistes de Béni-Zmenzer apparaissent comme des laissés pour compte. Ayant pour les trois quarts d'entre eux opté pour le statut de commerçant alors qu'ils exercent comme des artisans, ils sont ainsi ignorés par la CAMTO et « sous-estimés » par la CCID qui se focalise plus sur l'échelle industrielle.

Ces relations sont extraterritoriales (extra-AEL), faibles et rares. Au regard des résultats de l'enquête, on peut dire que ces relations sont des liens qui relient ou *bridging*, impliquant une fréquence réduite ou occasionnels avec une faible confiance. C'est un capital social comme ressource latente ou non activée, voire difficile à activer.

Vis-à-vis des centres de formation et de l'université, où il y a théoriquement avantage à coopérer, d'autant que 71,8% des ébénistes sont passés par des centres de formation, la relation semble revêtir un rôle purement administratif ; donner un cachet officiel à la transmission du savoir-faire (le diplôme comme pièce obligatoire à l'exercice légale de l'activité), tandis que la transmission réelle du métier reste intra-territoriale et inter et générationnelle au sein de l'AEL (plus de 85% des ébénistes ont été formés au sein de l'AEL). De même, aucun ébéniste n'a déjà eu d'accord ou de convention de partenariat avec ces centres. Il s'agit d'un capital social latent qui, de part les niveaux de connaissances techniques des deux parties, reste inactivé. Hormis la main-d'œuvre « gratuite » et temporaire offerte, les ébénistes ne voient pas d'intérêt économique à mobiliser des relations avec ces centres. La non activation de ces relations s'est accentuée ces dernières années du fait du manque de main-d'œuvre et de stagiaires. Selon les enquêtés, les opportunités offertes par les facilités introduites dans les dispositifs d'aide depuis 2011, dans d'autres secteurs plus rentables et moins pénibles, font qu'il y a de moins en moins de demande en ébénisterie et donc moins de stagiaires.

Vis-à-vis de l'université aussi c'est encore au stade embryonnaire. Le lancement des formations de Master et Doctorat, suite à l'introduction du système LMD, dans les spécialités liées au développement local constitue un pas important dans le rapprochement entre acteurs locaux. Ce qui peut aider à faire sortir ces entrepreneurs de leur enfermement. Nous pouvons souligner notre propre expérience où l'on voyait la surprise, mais aussi l'enthousiasme, après une réaction de méfiance, des ébénistes de Béni-Zmenzer lorsqu'ils découvrent qu'on s'intéresse à eux.

Par conséquent, la distance vis-à-vis de ces deux acteurs fait que c'est un pan entier du processus d'innovation (technologique, territoriale) et de développement de l'activité qui est inexploité. Il n'y a pas encore de proximité institutionnelle avec ces acteurs.

Envers les autres institutions publiques locales, notamment celles en charge des actions économiques locales, il ressort de l'enquête que, en dehors des obligations légales, aucun ébéniste n'est affilié ou adhérent à une quelconque institution intervenant dans le cadre de son domaine d'activité. De même, 46,6% ne sont pas au courant de l'évolution des textes et règlements concernant leur activité et 30% ne le sont que rarement. Si nous rapprochons cette réalité de celle avec les institutions de formation, nous pouvons dire que les ébénistes ne sont pas à l'écoute de leur environnement politico-économique. Ils n'ont pas de système de veille, tant informationnelle qu'autre. Ce sont des entrepreneurs enfermés au sein de leur territoire, subissant plus qu'ils n'anticipent, au gré des circonstances du contexte, les aléas de l'environnement macroéconomique. Les relations aux institutions publiques imposent des règles (lois, règlements, ...), c'est-à-dire qu'elles sont régies par des institutions formelles que les ébénistes observent comme des contraintes, où ce ne sont pas les modalités de la proximité physique qui y interviennent mais celles de la proximité institutionnelle. De ce fait, ils préfèrent se passer de ce type de relations lorsque cela est possible.

L'incertitude et les aléas qui caractérisent l'environnement politique et économique en Algérie se répercutent au niveau local, ce qui fait que 93,2% des ébénistes considèrent que ces institutions ne contribuent pas à leur efficacité, même ceux qui ont bénéficié de l'aide publique à la création de leurs ateliers (ANSEJ, CNAC) le pensent. Ils citent leurs parcours du combattant du point de vue administratif (bureaucratie) et surtout ils parlent de « piège » après la création, faute de débouchés et du climat des affaires, mais aussi la nécessité de rembourser. Ils citent l'exemple de la commande publique dont aucun n'a jamais bénéficié. Ils citent aussi la rigidité réputée des relations avec ces institutions, notamment les règles qu'elles imposent ; l'obligation de paiement via le circuit bancaire, alors que nous l'avons vu précédemment (*Cf. Chap III. Supra*) 94,17% des ébénistes évitent le circuit bancaire, la facturation, alors qu'eux-mêmes on leur facture pas (la plupart s'approvisionnant auprès du marché informel), la bureaucratie, la corruption, la discrimination, les retards dans les paiements, etc. Des entraves qui contribuent à l'immobilisme des relations avec ces institutions. En conséquence, aucun ébéniste n'a jamais réalisé quelque chose en commun avec une institution publique. Aussi, 93,2% des enquêtés déclarent ne pas avoir confiance dans ces institutions. Pour cause, 90,3% les trouvent pas constructives, 81,6% les trouvent incompétentes et 86,3% leur reproche leur manque de concertation, c'est-à-dire des relations rigides et à sens unique, de l'ordre de l'autorité que de la coopération. Pour nos ébénistes ces relations n'améliorent pas leur situation économique. Concernant les relations aux élus locaux, celles-ci sont carrément absentes. 94% des ébénistes ne leur accordent pas leur confiance. On leur reproche notamment leur désintéressement vis-à-vis

des ébénistes (86,4%), l'incompétence (70%), l'opportunisme (71%) et la partialité (26%). Dans les organisations de type SPL, les élus locaux, notamment au niveau des communes, sont les partenaires privilégiés des entrepreneurs. Les relations entre eux représentent un capital social important dans l'action collective et le développement de la confiance. Or, dans le cas de Béni-Zmenzer il n'en est pas le cas. C'est plus un obstacle qu'une ressource, nous en avons déjà expliqué pourquoi dans la section précédente, c'est un manque à gagner en matière des synergies locales. La non activation de ces liens sociaux peut aussi s'illustrer par la non participation des ébénistes aux foires commerciales (97,1%), faute entre autre d'information et d'invitation. On notera ici, encore une fois, l'absence d'une veille informationnelle et commerciale chez nos ébénistes, mais aussi une défaillance des institutions publiques en matière d'information. Là encore c'est un capital social qui n'est pas activé comme ressource.

Enfin, le dernier élément qui caractérise la défaillance des relations ébénistes-institutions publiques locales est la non participation des premiers aux formations dispensées par les seconds, notamment l'ANSEJ, CNAC, CCID et la CAMTO. 79,6% n'y prennent pas part, sauf obligation légale comme dans le cas de l'ANSEJ et la CNAC (formation des promoteurs), en déclarant ne pas y trouver d'intérêt. Pourtant comme nous le constatons à travers notre étude de cas, celles-ci leur seraient fort utiles au regard de l'importance du raisonnement irrationnel et superstitieux qui caractérise nos ébénistes. C'est un capital social qui reste dormant faute de pouvoir ou de savoir l'activer.

En résumé, il n'y a pas de relations entre ébénistes et institutions locales. Ce sont des réseaux de relations stériles, improductifs. Les ébénistes ne sont pas à l'écoute de leur environnement mais plutôt le subissent. Ils ne savent pas repérer les opportunités qui s'y présentent.

En conclusion, le capital social, comme ensemble des institutions formelles et informelles encadrant et régissant les actions des acteurs au sein d'un territoire et qui facilitent la coopération entre les acteurs, n'existe que partiellement à Béni-Zmenzer. Qui plus est, il porté essentiellement par les réseaux de relations amicales et familiales qui permettent, dans une certaine mesure, le jeu des modalités de la proximité organisationnelle. Au-delà, ces relations, à cause de facteurs institutionnels et socioculturels ne permettent pas d'aller vers de véritables coopérations et vers la coordination entre les acteurs en faveur d'actions collectives. On notera un certain cloisonnement, une « fermeture relationnelle » intra-territoriale (intra-AEL), voire même intrafamiliale, qui freine le jeu des modalités de la proximité institutionnelle au-delà des cercles d'amis et de la famille, ce qui ne contribue pas à la dynamique économique de l'ensemble du territoire. Il n'y a par conséquent pas une véritable accumulation de capital social. Dans l'AEL de Béni-Zmenzer, les entreprises répondent plus d'une logique de « co-localisation », motivée par les effets de la proximité géographique, que d'une logique de « coordination ». Cette AEL ne répond donc pas à une logique de SPL.

3. Le cas de l'AEL de Bouzeguène

Comme pour les deux cas précédents, le présent paragraphe analyse, pour le cas de Bouzeguène, à la lumière des résultats de l'enquête présentés précédemment, les liens entre acteurs et les logiques de proximité en jeu dans la mobilisation du capital social comme ressource sociale contribuant à l'efficacité collective des entreprises de l'AEL.

3.1. Les effets de la proximité géographique

L'analyse des facteurs de localisation précédemment a montré quatre facteurs majeurs de localisation des artisanes dans la ville de Bouzeguène, à savoir ; l'attachement familial et ethnique (96,4%), la renommée de la ville dans le métier (98,2%), l'atmosphère socio-industrielle favorable (89,3%) et l'existence d'activités similaires (74,5%). Le premier facteur suppose, s'agissant de femmes kabyles, la nécessité, voire l'obligation, d'être près de ou sous la protection (l'« *Aânaya* » en kabyle) ou le contrôle de la famille (parents ou conjoint). Il signifie aussi profiter des locaux de la famille et éviter les charges locatives (50,9% sont propriétaires des locaux où elles exercent). En revanche, les autres facteurs sont en relation directe avec la concentration spatiale des artisanes. On peut relever, en effet, l'opportunité de profiter de l'image de marque du territoire qui est historiquement connu pour le métier, notamment dans sa variante de robe kabyle (convergence d'une demande régionale, voire suprarégionale). Ensuite, l'atmosphère socio-industrielle visiblement favorable à l'exercice de leur activité. Il s'agit à la fois d'être en sécurité au sein du groupe ethnique, entre femmes de ce groupe, exerçant un métier ancestral, dans un lieu central où se rencontre la clientèle et les fournisseurs en intrants nécessaires. Ce point est à lier aussi au facteur « existence d'activités similaires ». Celui-ci signifie, d'une part, la partage d'une aire commerciale d'envergure et commune, à travers la diversité des modèles proposés et, d'autre part, il laisse supposer l'existence de relations entre les ateliers, notamment les relations de travail, d'autant que 65,5% des artisanes ont évoqué le facteur existence de réseaux de connaissances dans la ville. Autrement dit, on voit s'affirmer ici les effets positifs de la proximité géographique. Autant d'externalités que l'on ne trouve pas quand on se localise dans les villages. Cependant, quelle est la nature des liens que les artisanes peuvent tisser avec les différentes parties prenantes de leur territoire ? Quelles proximités induisent-ils ? Y a-t-il mobilisation de capital social ? C'est à ces questions que nous tenterons de répondre dans ce qui suit.

3.2. Lien familial et capita social

Le poids des familles sur les artisanes est important. Celui-ci constitue un capital social mobilisé pour plus de la moitié des artisanes. 50,9% l'ont mobilisé pour les locaux où elles exercent et pour le financement partiel ou total de la création de leurs entreprises.

Le lien familial a aussi joué dans l'acquisition du savoir-faire (72,7% des artisanes exercent un métier familial, 90,9% ont une expérience dans le domaine acquise au départ au sein de la famille avant de se perfectionner dans les ateliers ; 43% déclarent avoir grandi dans cette

atmosphère de couture et confection de robes kabyles). La transmission intergénérationnelle du métier semble une tradition à Bouzeguène.

Comme dans les cas précédents, à Bouzeguène le réseau de relations familial est fortement mobilisé comme ressource de l'action économique par les artisanes, notamment à la création de leurs ateliers. C'est une transformation de capital social en capital économique. Ces liens sont aussi des liens forts, de type « *bonding* », c'est-à-dire qui unissent. Leur fréquence est élevée ou permanente et sont régis par des règles strictes auxquelles les artisanes se soumettent. Dans ce cas ce sont les modalités de la proximité institutionnelle qui dominent.

Néanmoins, là encore, le capital social, que constituent les liens familiaux, joue aussi effet négatif par les règles qu'il impose, à savoir ; le contrôle sur le travail et les déplacements des artisanes. Par exemple, un grand nombre d'artisanes ne peuvent se déplacer hors de la ville de Bouzeguène sans être « escortées » ou accompagnées par un frère, un père ou un conjoint. Ou encore, 38,2% déclarent que leur créativité dépend des recommandations de la famille. 49,1% ne recourent pas au crédit bancaire par refus de la famille. 37,3% ne pourraient pas rejoindre une éventuelle association d'artisanes par refus des parents ou du conjoint. Cela contraint, comme nous l'avons montré plus haut, l'action entrepreneuriale des artisanes et la maintient au stade de la très petite échelle, voire même d'autosubsistance.

3.3. Les relations aux concurrents du territoire

De notre enquête à Bouzeguène il ressort que 76,8% des enquêtées ont une opinion favorable sur leur concentration spatiale, dont 21,8% pensent que c'est totalement un avantage. Aucune n'y voit un inconvénient. Pourtant, cela n'induit pas, comme nous l'avons déjà expliqué, l'existence de fortes relations entre les entreprises. Nous pouvons en expliquer les raisons par le prisme de la proximité et du capital social. Les relations qui lient les artisanes sont d'ordre ethnique et/ou professionnel. Elles sont plutôt de type « *linking* » mais que des considérations familiales et amicales peuvent renforcer en liens de type « *bonding* » permettant d'instaurer des règles de travail, de confiance et de réciprocité. Or, notre enquête révèle que près de 71% des enquêtées déclarent n'avoir que peu de relations avec les concurrentes du territoire, ce qui signifie aussi une faible fréquence des échanges. En effet, dans 90,9% des cas ces relations sont de type socio-amical, ce qui se comprendrait bien étant donné que 96,4% des artisanes enquêtées sont originaires de la daïra. Ces relations socio-amicales sont-elles mobilisées comme ressource de l'action économique ?

Dans certains cas, le capital relationnel amical des artisanes est mobilisé dans leur action économique. Ainsi, dans 52,7% des cas il est mobilisé dans le processus de recrutement de la main-d'œuvre et des stagiaires, il est alors garant de la confiance quant au sérieux des personnes recrutées. Il est aussi mobilisé comme source d'information par plus de 78% des artisanes, mais aussi comme source d'inspiration (conseils/recommandations) en matière de création de modèles par plus de 38% d'entre elles. Cependant, dans 52,7% des cas ce potentiel relationnel est aussi

mobilisé dans le cadre des relations de travail. Comme dans les cas de Béni-Zmenzer et de Boghni, ces relations de travail se limitent aux actions de l'activité courante ; échange d'intrants, d'informations ou d'outils/équipements, mais aussi partage de commande ou envoi de clients. Les échanges d'information portent essentiellement sur les prix de certains modèles. Ceux-ci ne sont pas calculés économiquement mais sur la base des recommandations des amies couturières, et c'est sur cette base que la décision de produire ou pas la robe est prise. Ces échanges, quoique peu fréquents et limités, contribuent dans une certaine mesure au développement timide de routines de travail entre celles qui s'y adonnent, et poussent au développement de la réciprocité qui incite à la poursuite des échanges et à la confiance. Ils encouragent, tant soit peu, le jeu des modalités de la proximité organisationnelle. Néanmoins, la faiblesse des échanges, à cause notamment de l'intégration verticale, du faible niveau d'activité et du travail sur commande, l'absence de coopération de niveau, telles que la mutualisation des coûts par le regroupement des achats et des ventes, l'apprentissage interactif,... contrarie le développement de ce type de proximité.

La confiance dans ces échanges n'est que moyenne pour 56,4% des enquêtées et basse pour 32,7% autres. Seules 10,9% y accordent une confiance élevée, ce qui indique que le niveau des échanges n'a pas encore atteint le seuil nécessaire pour instaurer la confiance³⁸.

De même, 50,9% des artisanes jugent le comportement de leurs concurrentes comme étant à la fois égoïste et collectiviste (mixte), tandis que 34,5% le jugent plutôt égoïste. Seules 14,5% le jugent collectiviste. C'est donc avec cette minorité que les relations de coopération dans l'« espace de rapports » ou d'« appartenance » des artisanes se développent et que les effets de la proximité organisationnelle se manifestent parfois. Toutefois, la faiblesse des relations et le manque de confiance empêchent le développement de relations plus approfondies, allant dans le sens de l'instauration de règles de travail, de normes, d'ententes et d'accords, c'est-à-dire la difficulté à construire un « espace de référence » ou de « similitude » des actions de travail, ce qui empêche les artisanes d'entreprendre collectivement. En effet, 80% sont réfractaires au travail avec une associée. 80% aussi déclarent n'avoir jamais eu d'ententes ou d'accords avec les concurrentes du territoire. 16,4% ont toutefois essayé, notamment pour l'homogénéisation des prix de certains modèles de robes, mais cela n'a pas fonctionné. De même, 90,9% déclarent n'avoir jamais entrepris une action en commun avec les concurrentes du territoire, à l'exception cependant de 09,1% qui relatent un épisode de tentative de création d'une association des artisanes, sous la conduite de l'ancien directeur de la Maison de jeunes, mais le projet n'a pas

³⁸ On citera ici l'exemple d'une couturière qui dirige un grand atelier et qui a tenté une expérience de la sous-traitance. Ayant reçu une commande de blouses blanches de la part d'une clinique privée, elle confia la première partie du processus de production, à savoir ; la découpe et l'assemblage, à une amie du territoire, tandis qu'elle se chargera de la seconde partie du processus, à savoir ; les finitions. A son malheur, non seulement le travail n'a pas été accompli dans les temps, il a également été réalisé de façon non conforme aux instructions données. Ce qui a induit l'annulation de la commande et une perte sèche en tissus. Depuis, notre artisane, interprétant cela comme un acte délibéré de sabotage, a juré de ne plus confier de travail à autrui.

suscité l'adhésion des concernées. On voit donc, à côté des effets de la proximité géographique, se manifester, au gré des circonstances, des effets de la proximité organisationnelle, portés par les relations socio-amicales, tandis que ceux de la proximité institutionnelle peinent à s'activer. Le capital relationnel inter-artisanes, n'est que faiblement activé et gagnerait à l'être davantage.

3.4. Les relations aux institutions publiques locales

Les relations aux institutions publiques locales, tant au sein du territoire de Bouzeguène que de la wilaya, revêtent les mêmes caractéristiques que celles observées à Béni-Zmenzer et Boghni. Pour rappel, à Bouzeguène le métier relève de l'artisanat d'art, sous l'égide de la CAMTO et de la DTATO. En dehors des obligations légales, seules 07,3% des artisanes ont une relation (accord ou convention) avec des institutions publiques, à savoir ; l'ANEM et le CFPA de Bouzeguène. De même, près de 61% ne sont pas au courant de l'évolution des textes réglementaires concernant leur domaine d'activité, le reste le sont partiellement ou occasionnellement et souvent par le biais de leurs comptables. Les relations entre les artisanes et les institutions locales sont des liens occasionnels, partiellement extraterritoriaux. Ce sont des liens qui relient, de type « *bridging* ». Ils sont régis par une faible fréquence et une faible confiance. Ce sont des liens faiblement activés. Ils sont régis par des institutions formelles (loi, règlements, décrets,...) que les artisanes observent comme des contraintes, ce qui les rend difficiles et rares. C'est un capital social latent, très difficile à mobiliser comme ressource de l'action économique. Ces contraintes se manifestent à l'occasion du paiement des redevances, des visites inopinées des agents de la DCW, de la direction des impôts ou de la DTATO. Autrement dit, à l'exception de la participation aux foires et expositions, la mobilisation de ces relations ne se fait que de façon obligatoire par la force de la loi. Dès lors, il y a lieu de s'interroger sur leur efficacité. Une lecture des résultats de l'enquête laisse apparaître que 92,7% des artisanes pensent que les institutions publiques ne contribuent pas à l'efficacité de leurs activités, dont 29,1% en sont certaines. Les artisanes sollicitent ces liens surtout à la création de leurs ateliers (25,5% ont déjà bénéficié d'une aide publique). Là encore, la mobilisation de ce capital social comme ressource est un processus complexe³⁹ et impose des règles et des conditions que beaucoup d'artisanes préfèrent éviter. On signalera aussi au passage qu'aucune artisane n'a jamais bénéficié d'une commande publique pour des raisons que nous avons soulignées plus haut. Plus encore, 87,3% des enquêtées n'ont pas confiance dans ces institutions, dont 25,5% n'en ont pas du tout. Les motifs évoqués permettent de comprendre pourquoi. En effet, 90,9% trouvent que la démarche et les actions de ces institutions ne sont pas constructives, c'est-à-dire ne répondent pas à leurs attentes. 78,2% leur reprochent aussi le manque de concertation. Nos artisanes sont ainsi soumises à l'autorité de ces institutions. Dès lors, l'autorité

³⁹ Une artisane a souligné, lors d'un entretien, que la procédure de création de son atelier dans le cadre de l'ANSEJ a pris plus de deux années.

se substitue à la complémentarité et à la coopération⁴⁰. A partir de là, les artisanes ne voient pas dans ces institutions des partenaires efficaces, voire pas utiles. Il n'y aurait pas de relations synergiques. Aux yeux des artisanes c'est un capital social improductif. On comprendrait alors que près de 84% d'entre elles n'ont jamais entrepris quelque chose en commun avec une institution publique, à l'exception de la participation par certaines (16,4%) aux foires et expositions. Même sur ces dernières, plus des trois quarts de celles qui y ont pris part en font une appréciation négative. En effet, en matière de foires et expositions, la grande majorité de celles qui ne participent pas évoquent comme cause l'absence d'informations (42,4%), d'invitation (66,7%) et la mauvaise organisation qui caractérise généralement ces manifestations (24,4%). On relèvera ici une défaillance dans les actions des institutions qui rend ce capital social improductif pour les artisanes. Il y a lieu aussi de noter que ces relations sont contrariées par des contraintes familiales (oppositions des parents ou conjoints) aux déplacements des artisanes hors de la commune pour les réunions avec la DTATO, la CAMTO ou pour les foires et expositions, soit une contrainte supplémentaire à la mobilisation de ce capital social déjà peu productif.

Par ailleurs, vis-à-vis des élus, la situation des relations est encore plus contrariante. 96,3% des artisanes déclarent ne pas y avoir confiance, dont 54,5% n'en ont pas du tout. Ces élus sont accusés de désintéressement vis-à-vis des artisanes (86,4%), d'incompétence (65,5%), d'opportunisme (47,9%), mais aussi de partialité en faveur des proches et de tribalisme, notamment en termes d'information des artisanes, d'affectation des places pour les expositions, etc. Les relations envers les élus constituent un capital social stérile, non activé et difficile à mobiliser comme ressource en l'état actuel des choses.

Enfin, contrairement à Béni-Zmenzer et Boghni, à Bouzeguène les artisanes disposent aussi d'un quatrième niveau de relations qu'elles entretiennent avec un autre acteur de développement local, en l'occurrence les associations, notamment l'association Tagmats et EPI, déjà citées plus haut. Théoriquement, avec ce type d'acteur les relations sont censées être fortes, fréquentes, faciles à mobiliser et productives. Autrement dit, un capital social important en matière de développement local. C'est en partie le cas dans le cas de Bouzeguène, sauf que deux contraintes, d'ordres culturel et institutionnel, se posent quant à la mobilisation de ces relations comme ressource.

La première est liée au problème du tribalisme que certaines artisanes avancent. Celles-ci considèrent que les membres de cette association œuvrent d'abord pour les couturières de leur village, avant les autres. On leur proche aussi, eu égard à l'importance de l'événement, l'organisation du festival de la robe kabyle au sein de leur village au lieu et place du chef-lieu de la daïra en tant que place centrale commerciale de la région de Bouzeguène⁴¹. C'est là que se trouve aussi l'AEL objet de notre étude. Aussi, certaines artisanes de Bouzeguène n'y participent

⁴⁰ On notera ici, selon les cadres de la DTATO, que le non regroupement des artisanes en association constitue un obstacle au contact et au dialogue avec elles. Aussi, ils ne cessent de les interpeller dans ce sens.

⁴¹ Nous avons déjà évoqué, dans la section précédente, le caractère culturel et villageois de cette association et ses deux objectifs essentiels, à savoir ; promouvoir l'image du village (*lhamezyen*) et la robe kabyle.

pas à cause de cela⁴². Néanmoins certaines artisanes reconnaissent le rôle joué par cette association dans leur activité et les actions réalisées, tant bien que mal, et l'accès à l'information qu'elle leur permet. On lui reconnaît surtout son rôle de porte voie des artisanes en robe kabyle. Pour le second, trois artisanes ont évoqué son rôle actif, notamment les conférences et les réunions qu'elle organise fréquemment pour discuter des problèmes de l'ensemble des artisanes au niveau de la wilaya et l'échange d'informations. Les relations avec cette catégorie d'acteur sont assez fortes et relativement fréquentes. Nous pouvons les assimiler à des liens qui relient, de type « *linking* ». Nous savons que la valeur de capital social que possède un agent dépend, entre autre, du volume de capital (économique, culturel, symbolique...) possédé en propre par chacun des agents auxquels il est lié. Ces associations, comme souligné précédemment, sont confrontées à des contraintes socioculturelles et surtout institutionnelles qui entravent leurs actions sur le terrain. Dès lors, il ne suffit pas pour nos artisanes d'avoir des relations faciles avec ces associations pour qu'elles puissent atteindre leurs objectifs. Encore faudrait-il que celles-ci puissent y répondre compte tenu des contraintes en question. Autrement dit, même si le lien est permanent avec ces acteurs, il n'en demeure pas moins que la mobilisation de ce capital social en tant que ressource peine du fait des contraintes qui pèsent sur ces acteurs. L'on comprendrait ainsi la faible proportion des artisanes qui évoquent cette catégorie de partenaires.

En résumé, il existe un capital relationnel avec les institutions publiques mais qui reste latent et difficile à mobiliser. La nature rigide des relations entre les deux parties et les institutions formelles (règles, lois) qui les régissent ne permettent pas aux artisanes de les mobiliser. Ces règles représentent des obstacles pour les artisanes que beaucoup de facteurs peuvent expliquer. Les institutions informelles (les règles de travail entre artisanes, les valeurs, les routines, le recours à l'intermédiation des associations, ...) représentent des réponses de la part des artisanes pour tenter, tant soit peu, de mobiliser ce capital comme ressource. Les liens artisanes-institutions demeurent faibles. Leur mobilisation est pourtant indispensable si l'on veut développer ces AEL vers des logiques d'apprentissage interactif et d'actions collectives en termes de coopération, confiance, mutualisation et surtout de coordination. Sur ce point, les institutions locales, pour peu qu'elles aient les moyens et les prérogatives nécessaires, ont le plus grand rôle à jouer. Compte tenue de cette réalité, nous pouvons dire que dans l'AEL de Bouzeguène les entreprises répondent plus d'une logique de « co-localisation », motivée par les effets de la proximité géographique, que d'une logique de « coordination », de ce fait cette agglomération ne répond pas à une logique de SPL.

⁴² Propos recueillis auprès des artisanes en question lors d'entretiens dans le cadre de notre enquête à Bouzeguène.

Section 4 : Perspectives. Quelle opportunité pour une démarche SPL pour les AEL ?

L'objet de la présente section est de discuter de l'opportunité du renforcement et du développement de ces AEL dans une démarche systémique pour en faire des SPL. Autrement dit, une démarche SPL qui consisterait à faire passer ces AEL de leur situation de « co-localisation » à une situation de « coordination », caractéristique des SPL. Dit autrement, comment faire se manifester les effets des proximités organisationnelle et institutionnelle comme cela se fait dans un SPL ? Transformer ces AEL en SPL implique de favoriser et renforcer les coopérations entre acteurs, notamment entre des firmes, géographiquement proches. Une telle transformation repose d'abord sur des changements dans les comportements des acteurs. Elle s'appuie également sur des mécanismes d'apprentissage à la fois individuels et collectifs (apprentissage interactif). Pour ce faire, une démarche SPL dans ce cas doit tenir compte des contraintes socioculturelles et institutionnelles que nous avons soulevées précédemment et qui maintiennent nos AEL dans la seule logique de « co-localisation ». Nous construisons ces perspectives en opérant un rapprochement entre la réalité et la théorie. La théorie consiste ici en un bref rappel des constantes et principes des démarches SPL. La réalité ce sont les résultats de nos enquêtes auprès des trois AEL précédemment exposés, d'une part, et l'expérience SPL initiée par la CAMTO en 2009 autour de l'artisanat de fabrication de pâtes alimentaires et couscous traditionnel dans la wilaya de Tizi-Ouzou, d'autre part. Cette expérience est un exemple de ce que serait une démarche SPL entreprise dans les contextes socioculturel et institutionnel que sont ceux de nos AEL. Nous avons réalisé des entretiens avec l'animateur du projet SPL en question⁴³ ; ancien cadre de la CAMTO, d'une part, et le président du SPL en question et de l'association qui en a découlée, d'autre part. Les informations recueillies nous permettent de reconsidérer le processus de création (ou plutôt tentative de création) du SPL et surtout, à la lumière d'une véritable démarche SPL (projet de territoire), d'en relever les insuffisances et les causes de l'échec.

1. L'expérience SPL de la CAMTO : autopsie d'un échec

➤ **Le projet** : le projet SPL « Fabrication de pâtes alimentaires et couscous traditionnel de la wilaya de Tizi-Ouzou » a été initié en 2009 par la CAMTO, suite aux orientations du ministère de la tutelle de créer des SPL dans les wilayas où il y a forte concentration d'artisans. Vingt projets SPL, dans diverses activités, ont été lancés au niveau national dans le secteur de l'artisanat.

➤ **Les parties prenantes** : outre les artisans, le projet était structuré autour d'un comité de pilotage, composé d'un animateur SPL (un cadre de la CAMTO), d'un représentant des impôts, de l'université, de la CASNOS, des collectivités locales et des artisans possédant la carte

⁴³ Etant donné que l'ex-animateur en question n'est plus en fonction à Tizi-Ouzou, nous l'avons contacté par e-mail, en lui confiant notre guide d'entretien qu'il nous a retourné après l'avoir rempli.

d'artisan « Fabrication de Pâtes Alimentaires et Couscous ». Chaque institution devant intervenir dans le projet dans les limites de ses missions légales. A son lancement, le projet comptait dix artisans, puis avec la création, la même année, de l'association professionnelle qui regroupe les artisans de couscous traditionnel de la wilaya, dénommée « *Sekssu N'Ufus* », agréée par l'Etat, le nombre d'adhérents commençait à croître pour atteindre 58 en 2014.

➤ **L'Objectif :** rassembler les artisans de fabrication de Couscous traditionnel de la wilaya de Tizi-Ouzou, les accompagner, les former et les pousser à travailler ensemble. Les regrouper autour des thèmes en relation avec leur activité (formation dans la gestion d'entreprises, sur les finances, sur le mouvement associatif, sur leurs droits et devoirs, etc.).

➤ **Les résultats :** le projet n'avait duré que cinq ans. De 2009 à 2014, il n'a été question que de « tentatives de faire ». Le principal point positif été d'avoir réussi à créer l'association des artisans dans le domaine mais des contraintes socioculturelles et institutionnelles, comme on le montre dans ce qui suit, en ont entravé les actions et découragé les artisans. En 2014, le projet fut définitivement annulé et l'association dissoute

➤ **Critique :** le projet en question fut initié par la tutelle (ministère), laquelle en a déterminé l'activité, l'échelle territoriale, les parties prenantes et les objectifs. Le projet répondait à une logique sectorielle sur la base du découpage administratif (la wilaya). Il s'agit donc d'une démarche « par le haut », ce n'est pas un « projet de territoire » ou une initiative d'acteurs locaux. C'est le territoire « donné » (administratif) qui est privilégié, au lieu du territoire « construit » par des acteurs. De même aucun diagnostic préalable de la situation locale n'a été évoqué. D'emblée s'est posé le problème d'effectif d'artisans adhérents. Il s'est trouvé que beaucoup de producteurs avaient le statut de commerçant et étaient de fait exclus par la CAMTO dont ils ne relevaient pas, pourtant c'étaient les plus nombreux. On lançait ainsi un SPL autour d'un métier précis en excluant une grande partie des producteurs concernés. Dix artisans seulement ont participé au départ. Ce n'est qu'avec la création de l'association que l'effectif commençait à croître pour atteindre 58 adhérents en 2014. Selon notre interlocuteur, les parties prenantes n'avaient pas du tout la marge de manœuvre nécessaire pour jouer leurs rôles. Le centre de pilotage, censé être composé de représentants des parties prenantes citées ci-dessus, n'était en réalité animé que par le cadre de la CAMTO, les autres ne se sont pas investis.

Le soutien de l'Etat se résumait en un appui financier au profit de la CAMTO (avec une prime pour l'animateur) mais jugée dérisoire par ce dernier. A la question concernant les logiques de proximité en jeu, notre interlocuteur n'avait pas répondu, ce qui nous amène à penser qu'il en ignore le contenu et la signification. L'autre élément important est l'absence de coopérations. Celles-ci se résumaient aux séances (réunions) de formation organisées par l'animateur et les représentants de la CASNOS et des impôts pour sensibiliser les artisans sur leurs droits et obligations et régler leurs problèmes liés à ces institutions. On n'avait pas débouché sur des coopérations entre artisans. La réussite étant la création de l'association.

On avait également relevé un problème d'absence de culture de travail en groupe qui n'existe pas chez les artisans, l'individualisme primait. A celui-ci, il fallait ajouter la non adhésion des autres partenaires au projet (ignorance de l'intérêt du projet par les institutions locales).

En matière de comportements, tant des artisans que des autres partenaires, notre interlocuteur souligne des contraintes d'ordre socioculturel (individualisme, méfiance, difficile ententes,...).

Enfin, la conclusion de notre interlocuteur est que la démarche SPL n'est pas opportune en Algérie, à la fois pour des raisons culturelles et institutionnelles, surtout pour le domaine de l'artisanat. La réussite d'un modèle dans un contexte (pays) donné n'implique pas sa réussite systématique dans un autre contexte. Le « copier-coller » ne fonctionne pas sans tenir compte de la réalité économique et politique du pays et la composante socioculturelle de sa société. Le cas de Tizi-Ouzou n'est pas unique, c'est le cas de tous les projets SPL initiés au niveau national⁴⁴.

Interrogé sur le même sujet, l'ex-président du SPL en question, un artisan-producteur de couscous a tenu des propos qui corroborent ceux de l'animateur. En effet, il nous a souligné les points positifs et les points négatifs du projet. Les premiers concernent, notamment ;

- sa participation aux séminaires à Alger, animés par des coopérants étrangers, notamment des français, des allemands de l'agence de coopération GTZ, où il s'est instruit des idées avancées, des propositions et des expériences étrangères,
- les réunions régulières organisées par l'association où y avaient des échanges d'informations (techniques, administratives, commerciales,...) entre artisans sur les différents segments de leur activité, discussion de leurs problèmes, ... ce qui aurait suscité leur adhésion.

Les points négatifs sont plus nombreux en revanche. Notre interlocuteur fait remarquer que toutes les idées sont restées au stade de proposition et n'ont jamais été concrétisées. Il met en cause la non implication des autres partenaires, notamment les promesses non tenues du wali, de l'APW, des APC, des directions de wilaya. Il regrette notamment la non attribution des marchés des cantines scolaires et de l'université au profit des artisans malgré la promesse du wali. Sur ce point précisément, la proposition était fort intéressante. En s'inspirant du cas brésilien, exposé lors d'un séminaire à Alger, montrant la priorisation des TPE/PME avant les grandes firmes, le raisonnement était simple : dix artisans et dix écoles par commune impliquaient 670 par wilaya (sur la base de 67 communes), soient près de 3000 emplois (4 à 5 emplois en moyenne). Dans un premier temps, les artisans peuvent largement se suffire du marché de la wilaya avant de conquérir, dans un second temps, les autres wilayas. Mais ces marchés ne leur sont pas attribués par les autorités locales concernées.

Une autre proposition intéressante également était la tentative de création d'une centrale de conditionnement dans la wilaya. Celle-ci devait collecter (acheter) à prix homogénéisés les produits des artisans et de sélectionner, grâce à son laboratoire, les meilleures qualités pour les

⁴⁴ Entretien avec le Directeur de la CAMTO. L'entretien a eu lieu les 14 et 15/10/2017 au siège de l'institution.

commercialiser sous un même emballage portant marque « SPL couscous Tizi-Ouzou ». Ce projet s'est heurté à deux obstacles. D'une part, la difficile entente entre artisans sur les prix et, d'autre part, la défaillance des institutions publiques locales (wali et APW) qui n'ont pas donné suite à l'idée malgré qu'ils l'aient saluée au départ.

Une autre proposition consistait à regrouper les approvisionnements des artisans auprès de fournisseurs choisis, notamment des importateurs. Cela impliquait un pouvoir de négociation des prix afin de réduire le coût de revient unitaire. Le principe était de fournir la liste des adhérents aux fournisseurs auprès desquels ils iront s'approvisionner le moment venu selon les quantités qu'ils veulent et au prix convenu. Mais là encore, ce sont les fournisseurs qui refusaient, préférant liquider au plus vite leurs marchandises et sans factures. De même, les séances d'information animées par les cadres des impôts et de la CASNOS étaient intéressantes mais les artisans espéraient plutôt de la flexibilité dans les procédures et les barèmes.

Enfin, le dernier point souligné par l'ex-président du SPL est la contrainte culturelle, notamment chez les artisans ; méfiance, individualisme, non respect d'engagements, jalousie, égoïsme, etc. Aussi, le départ de l'animateur de la CAMTO a systématiquement entraîné le déclin du projet SPL et la disparition de l'association.

Notre interlocuteur estime que l'expérience mérite d'être rééditée mais avec les moyens qu'il faut. Il faut comprendre par là l'implication des autres acteurs et les moyens conséquents (prérogatives, finances, échelle territoriale, lois, régulation macroéconomique, ...).

Globalement, selon notre interlocuteur, le principal problème c'était l'Etat (à travers ses institutions locales) et les comportements irrationnels et non constructifs des artisans. Autrement dit, les deux types de contraintes que nous avons soulevées pour le cas de nos trois AEL et qui empêchent le développement de coopérations et d'ententes à l'instar des SPL.

Néanmoins, force est de constater qu'il s'agissait plus d'une association que d'un projet SPL.

Au-delà des capacités humaines et financières mobilisées, les projets SPL doivent surtout être analysés sur leurs capacités à créer leurs propres systèmes de valeurs et principes, à la base de modes d'organisation spécifiques aux territoires (Landel et Pecqueur, 2011).

2. La démarche SPL, quelques rappels

Les démarches SPL sont extrêmement diverses et variables selon les contextes socioéconomique et politique des pays. Cette extrême diversité n'empêche pas cependant d'en relever quelques constantes et principes. Dans sa structure usuelle, un SPL est généralement constitué de la base économique (les entreprises du métier central relevant d'une branche ou d'un métier donné), d'activités connexes, d'activités complémentaires (services, formation, banques, ...), des acteurs publics, des acteurs privés, d'organes de gouvernance susceptibles de renforcer le SPL, d'une identité sociale perçue par les acteurs et surtout d'une structure d'animation et de pilotage. Les conditions pour l'émergence d'un SPL sont l'existence d'un *produit-phare* et d'acteurs prêts à coopérer et assez organisés pour mettre en œuvre un *projet*

collectif, ainsi que la capacité du SPL à s'attirer des partenaires (Floquet, 2015).

➤ **Les parties prenantes** : la création d'un SPL suppose la collaboration de divers acteurs impliqués, tant privés que publics. Il est aussi nécessaire de faire appel à de nouveaux alliés pour améliorer le produit ou le service phare du SPL, ces nouveaux alliés peuvent être des organisations de recherche, de formation, de contrôle de qualité, de finance, etc.

Les pouvoirs publics y ont un grand rôle à jouer, à savoir ; identifier des agglomérations d'entreprises, apporter un appui financier aux animateurs des SPL pour la définition des stratégies de coopération, favoriser la mise en place d'externalités positives (formation, infrastructures, design, R&D, ...), encourager les connexions entre SPL nationaux et internationaux, encourager des stratégies industrielles territoriales conscientes et pilotées, encourager des actions de communication autour des SPL (organisation de manifestations colloques, congrès, séminaires, journées d'information, ...), édition de documents, articles ou d'ouvrages sur les SPL, etc.

➤ **L'échelle territoriale** : les territoires de l'action sont de formes diverses, partant de territoires stables, construits sur des relations de proximité, à des « territoires réunis », intentionnellement, dans une volonté constante de rencontre et d'ouverture, ou opportuniste, au grès des occasions et possibilités d'action commune (intercommunalité par exemple). (Landel et Pecqueur, 2011). Cette échelle territoriale est un des paramètres à prendre en ligne de compte pour nos AEL. En effet, les trois cas présentent des dimensions qui tendent d'ores et déjà à dépasser les cadres communaux auxquels nous avons limités nos études. A Béni-Zmenzerr, l'AEL s'allonge vers le sud, en direction de Souk-El-Tenie, et vers le nord, en direction de Tizi-Ouzou, le long du CW 02. Celle de Bouzeguène également tend à s'élargir le long du CW251, vers Ifigha. A Boghni aussi on note un allongement de l'AEL le long de la RN 30 vers Ouadhias et vers Draâ-El-Mizan. Etant donnée l'incertitude économique, ce sont souvent des cadres mouvants et évolutifs qui sont proposés, autorisant de nouvelles façons d'agir. Cela implique aussi de nouveaux modes de gouvernance allant dans le sens de la construction d'intérêts partagés entre plusieurs acteurs au lieu et place de sa construction par un acteur unique (l'Etat). La décision se trouve ainsi partagée entre l'Etat et de nouvelles formes d'organisation collectives, intervenant à diverses échelles, reconnues comme acteurs car aptes à la décision (Landel et Pecqueur, 2011).

2.1. Adopter une approche participative

Les enquêtes auprès des entrepreneurs ont montré qu'ils s'endossent mutuellement la responsabilité des difficultés qu'ils vivent, d'où la faible confiance entre eux. De même, les enquêtes auprès des autres acteurs également ont montré qu'ils se rejettent la responsabilité de l'absence de synergies dans leurs relations. Dès lors, travailler dans le cadre d'un SPL exige d'y établir des rapports de confiance entre les partenaires. Nouer des relations ou rétablir des relations qui se sont dégradées est primordial, à la fois pour que les partenaires unissent leurs

efforts en vue d'objectifs communs et pour identifier les problèmes et définir des options de développement en fonction des possibilités qui existent réellement (ONUDI, 2002). Ici le rôle de l'animateur est crucial. Il a pour tâche de faciliter la mise en œuvre d'actions en faveur du développement du SPL. Il dispose de beaucoup d'instruments et surtout d'une méthode diagnostic qui évalue ; le système de production (formé par les entreprises de l'AEL, leurs fournisseurs et leurs clients), le système de perfectionnement des compétences, le système de coordination institutionnelle et de représentation des entreprises (ONUDI, 2002).

Il faut également noter qu'à ce stade les conditions historiques, sociales et culturelles des territoires sont cruciales. Il en est de même des expériences passées qui diminuent ou renforcent la cohésion et les synergies entre les acteurs du SPL. Nous avons souligné dans le cas des entrepreneurs de nos AEL l'impact des échecs d'entente passés sur le climat de confiance entre eux et avec les institutions locales. On soulignera ici que mettre l'accent sur la nouvelle génération d'entrepreneurs, réputée plus moderniste et plus instruite, en les initiant à la coopération et à l'apprentissage collectif, comme dans le cas du SPL de Bagru, en Inde (ONUDI, 2002), peut être un moyen de dépasser cette contrainte. On citera également le cas des PME tunisiennes qui, par leurs relations, apprennent les unes des autres. Le partage d'expériences a permis aux PME de résoudre leurs problèmes et de trouver des solutions bénéfiques pour les deux parties et ainsi étendre ces solutions à tout le réseau. Sur la durée, la propension des PME à se mettre en réseau a amélioré leurs capacités d'adaptation aux nouvelles conditions concurrentielles en constituant des SPL compétitifs sur des marchés nationaux, puis mondiaux (Habhab-Rave, 2009).

2.2. Partir d'objectifs communs pour renforcer les capacités

Dégager des perspectives communes et des actions conjointes, implique de sensibiliser les acteurs du SPL et de les mettre en contact. C'est un processus continu qui évolue en se nourrissant, au fur et à mesure, des expériences. A toutes les étapes de cette évolution, les acteurs participent pleinement à la détermination des actions entreprises en commun. Ils en assurent également le suivi et veillent au respect des engagements pris.

Le plus souvent pour les SPL, le problème est de mettre en contact les différentes institutions existantes que d'en créer d'autres. En effet, il se pose plus un problème de coordination et de pertinence des actions, ce qui fait que le renforcement des capacités n'implique pas forcément de créer plus de services connexes et complémentaires mais déjà de mieux utiliser l'existant.

2.3. Assurer la viabilité du processus de développement des SPL

Cela consiste à promouvoir l'émergence d'une structure d'orientation (animation) autonome au sein du SPL afin d'en assurer la pérennité et celle du développement du territoire. La fonction d'animation doit aussi être maîtrisée par des institutions locales, de préférence autonomes, que l'animateur initial peut lui-même former et auxquelles il transférera la responsabilité afin d'en assurer la pérennité. On rappellera ici l'échec du projet SPL de la

CAMTO avec le départ de l'animateur, appelé à d'autres fonctions ailleurs, et que faute d'avoir transmis ses connaissances en la matière et de ne pas avoir préparé une ou d'autres institutions locales à la fonction, a laissé le SPL sans pilote, ce qui a, entre autre, conduit rapidement à sa disparition. On rappellera également l'expérience italienne des districts industriels dotés de structures institutionnelles chargées d'organiser l'activité au sein des districts. Celles-ci jouent un rôle clé dans la facilitation des activités de coopération entre les entreprises, et entre celles-ci et les autres parties prenantes. Leurs formes variant selon les districts mais leur rôle de catalyseur des collaborations restant le même (Bianchi, 1996).

3. Quelques réponses aux contraintes socioculturelles au développement d'un SPL

Globalement, le dépassement des contraintes socioculturelles suggère de « *passer de l'univers fermé à une société ouverte* », selon l'expression de Quy Nghi NGUYEN (2009). L'auteur, dans sa thèse sur le cas des villages de métiers au Viêt-Nam, développés en districts industriels souligne ce passage « obligé » ainsi que la décentralisation qui a permis l'émergence et la participation de nouveaux acteurs locaux de développement.

Nous l'avons montré précédemment, les entrepreneurs sont réticents à coopérer entre eux, surtout lorsqu'ils ne sont pas amis au préalable. Ils sont également réfractaires au travail en association. L'émergence et le développement d'un SPL sont à rechercher dans les choix même de chaque firme, notamment celui de faire partie ou pas du SPL ou du réseau de firmes. Ces choix renvoient à différentes incitations mais aussi d'appréciation d'obstacles propres à chaque firme (Carré, 2005). Ainsi, le besoin d'information et la recherche de complémentarités sont des facteurs incitatifs à l'entrée dans le SPL. Néanmoins, des facteurs dissuasifs existent aussi. En effet, l'incertitude qui fait que l'entreprise ne dispose pas toujours des informations suffisantes à la prise de décisions, les routines conservatrices, renforcées par le contexte incertain, les savoir-faires insuffisants, l'individualisme, une conception purement concurrentielle du champ économique, ... freinent aussi l'intégration du SPL ou du réseau. On citera également la crainte du propriétaire-dirigeant de perdre le pouvoir ou l'autorité sur les affaires de son entreprise, c'est-à-dire de voir se diluer l'« identité » de son entreprise, l'opposition de la famille, d'autant qu'une bonne partie des entreprises sont des propriétés familiales, etc. On ajoutera aussi l'exemple de la difficile intégration des nouveaux entrepreneurs dans le réseau de firmes local. A Boghni, ils sont ainsi mis à l'« essai » jusqu'à ce qu'ils aient montré leur bonne conduite et leur adhésion aux règles et normes qui régissent les relations entre entrepreneurs (Souidi, 1998). Ces dernières années, il semblerait que les nouveaux ont de plus en plus de mal à adhérer à ces normes⁴⁵. Nous avons également observé ce phénomène à Béni-Zmenzer où les nouveaux ébénistes sont considérés comme les principaux responsables des dysfonctionnements que connaît l'activité dans l'AEL, notamment en matière de marché du travail, des prix et qualité des produits, etc.

⁴⁵ Entretien avec un ancien entrepreneur de Boghni.

Le projet SPL peut répondre à ces réticences par des actions incitatives.

➤ *Des incitations afin de pouvoir modifier le comportement des entreprises*, telles que les mesures visant à réduire certains coûts (mise en place de services communs dans le transport, les matériels, la formation, le regroupement des achats,...) ou à accroître l'information (réunions de travail régulières, séminaires, sorties sur le terrain, etc.).

Une AEL peut évoluer vers un SPL par la promotion volontaire de produits phares, produits spécifiques du territoire. Cela est particulièrement possible dans le cas de Bouzeguène. Le produit robe kabyle, plus spécifiquement dans sa variante de la localité, peut constituer un produit phare et spécifique. C'est une ressource valorisable, grâce notamment au tourisme culturel qui aura deux effets : un effet économique et un « effet de mémoire » par la survivance d'un métier traditionnel (Donsimoni *et al.*, 2014).

C'est souvent aussi autour des produits ayant une certaine réputation que des initiatives collectives sont développées, à la fois pour mieux profiter de leur image de produit de qualité mais aussi pour protéger un produit de terroir des usurpations de nom et des contrefaçons. De telles initiatives tendent alors à développer un *label* ou une « *Indication Géographique* » (Floquet, 2015). Par contre, une telle stratégie serait plus délicate à adopter dans les cas des AEL de Béni-Zmenzer et de Boghni, où la marque territoriale est difficile à mettre en évidence.

➤ *Des effets de démonstration*, par des informations sur les bonnes pratiques, surtout les premières opérations de coopération entre quelques firmes locales constituent une étape décisive à l'incitation des autres. On rappellera ici l'impact des expériences ratées par le passé dans les AEL en matière d'ententes, d'actions communes, notamment la création d'association, sur l'accentuation du repli sur soi et le désespoir chez nos entrepreneurs. On citera ici le cas de la coopérative CHOK des oléiculteurs de Bouira (Pommier, 2014) dont les actions à retombées immédiates ont été essentielles pour inciter les entrepreneurs et les acteurs réticents.

➤ *La motivation*, la meilleure motivation pour créer un réseau ou développer un SPL est encore la perspective d'exploiter de nouveaux débouchés ou de surmonter des crises. Cela est particulièrement intéressant dans les cas des AEL de Béni-Zmenzer et de Boghni qui traversent une crise sévère (dérèglement du marché du travail, concurrence déloyale, restriction des importations d'intrants, contraction de la demande, etc.). Les entreprises sont d'autant plus enclines à changer de comportement qu'elles ont une raison immédiate de le faire. La perspective de pénétrer de nouveaux marchés est l'un des moyens les plus efficaces pour encourager des producteurs à s'organiser. Dès lors, l'une des premières tâches de l'animateur est d'évaluer les débouchés éventuels, d'organiser la participation à des manifestations commerciales, prendre contact avec des distributeurs, etc. (Floquet, 2015).

Cependant, trouver des débouchés ne suffit pas, encore faudrait-il que les entreprises du futur SPL puissent répondre aux exigences de quantité, qualité et délais des clients, ce qui est le

problème le plus fréquent dans la transition d'une AEL vers un SPL. Cela implique une réorganisation des moyens ou des structures de production.

➤ *Un climat de confiance*, condition principale dans la construction des relations entre acteurs, suggère un processus d'apprentissage, une montée progressive des enjeux et du degré d'interdépendance des firmes, d'approfondissement des coopérations.

➤ *La succession des entrées*, assimilable à des mécanismes de propagation (diffusion de la volonté d'adhésion), d'autant plus facilités que des entreprises de renommée ou de poids y sont déjà. Il y a alors conjugaison de décisions économiques des dirigeants des firmes et de leurs relations sociales. En contrepartie, le système, au fur et à mesure de sa croissance, offre de plus en plus d'opportunités.

➤ *L'accès à l'information* : pour l'entreprise isolée il est difficile de cerner l'ensemble des informations sur son environnement nécessaires à son adaptation. C'est la « myopie organisationnelle » dont parle Carré (2005). Elle incite l'entreprise à chercher en son dehors les informations et les ressources complémentaires dont elle a besoin. Le développement de coopérations et l'insertion dans des réseaux ou SPL sont des moyens possibles d'y parvenir.

➤ *La durabilité* : la pérennité d'un SPL repose sur la capacité des firmes à dégager un surplus suffisant pour se substituer aux soutiens publics, voire familiaux. Pour cela, les firmes sont dans l'obligation d'apprendre à travailler ensemble. Au-delà d'une certaine rationalité économique, cette coopération repose aussi sur le développement de relations de confiance. Les relations sociales ont un rôle à jouer ici.

➤ *Le développement du territoire*. Plus loin, nous dirons que le succès du SPL est aussi celui du territoire. Le SPL, faut-il le rappeler, est un des outils de valorisation et de développement des territoires. Par un effet de diffusion, le développement du SPL entraîne celui d'autres composantes du territoire et, progressivement, celui du territoire dans son ensemble.

4. Les contraintes institutionnelles au développement d'un SPL, le talon d'Achille ?

Si nous partons de l'idée qu'une démarche SPL est une démarche de développement territorial (DT), dans la mesure où effectivement c'est le territoire qui est sollicité, nous devons aussi tenir compte, comme le souligne Pecqueur (2005), du fait que si l'efficacité du DT est maintes fois démontrée par des travaux empiriques, il n'en demeure pas moins que son application en des lieux dominés par une production générique, sans possibilité de spécification des ressources reste problématique. C'est particulièrement le cas en Algérie et pour nos AEL. Le DT est un modèle de développement dont les caractéristiques propres reposent, comme nous l'avons déjà souligné, sur la dynamique de « spécification » des ressources par un ensemble d'acteurs constitués en « territoire ». Son apport tient entre autre dans l'utilisation de la notion de proximité pour expliquer les coordinations d'acteurs. Dans cette logique, l'action publique n'est plus réductible à la seule action de l'Etat, mais elle est complémentaire à l'action privée

territorialisée. Dès lors, quel sens et quelle place pour une telle logique dans le contexte institutionnel algérien ? Nous tenterons de répondre à cette question en reposant les termes d'un débat déjà soulevé dans la littérature (Pecqueur et *al.*, 2010) pour les pays du Maghreb, dont l'Algérie. Théoriquement, l'approche du DT offre un atout aux pays dits en développement, par rapport aux stratégies sectorielles et nationales ; elle permet la prise en compte des acteurs locaux et des logiques socioculturelles et endogènes (ou informelles), jusque-là négligées par les politiques publiques. Elle permet donc de profiter d'opportunités nouvelles en élargissant le champ des possibles en matière de ressources (Pecqueur et *al.*, 2010). Elle permet également d'échapper à la dépendance de sentier en mettant en avant des ressources spécifiques. En Algérie, une approche de DT soulève au moins trois écueils que nous déplaçons dans ce qui suit.

4.1. La décentralisation administrative

Une approche de DT exige la mise en place d'une organisation administrative qui permettrait l'émergence de projets de territoires dont les projets SPL. En Algérie le processus de décentralisation reste toujours à construire. Bien plus, on lui substitue la déconcentration. Celle-ci, on l'a vu plus haut, est à tous les niveaux, y compris communal, où les exécutifs des APC sont soumis au contrôle à priori du représentant de l'Etat sur toutes les décisions et délibérations. Il en est de même de la « régionalisation », qui n'est pas conçue comme cadre de transfert des compétences d'aménagement du territoire et de planification à un échelon infranational et supra-communal avec une autonomie des services d'administration des échelons infranationaux, mais reste plutôt un cadre d'étude, voire de planification, et non encore de décision. A cela, il faut aussi ajouter l'absence d'autonomie financière des collectivités locales. Nous l'avons évoqué plus haut, c'est l'une des contraintes majeures évoquées par les élus locaux et qui contribue à la réduction de leur marge de manœuvre. En Algérie, l'organisation administrative reste régie par un système fortement hiérarchisé qui contraint les possibilités d'initiatives et de coordination propres aux territoires et, partant, contrarie aussi les acteurs locaux quant à la définition de leurs propres principes et règles d'organisation (Pecqueur et *al.*, 2010).

4.2. L'intégration des acteurs privés

L'intégration des acteurs non publics dans le DT, permettant potentiellement de construire des ressources spécifiques tenant compte de la réalité socioculturelle et de l'histoire locales, reste encore à réaliser en Algérie. Pecqueur et *al.* (2010) font remarquer à ce propos que les associations sont ignorées ou omises dans les programmes de transfert de compétences, notamment entre les européens et l'Algérie, et ne seraient que rarement impliquées dans la formation. De même, les outils et méthodes d'animation qui devraient permettre leur implication y font également défaut. Pourtant, dans ce sens, nous pensons que les institutions civiles nouvelles, survivance de formes traditionnelles (Abrika et Perret, 2014), ou réforme peut-être des institutions locales traditionnelles, à l'exemple des comités de villages, d'associations villageoises,... ont un rôle important à jouer en matière de développement local et en tant que

« porte-paroles » des sociétés locales. On citera l'exemple de l'association *Tagmats* qui intervient pour la promotion de l'artisanat de confection de robe kabyle. Qui plus est, à travers nos entretiens nous avons montré que les associations constituent un intermédiaire important, c'est ce que déclarent les cadres de la DTATO et de la CAMTO qui, d'ailleurs, appellent les artisans à se constituer en associations. On pourrait aussi soulever le poids des notables locaux. Aussi, une rencontre entre les institutions administratives et les institutions traditionnelles ou tribales (coutumières), comme cela est préconisé parmi les moyens d'intervention en faveur du développement rural, à partir des Plans de proximité et de développement rural (PPDR) depuis 2004 (Pecqueur et *al.*, 2010) peut être un moyen de rapprocher les populations éloignées de l'Etat. On citera aussi la possibilité de recours des collectivités locales, faute de moyens suffisants, à d'autres partenaires à caractères économique et/ou social pour les actions de développement économique local. En matière de création d'entreprises par exemple, l'adjonction de leur soutien aux créations spontanées pourrait constituer un mécanisme de développement économique local (Souidi, 1998).

4.3. Le « territoire », une notion encore mal admise

L'application d'une démarche de DT, dans un pays comme l'Algérie, pose inévitablement la question du sens de la notion de « territoire », sa place, son utilité et les conditions de son acceptation ou rejet par l'organisation territoriale actuelle (Pecqueur et *al.*, 2010). Au vu des expériences observées, notamment les tentatives de création de clusters et pôles de compétitivités au niveau national, l'expérience des SPL, notamment celui de Tizi-Ouzou, il ressort que c'est le territoire « donné », issu du découpage administratif (la wilaya) qui est retenu, au détriment du territoire « construit » par les acteurs locaux. Dès lors, cela pose une autre question ; celle des pratiques politiques et aménagistes conséquentes avec une notion de territoire non partagée et des acteurs territoriaux non encore autonomes.

La perspective essentielle réside dans un changement de culture, en passant des systèmes hiérarchisés à des systèmes publics, public-privés (mixtes) ou coopératifs, reflets d'une nouvelle capacité organisationnelle. Il s'agit surtout de favoriser et accompagner l'émergence d'« acteurs territorialisés » capables de réaliser différents types d'opérations sur la ressource territoriale ; révélation, protection, spécification, etc. (Pecqueur et *al.*, 2010).

Par ailleurs, le DT suppose aussi des transferts et coopérations internationales. Ceux-ci, d'Etat à Etat, doivent évoluer vers des coopérations décentralisées, encore plus que ce qu'elles le sont actuellement, portant sur le champ du DT, à partir du partage d'expériences entre collectivités territoriales. De même, un cadre d'intervention impliquant soutien financier et organisationnel, d'une part, et intégration d'acteurs divers (université, centres de recherches, ONG, société civile, institutions publiques, Chambres,...), d'autre part, contribuerait à la mise en réseau des acteurs dans des dispositifs de recherche-action définis aux niveaux local, national et international (Pecqueur et *al.*, 2010).

Conclusion au chapitre IV

Au terme de ce dernier chapitre nous pouvons dire qu'il y a bel et bien influence de facteurs socioculturels et institutionnels sur la formation, le fonctionnement et l'organisation de nos AEL. En reprenant les données des trois études de cas effectuées, nous avons déterminé, au cas par cas, l'influence respective de chaque catégorie de facteurs. Nous avons particulièrement montré comment celles-ci impactent les relations entre acteurs, notamment la difficile activation des liens sociaux, hors liens familiaux, pour la mobilisation du capital social et la proximité à prédominance géographique qui caractérise ces relations.

L'influence du milieu socioculturel est relative. Elle est positive du point de vue de la famille notamment à la création des entreprises, où les entrepreneurs sollicitent les capitaux, l'immobilier et/ou les actifs de la famille. Ces liens sont très forts, de type *bonding*, régis par des normes sociales et des règles de la proximité institutionnelle que les entrepreneurs respectent. Il y a à ce niveau transformation de capital social en capital économique. Cependant, à la phase d'exploitation, avec la forte immixtion de la famille dans la gestion des affaires de l'entreprise, ces règles deviennent contraignantes, ce qui explique, entre autre, qu'une très grande part des entreprises se maintiennent aux petite et très petite échelles et au mode de production artisanal. Du point de vue des amis, elle est relativement positive, notamment en phase d'exploitation, où les relations avec les concurrents du territoire se nouent surtout avec ceux qui sont d'abord des amis avant d'être des concurrents. Ces liens sont de type *linking*, régis par les modalités de la proximité organisationnelle. Cela permet, dans une certaine mesure, de mobiliser le capital relationnel dans l'action économique. En dehors de ces cadres, l'influence du milieu socioculturel est plutôt négative. La faible division du travail social, induite par la nature segmentaire de la société kabyle et la solidarité de type mécanique qui y prévaut, se reflète aussi dans la faible division du travail interentreprises dans nos AEL. La ressemblance des entreprises et l'intégration verticale comme mode d'organisation de la production réduisent considérablement les coopérations entre firmes. Cela empêche le développement de comportements routiniers à même de conduire à des règles et normes de travail et à la confiance, voire par la suite à des ententes et à l'action collective. Qui plus est, la réfraction au changement et au travail en association, le poids des pratiques superstitieuses et irrationnelles et l'incertitude contribuent à renforcer l'isolement des firmes les unes par rapport aux autres. Ces attributs éloignent nos AEL de ceux d'une agglomération de type SPL.

L'influence du contexte institutionnel est encore plus importante. Elle se traduit par la distance relationnelle qui sépare nos entrepreneurs des institutions publiques locales et les collectivités locales représentées par les élus. On l'observe dans la faiblesse des relations, l'absence de concertation, l'absence d'actions conjointes et le manque de confiance. En partant du postulat que les AEL représentent des dynamiques territoriales spontanées d'acteurs, nous avons conclu que le cadre institutionnel algérien, de par l'organisation territoriale et le mode d'administration

centralisé qui en découlent, s'accommode mal d'une démarche dite territoriale. Nos résultats montrent une inadéquation des actions des institutions publiques locales avec les attentes des entrepreneurs. Ces deux catégories d'acteurs répondent à des logiques d'actions différentes. En effet, pendant que les entrepreneurs s'inscrivent dans une logique territoriale (ou développement par le bas), les institutions publiques locales s'inscrivent dans une logique dite par le haut, guidée administrativement par l'Etat central. Cette dernière repose sur deux handicaps majeurs : une vision uniformisée de l'espace national (ignorant les spécificités locales) et une centralisation des décisions au niveau central. La conséquence étant l'absence de synergies dans les relations entre acteurs. Les liens sont rigides et très faibles, de type *bridging*, régis par des règles (lois, règlements,...) que nos entrepreneurs observent comme des contraintes. Dans ces conditions le capital social devient difficile à mobiliser et reste latent. Il y a absence de coordination due à un problème de gouvernance. En Algérie, elle est essentiellement publique au niveau local, où le rapport de force est largement en faveur des institutions déconcentrées de l'Etat. Il s'exprime par le contrôle exercé sur les élus locaux, d'une part, et les obstacles administratifs énormes, liés aux contrôles en tous genres, exercés sur le mouvement associatif qui pourtant constitue un véritable indicateur des aspirations locales et le porteur des réponses adéquates, d'autre part.

L'inefficacité de la gouvernance publique se traduit également par l'inexistence de proximités organisationnelle (absence d'échanges productifs) et institutionnelle (absence de valeurs communes) et par la défaillance de l'acteur public à assurer la coordination entre les acteurs. Cette réalité est à relier à la gouvernance nationale. Comme le soulignent Si-Mohammed et Guerchouh (2017), le système de gouvernance algérien avec ses caractéristiques définitives tarde à se construire.

L'ensemble de ces arguments justifie un propos suggérant que nos AEL ne répondent pas à une logique de SPL. Qui plus est, les contextes socioculturel et surtout institutionnel, en cours en Algérie, augurent de perspectives peu favorables au développement de démarches SPL en vue de renforcer et développer nos AEL. D'une part, les marges de manœuvre des acteurs locaux sont encore très réduites et, d'autre part, la gouvernance étatique accentue la vulnérabilité de ces AEL.

Conclusion à la deuxième partie

Tout au long de cette seconde partie nous nous sommes attelés à montrer que les trois AEL, objet de notre étude, ne sont pas des SPL et que des facteurs socioculturels et institutionnels en sont en cause. De création spontanée et pouvant bien évoluer sous l'influence de ces facteurs vers des organisations de type SPL, comme cela est observé dans de nombreuses régions du monde, nos AEL peinent cependant à le faire et les entreprises demeurent globalement isolées les unes des autres, chacune activant individuellement, et les acteurs-partenaires du territoire sont globalement aussi indifférents à leur sort.

Rapprochées des agglomérations de type SPL, il en ressort que ce sont beaucoup plus des juxtapositions d'entreprises, notamment des PME, au sein d'espaces restreints, dominées par une logique de « co-localisation » au lieu d'une logique de « coordination ».

Notre premier constat est que ce sont essentiellement les effets de la proximité géographique qui sont en jeu dans les trois AEL ; l'attachement familial et ethnique, le partage d'une aire de marché commune avec les concurrents, économies d'agglomération, voire d'urbanisation, etc.

Plus particulièrement, quelque soit le domaine d'activité, c'est le facteur attachement familial et ethnique qui détermine la localisation des entreprises (plus de 80% des cas), auquel s'ajoute le choix de l'activité fortement influencé par la transmission du métier familial.

L'influence des facteurs socioculturels dans les AEL ne semble pas jouer uniquement en faveur de l'efficacité des entreprises, mais jouent aussi en sa défaveur. Le poids de la famille est important dans les trois AEL et joue doublement. Positivement, à la création de l'entreprise par la mise à disposition des capitaux, locaux et/ou de terrains familiaux, par la transmission du savoir-faire. Négativement, en interférant dans la gestion et la prise de décision au sein des entreprises, contraignant l'évolution de celles-ci et leur maintient au stade de production artisanal et à l'échelle de micro-entreprise ou TPE.

Les entrepreneurs sont ainsi prisonniers de leur milieu socioculturel d'insertion. Celui-ci visiblement marqué par les traits de la société dite traditionnelle, au sens de Durkheim, impliquant segmentarité, solidarités de type mécanique, la réfraction, ..., impose une sorte d'homogénéité et de similitude des entreprises, notamment l'adoption de l'intégration verticale comme mode de production, et n'incite pas à la coopération. Les entrepreneurs sont plutôt enfermés sur eux-mêmes, l'ouverture ne se faisant que vers des concurrents du territoire membres d'une même famille ou amis. La faiblesse des relations interentreprises, surtout les relations de travail, qui sont dominées par les relations socio-amicales. Par ailleurs, on relève le recours aux pratiques superstitieuses et irrationnelles au lieu du calcul économique rationnel.

Ces constats sont également amplifiés par un autre élément caractéristique des sociétés traditionnelles, à savoir ; la culture réfractaire. Elle se manifeste chez nos entrepreneurs à travers

la réfraction aux institutions de l'Etat, la réfraction au changement, à la nouveauté et au travail en association. La conséquence directe de tout cela est le faible jeu de la proximité organisationnelle. Celle-ci résulte de routines de travail, coopération, valeurs, confiance, etc. Ce que nous avons appelé l'« espace de rapports » des acteurs, ou logique d'appartenance, où dominant les modalités de la proximité organisationnelle. La faible fréquence des échanges empêche l'instauration de la confiance, ce qui, à un autre niveau, empêche l'établissement de règles et de normes de travail pouvant favoriser la réalisation d'actions collectives et l'établissement des ententes. Ce que nous avons appelé l'« espace de référence » des entrepreneurs, ou logique de similitude, où dominant les modalités de la proximité institutionnelle. Dès lors, seul le capital social familial (les relations familiales) est mobilisé, et à un degré moindre les relations amicales, tandis que les relations avec les autres acteurs sont totalement improductives. Contrairement à une configuration de type SPL, les relations non marchandes dans nos AEL sont aussi en œuvre mais n'ont pas qu'un effet positif, elles ont aussi un effet négatif qui, visiblement, est plus important. Les facteurs socioculturels sont un des facteurs qui contribuent, dans une certaine mesure, au maintien des entreprises dans une situation d'isolement les unes des autres, au lieu de les rapprocher dans une logique systémique sur la base de la confiance et de la proximité relationnelle comme cela se fait dans les organisations systémiques de type SPL. Les entrepreneurs peinent à s'organiser, s'entendre et à se coordonner.

Ces facteurs socioculturels ne sont qu'une partie de l'explication de la non évolution de nos AEL en SPL, l'autre partie de l'explication est imputée aux facteurs institutionnels. L'analyse de ces derniers montre l'emprisonnement des dynamiques économiques territoriales (la formation spontanée des AEL) dans une logique de développement, dite « par le haut », adoptée par l'Etat algérien et encadrée par une organisation territoriale traduisant la centralisation de la décision politique et une vision uniformisée des espaces locaux à travers un espace unique, à savoir ; le territoire national. La centralisation de la décision politique induit une réduction drastique des marges de manœuvre des acteurs locaux, où seul l'acteur public (les institutions déconcentrées de l'Etat) détient le pouvoir quasi-absolu de la décision au niveau local. L'acteur public obéissant à une logique d'action « descendante », c'est-à-dire du centre vers le local, ce sont les initiatives locales, notamment des « projets de territoire », telle que la démarche SPL, obéissant plutôt à une logique dite « ascendante », du territoire vers le centre, qui s'en trouvent pénalisées et ce sont les acteurs locaux, notamment privés (association, élus, chambres, ONG,...) qui sont exclus du véritable jeu du développement territorial. Cela prive nos AEL de la participation des acteurs locaux, notamment la société civile et les acteurs parapublics, et empêche l'affirmation

d'un projet de territoire comme le suggère la définition même d'un SPL. Nous en avons donné l'illustration parfaite par l'exemple du projet SPL couscous lancé en 2009 par la CAMTO dans la wilaya de Tizi-Ouzou et les enseignements que nous avons tiré de cet échec.

La prédominance de l'acteur public impose une gouvernance territoriale de type public, mais qui s'avère défailante au regard des aspirations et des besoins locaux. L'absence de synergies dans les relations entre acteurs, que les responsables des institutions locales interrogés incombent à l'absence de volonté politique, l'absence de coordination au sein des AEL, et au niveau local de façon générale, et l'émergence de l'acteur « société civile » sont le reflet d'une défailance de la gouvernance locale. Celle-ci contraint sérieusement la coordination et la mobilisation des ressources territoriales, deux piliers de la construction territoriale (Hadjou, 2009).

Ainsi, sous le double effet de ces facteurs socioculturels et institutionnels, nos AEL s'éloignent considérablement d'une logique SPL. L'insuffisance des caractéristiques permettant de les qualifier comme tel, notamment les caractéristiques clés que nous avons mises en évidence à partir des classifications que nous avons faites de chaque AEL par rapport à un SPL, le justifie.

Nos AEL demeurent donc au stade primaire de leur formation et répondent plus à une logique de « co-localisation ». Se pose alors la question de leur renforcement et promotion dans une démarche SPL comme projet de territoire. Nous avons soulevé le débat quant à l'opportunité d'une telle démarche dans un pays comme l'Algérie, où la notion même de territoire ne trouve pas encore son sens et où la centralisation politique neutralise l'action des acteurs locaux. Dans ce contexte, faire passer nos AEL d'une logique de « co-localisation » à une logique de « coordination », à l'instar d'un SPL, s'avère un exercice, on ne peut plus, délicat. Là-dessus, nous rejoignons et nous adhérons aux propositions formulées, il y a quelques années de cela, par notre collègue, Dr Aknine-Souidi (2009), qui a mis en exergue trois éléments susceptibles de contribuer à favoriser les dynamiques territoriales en Kabylie (celle-ci regroupant les wilayas de Tizi-Ouzou, Bejaia, Boumerdes et Bouira). Elle suggère ; l'amélioration de l'attractivité des territoires (en finir avec l'enfermement), améliorer les profils de compétences et de la représentation professionnelle (susciter une culture entrepreneuriale moderne en phase avec les réalités du monde) et la redéfinition du rôle des pouvoirs publics qui, par une politique de décentralisation, peut faciliter l'action des collectivités locales et des associations professionnelles en vue de contribuer, comme cela est leur rôle ailleurs, à favoriser l'émergence de réseaux d'acteurs et surtout leur coordination en vue de mettre en commun leurs stratégies.

Conclusion générale

Tout le long du présent travail nous avons mis en exergue le caractère dualiste du processus productif par la mise en évidence de la relation entreprise-territoire. Nous avons analysé celle-ci à travers le phénomène d'agglomération spatiale d'entreprises.

Pour illustrer ce phénomène, nous avons mobilisé le concept de *Système productif localisé* (SPL). L'approche par le SPL, qui met en évidence l'effet du territoire sur l'activité des entreprises, souligne la dimension non exclusivement économique des échanges (relations) entre acteurs au sein d'un territoire. Dès lors, elle fait recours à d'autres disciplines, notamment la sociologie et les sciences politiques, pour expliquer des phénomènes économiques.

Notre objectif, rappelons-le, est de montrer que les *agglomérations d'entreprises localisées* (AEL) observées dans la wilaya de Tizi-Ouzou, à travers les trois études de cas, ne forment pas des SPL, en mettant en cause des facteurs socioculturelle et institutionnel. On s'interroge également sur l'opportunité de leur développement dans les contextes socioculturel et institutionnel algériens actuels.

Pour y répondre nous devons nous inspirer des approches théoriques qui mettent en évidence, à la fois la relation industrie-territoire et les relations entre acteurs dans les phénomènes d'agglomérations productives, voire des regroupements humains, avec toutes les formes et les perspectives que ces relations supposent. Autrement dit, mettre en exergue la nature, les mécanismes et les règles qui régissent ces relations. Dès lors, nous avons eu recours aux approches du capital social et institutionnaliste que nous avons successivement rapprochées de celle de la proximité. Ce cadre théorique nous a fourni des enseignements utiles, à savoir ;

➤ La combinaison des approches du capital social et de la proximité implique une approche du SPL par le lien social. Elle est rendue possible par le fait que les deux fournissent une analyse de la nature des liens entre acteurs et suivent également des démarches très proches qui singularisent les modalités de ces relations et leur coordination, notamment à l'échelle locale. Nous avons alors montré que la nature et la force des liens sont fonction des structures sociales et favorisent, le cas échéant et au gré des circonstances, l'action des modalités de la proximité organisationnelle et/ou institutionnelle, en partie facilitée par la proximité géographique.

Le principal enseignement que nous avons tiré à ce niveau est que les mécanismes d'activation des liens sociaux reposent sur des logiques que l'on peut aussi expliquer à travers le concept de proximité. Nous avons souligné que la littérature distingue généralement trois types dans la nature des liens entre agents ; *bonding*, *linking* et *bridging*. Les deux premiers types représentent des liens forts, tandis que le troisième représente des liens faibles. En référence au concept de proximité, cette trilogie nous a permis de mettre en évidence les liens sociaux à l'origine des deux modalités de proximité dans un SPL. Le premier type mobilise les effets de la proximité

institutionnelle. Le second type mobilise les effets de la proximité organisationnelle, voire parfois institutionnelle. Le troisième type ne répond pas à des exigences de proximité.

➤ La combinaison de l'approche de la proximité et celle institutionnaliste nous a permis d'introduire la dimension spatiale dans une approche institutionnaliste qui, comme on le sait, l'aborde très peu, contrairement à l'approche par la proximité qui met en avant son rôle dans la coordination des acteurs. Nous avons donc suggéré que les deux approches peuvent se compléter. Les principes de la proximité, basés sur le partage et la confiance, sont également repris par les institutionnalistes sur la base de rapports de coercition. Dès lors, la proximité permet de définir le champ d'influence des institutions ou l'« espace de référence » des acteurs. Autrement dit, la logique de similitude, à la base du jeu des modalités de la proximité institutionnelle, caractéristique des SPL.

Notre démarche théorique, combinant proximité et capital social, d'une part, impliquant une approche du SPL par le lien social, et proximité et institutions, d'autre part, impliquant une approche du SPL par les institutions, s'est avérée très pertinente dans notre démarche empirique de laquelle nous avons également tiré beaucoup d'enseignements. En effet, transposé à l'échelle des AEL de notre étude empirique, ce cadre théorique nous a permis d'explorer en profondeur ces réalités kabyles aussi complexes que spécifiques. De nombreux enseignements ont été tirés, confortant nos hypothèses de départ et confirmant que, contrairement à ce qui est le plus souvent avancé dans la littérature sur les SPL, les facteurs socioculturels et institutionnels peuvent aussi jouer un rôle entravant l'émergence ou le développement de certaines formes d'AEL en véritables SPL. C'est en faveur de cette thèse que nous avons plaidé tout le long du présent travail. C'est aux enseignements empiriques tirés et à nos principales conclusions que nous consacrons les lignes qui suivent.

Malgré que nos cas d'étude relèvent de trois domaines différents ; artisanat d'art traditionnel, artisanat de production de biens et industrie manufacturière, nous avons relevé que globalement la même réalité caractérise ces trois AEL au regard d'une configuration de type SPL.

Insuffisance, voire absence, d'attributs pour les qualifier de SPL

➤ Rapprochées des agglomérations de type SPL, il en ressort que nos AEL sont beaucoup plus des juxtapositions d'entreprises au sein d'espaces restreints dominés par une logique de « co-localisation » au lieu d'une logique de « coordination ».

➤ Ce sont essentiellement les effets de la proximité géographique qui sont en jeu dans les trois AEL ; l'attachement familial et ethnique, le partage d'une aire de marché commune avec les concurrents, économies d'agglomération, voire d'urbanisation, etc. Plus particulièrement,

quelque soit le domaine d'activité ; artisanat ou industrie, c'est le facteur attachement familial et ethnique qui détermine en premier la localisation des entreprises (plus de 80% des cas), auquel s'ajoute le choix de l'activité fortement influencé par la transmission du métier familial.

➤ Les entreprises, dans les trois AEL, se cantonnent dans un mode de production artisanal et la petite échelle avec l'intégration verticale comme mode d'organisation de la production par excellence. Il en est de même de la gestion. Contrairement à une configuration de type SPL, dans nos AEL les entreprises sont renfermées sur elles-mêmes et isolées les unes des autres, particulièrement à Boghni. La main-d'œuvre est certes flexible, spécialisée à Bouzeguène et Béni-Zmenzer et banale à Boghni, mais le marché du travail est, dans les trois cas, totalement dérégulé avec un manque crucial de main-d'œuvre, notamment à Bouzeguène et Béni-Zmenzer.

➤ Les effets de la proximité organisationnelle : malgré que les entrepreneurs appartiennent à des mêmes groupes ethniques et partagent les mêmes valeurs et normes sociales, celles-ci ne sont que partiellement reproduites dans leurs actions économiques, notamment en termes de fréquence des échanges, de routines de travail, de coopérations, de partage et de confiance, comme cela se fait dans un SPL. L'« espace de rapports ou d'appartenance » des entrepreneurs n'est pas bien défini.

➤ Il en est de même des effets de la proximité institutionnelle. Il n'y a pas de règles, de normes, ni d'ententes de travail entre les entrepreneurs dans les trois AEL, surtout à Bouzeguène et Béni-Zmenzer, où la nature des activités dans ces deux AEL aurait pu les permettre. Il n'y a pas d'« espace de référence ou de similitude » en termes d'actions économiques, contrairement à leur vie sociale. Toutes les tentatives d'actions collectives, d'entente ou d'association échouent. Il s'agit là encore d'un manque important par rapport aux attributs d'un SPL.

➤ Les relations aux acteurs du territoire et leur coordination, typique des SPL, sont très faibles, voire absentes, notamment à Béni-Zmenzer. Un capital social latent difficile à mobiliser.

➤ Les classifications que nous avons établies en fin de chaque étude de cas ont confirmé notre hypothèse, dans la mesure où les notations obtenues situent nos AEL en deçà de l'intervalle autorisant la qualification de SPL.

Nous avons, conformément à nos hypothèses de travail, montré que l'absence ou le non développement dans nos AEL des attributs qui font un SPL est du à des facteurs socioculturels et institutionnels. Nous en détaillons nos principales conclusions dans ce qui suit.

Influence des facteurs socioculturels

Nos résultats confirment l'une de nos hypothèses, à savoir, qu'il existe une influence

négative des facteurs socioculturels sur le développement de nos AEL vers des configurations de type SPL. En effet, il existe bel et bien une influence des facteurs socioculturels sur la formation, le fonctionnement et l'organisation de nos AEL. Cette influence est multiforme et peut être observée comme le premier « effet territoire » qui s'exerce sur les entreprises. Même si elle exerce également un effet positif, son effet négatif paraît plus important.

➤ Le poids de la famille sur les entrepreneurs dans les trois AEL est plus que remarquable. L'expression du lien familial se manifeste de différentes manières ; la transmission intergénérationnelle du savoir-faire et de connaissances tacites non codifiables, surtout à Bouzeguène, le financement total ou partiel du projet de création de l'entreprise, la mise à disposition de l'entrepreneur du terrain, du local (bâtiment) ou parfois même de l'entreprise complète comme dans le cas d'entreprises relevant d'un réseau familial d'entreprises à Boghni et Béni-Zmenzer, etc.

➤ Les liens familiaux traduisent des liens sociaux forts, constamment activés et expriment un degré de proximité élevé. Ce sont des liens d'union ou de type *bonding* selon l'expression de la Banque Mondiale (*Cf. Supra*). Les membres partagent le même système de représentation, les mêmes croyances, valeurs et aussi les mêmes normes qu'ils instaurent eux-mêmes et en assurent le respect. Par conséquent, ce sont ici les modalités de la proximité institutionnelle qui dominent, c'est-à-dire la logique de similitude. Dans les trois AEL nous pouvons dire que les relations familiales représentent un capital social fortement mobilisé, notamment à la phase de création et du lancement du projet. Par leur proximité institutionnelle aux réseaux familiaux, les entrepreneurs transforment du capital social en capital économique.

Cependant, l'influence familiale peut aussi venir entraver l'action des entrepreneurs, notamment en phase d'exploitation, par l'immixtion qu'elle exerce sur la prise de décision dans l'entreprise comme l'indique les fortes proportions (plus de 60% des cas) des enquêtés qui confirment cette influence, dont beaucoup soulignent aussi qu'elle est forte. A Bouzeguène, elle limite le champ d'action des artisanes, dans la mesure où même les déplacements (pour approvisionnement participation aux foires, rencontres, ...) en dehors des périmètres de la commune sont soumis à l'autorisation parentale ou conjugale. Cela repose la question de la nature duale de la proximité institutionnelle qui, tout en étant une ressource, peut aussi être une contrainte, notamment lorsqu'elle impose des règles que l'agent ne peut assumer.

Cela expliquerait certaines caractéristiques des entreprises, à savoir ; en matière de créativité et d'inspiration où les avis de la famille et des amis dans la majorité des cas priment sur ceux des

experts, en matière d'organisation de la production où le mode artisanal, l'intégration verticale et la préférence pour la petite échelle sont constants, la faible croissance des entreprises, etc.

➤ Le poids de la nature de la société Kabyle est également important. Nous avons souligné que la société kabyle présente des propriétés globalement typiques de la société dite traditionnelle. Elle est donc régie par une faible division du travail social, une culture réfractaire, la segmentarité et la prédominance de la solidarité de type mécanique. De ces propriétés dépendent en grande partie le profil psychosociologique des individus, les relations entre eux et les dynamiques socioéconomiques différenciées des territoires. C'est précisément le cas de nos entrepreneurs. Ils sont tous issus du milieu dans lequel ils travaillent et emploient une main-d'œuvre essentiellement communale ou de la daïra (attachement familial et ethnique).

La nature réfractaire apparaît chez la majorité des entrepreneurs ; envers le changement et la nouveauté (seuls 35,7 % à Boghni, 10,7 % à Béni-Zmenzer et 09,1% à Bouzeguène déclarent aimer « un peu » le changement), envers la coopération interentreprises (refus des ententes et des associations), envers les institutions publiques, etc. Nous avons relevé une forme de repli et une méfiance vis-à-vis de ce qui vient du « dehors » du territoire ethnique. Cette réfraction traduit aussi une forme d'individualisme professionnel, notamment par le refus du travail en association (78,6% à Boghni, 90,3% à Béni-Zmenzer et 87,2% à Bouzeguène) et la faiblesse des échanges.

Le recours aux pratiques superstitieuses pour booster l'activité est une pratique assez courante chez certains entrepreneurs, notamment les artisans. La prédominance d'une forme de pensée irrationnelle (85,5% à Bouzeguène, 64,3% à Béni-Zmenzer et 77,7% à Boghni déclarent croire au mauvais œil). De même, la plus grande majorité considère que le gain résulte à la fois du calcul économique et du destin. Cette forme de pensée, reflet d'une conscience collective et des représentations sociales des entrepreneurs, marquage de leur milieu d'insertion, suggère un milieu peu propice aux pratiques modernes de développement économique.

La quasi-totalité des entrepreneurs s'informent par le biais du « bouche à oreille ». On retrouve là la tradition kabyle de la transmission orale des informations et de la mémoire.

Ces caractéristiques des entrepreneurs se répercutent explicitement sur leur manière de travailler, laquelle se répercute à son tour sur le fonctionnement des AEL.

➤ Il ressort en conséquence que les AEL semblent incapables de faire interagir leurs acteurs. Nous avons en effet relevé, en plus de l'absence de la division du travail interentreprises, que les relations interentreprises découlant de ces concentrations spatiales ne sont pas fortes (70,9% des artisanes à Bouzeguène, 73,8% des ébénistes de Béni-Zmenzer et 57,1% des industriels de Boghni déclarent avoir peu de relations avec les concurrents du territoire).

Nos AEL souffrent aussi d'un effet de taille. Si l'on part de l'idée de Durkheim (*Cf. Supra*) que la consistance des échanges (la *densité morale*) est proportionnelle à celle de la démographie des acteurs (la *densité matérielle*), nous pouvons dire que cette dernière est aussi en cause dans la faiblesse des relations interentreprises dans nos AEL. Celles-ci présentent en effet des densités encore faibles, à l'exception peut-être de Béni-Zmenzer, au regard des exemples de SPL rapportés dans la littérature, où certains dépassent même le millier.

Un autre élément en cause, selon nous, est le temps long. Compte tenu de la date de création des entreprises enquêtées, nous avons constaté que nos AEL sont de création récente, remontant aux années 80 pour Boghni, années 90 pour Béni-Zmenzer et aux années 2000, voire 2010, pour Bouzeguène. Connaissant l'effet du temps long sur les constructions territoriales, notamment pour l'établissement des effets des proximités organisationnelle et institutionnelle, celui-ci apparaît encore court pour permettre ces constructions (routines de comportement, voire des règles et normes de coopération entre les entreprises,...) dans nos AEL. Qui plus est, nos AEL sont apparues spontanément et ne résultent pas d'un quelconque volontarisme étatique. Elles se construisent par elles-mêmes. Elles sont pour ainsi dire au premier stade de leur formation.

Dans les trois AEL les entreprises sont similaires et adoptent toutes l'intégration verticale, de ce fait il n'y a pas de complémentarité entre elles. Techniquement, dans une grande mesure, aucune n'a besoin de l'autre, il n'y a pas d'échanges importants. Autrement dit, il n'y a pas d'apprentissage interentreprises. Le repli sur soi et le manque de confiance font que chacun conserve jalousement ses propres connaissances.

Dans les trois AEL les relations interentreprises sont, dans l'écrasante majorité des cas, de type mixte, c'est-à-dire associées à des relations socio-amicales. Autrement dit, ce sont des relations intragroupes d'essence ethnique qui donnent lieu, le cas échéant, à des relations de travail. Il n'y a pas de relations de travail exclusives. Les relations de travail sont d'une fréquence plutôt faible à Béni-Zmenzer et Bouzeguène, et très faible, voire nulles, à Boghni. Elles portent essentiellement sur des actions de dépannage en intrants et/ou outillage, d'orientation de clients et par fois d'échanges d'informations.

Nos conclusions révèlent aussi une crise de confiance entre entrepreneurs dans les trois AEL. Dans de fortes proportions, surtout à Boghni, les enquêtés jugent le comportement des concurrents du territoire plutôt égoïste. Nous avons donc globalement des relations de travail peu fréquentes, dominées par des comportements égoïstes avec un niveau de confiance plutôt bas. Celles-ci ne peuvent par conséquent pas déboucher sur des coopérations et des ententes.

➤ Approchées du point de vue de leur nature, les relations interentreprises, traduction

de liens sociaux en jeu, présentent quelques différences d'une AEL à une autre. A Boghni, étant donné leur caractère « occasionnel », ces relations ne sont donc pas suffisamment activées, ni encore effectivement mobilisées. On ne voit pas se manifester les effets de la proximité organisationnelle. C'est un capital social latent. Nous avons donc des liens qui « relient » au lieu de liens qui « lient », ils ressemblent à des liens extraterritoriaux ou de type *bridging*. En revanche, à Béni-Zmenzer et Bouzeguène, la plus grande fréquence des échanges rapproche plus les entrepreneurs et laisse apparaître des effets partiels de la proximité organisationnelle. Nous avons donc plutôt des liens qui « lient » ou *linking*, favorisés notamment par une certaine réciprocité, mais que l'absence d'une intensité suffisante des échanges et de règles de travail empêchent leur renforcement en lien de type *bonding*, c'est-à-dire le jeu des modalités de la proximité institutionnelle, comme c'est le cas dans un SPL.

Influence des facteurs institutionnels

Nos résultats confirment également notre autre hypothèse, à savoir ; l'existence d'une influence négative du contexte institutionnel sur l'évolution de nos AEL vers des configurations de type SPL. Cette influence est aussi multiforme et peut être observée comme le deuxième « effet territoire » qui s'exerce sur les entreprises. Même si elle peut aussi être positive parfois, notamment dans certains cas d'aide à la création de l'entreprise, elle est du reste totalement négative.

➤ Nos résultats montrent une distance relationnelle importante qui sépare nos entrepreneurs des institutions publiques locales et des collectivités locales (assemblées élues). Cette distance se traduit par la faiblesse des échanges, l'absence de concertation, l'absence d'actions conjointes et le manque criant de confiance.

➤ Dans les trois AEL nous relevons des liens très faibles entre acteurs des territoires. Ils sont très peu, voire pas du tout, mobilisés. Ce sont des liens de type *Bridging*. C'est un capital social latent qui reste difficile à activer et à mobiliser. Contrairement à ce que l'on observe dans les SPL, il n'y a pas de synergies à même de propulser la dynamique des AEL.

➤ Les règles (lois) qui régissent ces liens sont considérées, de part leur rigidité et sévérité, comme des contraintes que les entrepreneurs préfèrent éviter.

➤ En partant de l'idée que ces AEL spontanées représentent des dynamiques territoriales, nous les avons situées dans une perspective de développement territorial, celui-ci étant situé dans le contexte algérien. Nos résultats montrent une inadéquation des attentes des entrepreneurs avec les actions des institutions publiques. Ces deux catégories d'acteurs répondent à des logiques d'actions différentes. Alors que les premiers s'inscrivent dans une

logique territoriale (ou par le bas), les seconds s'inscrivent dans une logique sectorielle (ou par le haut) guidée administrativement par l'Etat central. Cette dernière repose sur deux handicaps majeurs ; une vision uniformisée de l'espace national (ignorance des spécificités et des attentes locales) et une centralisation des décisions réduisant la marge d'action des acteurs locaux.

➤ La pratique du développement local en Algérie est régie par des considérations institutionnelles qui ne favorisent pas les démarches territoriales. L'observation des actions publiques et la lecture des instruments de planification locale montrent la prééminence de l'« espace métrique » (passif) sur l'« espace vécu » (actif) et une mise en exergue des seules ressources génériques (quantitatives) occultant les ressources spécifiques. Il n'y a pas de « vision territoriale ».

➤ Les liens entre acteurs du territoire sont trop faibles. Leur mobilisation est pourtant indispensable si l'on veut développer ces AEL vers des logiques d'apprentissage interactif et d'actions collectives en termes de coopération, confiance, mutualisation et surtout de coordination. Sur ce point, les institutions locales, pour peu qu'elles aient les moyens et les prérogatives nécessaires, ont le plus grand rôle à jouer.

➤ Les institutions informelles et stratégiques des entrepreneurs, qui représentent des tentatives de réponse de leur part, s'accommodent mal des institutions formelles publiques (lois, règlement, ...).

➤ Nous avons relevé des relations aux institutions publiques relativement meilleures à Bouzeguène, notamment avec la CAMTO et DTATO, et à Boghni, notamment avec la CCID, mais elles restent insuffisantes à cause de la marge de manœuvre de ces institutions.

➤ L'action des élus, notamment des APC et à un degré moindre l'APW, est quasiment nulle et leur rôle totalement dilué dans celui des institutions déconcentrées de l'Etat. En effet, l'organisation territoriale de l'Algérie est marquée par la prééminence de l'Etat à tous les niveaux administratifs, y compris communal.

➤ Le mouvement associatif, qui constitue un bon indicateur des aspirations locales, voire aussi parfois porteur des réponses adéquates, est fortement contraint par la réglementation (obstacles administratifs, contrôles,...). De même, ses relations aux institutions publiques souffrent d'incohérences et sont peu constructives.

➤ Nous avons surtout relevé l'absence de coordination entre acteurs, due à un problème de gouvernance. En Algérie, elle est essentiellement publique au niveau local, où le rapport de force est largement en faveur des institutions déconcentrées de l'Etat. Il s'exprime par le contrôle exercé sur les élus locaux, d'une part, et les contraintes administratives auxquelles sont soumis le mouvement associatif et les entrepreneurs. L'inefficacité de la gouvernance publique se traduit

également par l'inexistence de proximités organisationnelle (absence d'échanges constructifs et synergiques) et institutionnelle (absence de valeurs communes) et par la défaillance de l'acteur public à assurer la coordination (incompatibilité entre institutions formelles et informelles).

➤ Le capital social comme ensemble des relations que possède un acteur et qu'il mobilise dans le cadre de ses actions économiques, d'une part, et comme ensemble des institutions formelles et informelles encadrant et régissant les actions des acteurs au sein d'un territoire et qui facilitent la coopération entre acteurs en faveur d'actions collectives, d'autre part, n'existe pas dans le cas de nos AEL. Les entrepreneurs sont enfermés dans des relations locales bloquées par une inertie institutionnelle. Il n'y a donc pas d'accumulation de capital social.

Au final, nous pouvons dire que sous le double effet de ces facteurs socioculturels et institutionnels, nos AEL s'éloignent considérablement d'une logique SPL. L'insuffisance des caractéristiques clés permettant de les qualifier comme tel fait que ces AEL répondent plus à une logique de « co-localisation », motivée par les effets de la proximité géographique, qu'à une logique de « coordination » comme c'est le cas des SPL. De ce fait, nous pouvons dire que nous ne sommes pas devant des configurations de type SPL. Par conséquent, il existe une relation entreprise-territoire dont l'effet synergique est contrarié.

Perspectives : un contexte algérien peu opportun pour une démarche SPL

En poussant le raisonnement plus loin, le constat établi, à savoir ; que nos AEL ne sont pas des SPL, nous amène à la perspective de leur développement, notamment la problématique de leur passage de la situation de « co-localisation », à la situation de « coordination ». Notre argument est qu'en l'état actuel des contextes socioculturel et institutionnel de l'Algérie caractérisés par ; une société encore fortement marquée par les attributs de la société traditionnelle, une organisation territoriale où la notion même de territoire ne trouve pas encore son sens, une centralisation politique et une gouvernance locale de type public où la prééminence des institutions déconcentrées de l'Etat efface le rôle des acteurs locaux, l'exercice paraît, on ne peut plus, délicat. La démarche SPL est un « projet de territoire », et comme tel elle suppose l'implication de tous les acteurs du territoire, ce qui suppose aussi que ceux-ci doivent disposer des prérogatives et des moyens nécessaires pour accomplir leurs missions. La décentralisation administrative et la reconnaissance des territoires sont une des premières conditions. Sur le plan sociologique, les entrepreneurs des territoires doivent, au cas par cas, être initiés progressivement à l'apprentissage interactif et au travail en association. Il est impératif qu'ils s'imprègnent des avantages de telles actions, à travers des exemples de réussite, afin de les sortir de leur enfermement.

Par ailleurs, autant que nous sommes globalement et modestement satisfait du travail accompli, compte tenu bien entendu des moyens et des conditions de sa réalisation, nous pensons qu'il présente néanmoins certaines limites, tant au plan théorique qu'empirique.

Sur le plan théorique, nous aurions peut-être pu nous en tenir à une seule dimension au lieu de deux étant donnée la complexité de chacune. Cela nous aurait peut-être permis d'aller encore plus en profondeur dans nos analyses.

Nous aurions peut-être aussi mieux fait de centrer notre problématique sur un aspect particulier de ces AEL, ou encore sur une caractéristique précise parmi celles qu'on reconnaît au SPL (coopération, confiance, coordination ou autre). On aurait ainsi eu une problématique plus pointue. Néanmoins, s'agissant d'un terrain empirique encore peu exploré, commencer le défrichage par une approche globale nous paraît raisonnable.

Sur le plan pratique, les limites sont essentiellement dues aux aléas de l'enquête de terrain. L'absence de données liées aux aspects financiers (chiffres d'affaires, valeur ajoutée, fiscalité,...) permettant de mesurer l'impact économique de ces AEL sur l'économie locale.

La fiabilité des données recueillies, notamment par le biais des questionnaires auto-administrés, dont nous ne sommes pas sûrs que les questions aient été bien comprises.

La méfiance d'un grand nombre d'enquêtés et son impact sur la véracité des réponses données. Le droit de réserve, voire aussi la méfiance, chez les responsables enquêtés, qui aurait, nous le pensons aussi, limité les informations recueillies.

Au terme de notre travail, nous pensons avoir répondu à notre problématique et vérifié nos hypothèses. Nous avons ouvert une piste de recherche que nous estimons pertinente au regard de la recherche sur le développement local en Algérie. A travers les cas étudiés nous avons donné un exemple de la relation industrie-territoire, expliquée par le phénomène des AEL dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Nous avons aussi mis en évidence les ressources et potentialités économiques dont recèlent les territoires locaux de la wilaya, mais qui demeurent encore peu, voire pas du tout, mobilisées.

En nous focalisant sur le cas des AEL, à travers l'approche SPL, nous pensons avoir apporté une contribution assez originale à la recherche sur la relation industrie-territoire et les dynamiques territoriales dans la wilaya. Nous avons défriché un terrain fertile que d'autres travaux de recherche à l'avenir, nous l'espérons, peuvent explorer, notamment sur d'autres AEL ou suivant d'autres approches, ou encore suivant des problématiques plus pointues portant sur un aspect particulier des configurations SPL.

Bibliographie

I. Ouvrages

- Abdelmalki, L. & Courlet, C. (Eds.). (1996). *Les nouvelles logiques du développement : globalisation versus localisation*. Paris : L'Harmattan.
- Adli, Y. (2000). *Arezki L'Bachir : histoire d'honneur*. Alger : Édité à compte d'auteur.
- Ait Ali Yahia, S. (2008). *Les stèles à inscriptions libyques de la Grande Kabylie*. Tizi-Ouzou : L'Odyssée.
- Antheaume, B. & Giraut, F. (2005). *Le territoire est mort. Vive les territoires ! Une (re)fabrication au nom du développement*. Paris : IRD Editions.
- Augé, M. (1992). *Non lieux. Introduction à une anthropologie de la surmodernité*. Paris : Seuil.
- Aydalot, P. (1986). *Les milieux innovateurs en Europe*. Paris : GREMI.
- Bailly, A. (1977). *La perception de l'espace urbain. Les concepts, les méthodes, leur utilisation dans la recherche urbanistique*. Paris : Centre de Recherche et d'Urbanisme.
- Baumont, C., Combes, P., Derycke, P.H. & Jayet, H. (Eds.). (2000). *Economie géographique : la théorie à l'épreuve des faits*. Paris : Economica.
- Bellet, M., Kirat, T., & Largeron, C. (dir.). (1998). *Approches multiformes de la proximité*. Paris : Hermes Science Publications.
- Benko, G. (Ed.). (1990). *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*. La Garenne-Colombes : Editions de l'Espace européen.
- Benko, G. (1991). *Géographie des technopôles*. Paris : Masson.
- Benko, G. & Lipietz A. (Eds.). (1992). *Les régions qui gagnent : District et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. Paris : PUF.
- Bevort, A. & Lallement, M. (dir.). (2006). *Le capital social. Performance, équité et réciprocité*. Paris : La Découverte.
- Boujrouf, S., Giraut, F., Antheaume, B. & Landel, P. (Eds.). (2009). *Les territoires à l'épreuve des normes: référents et innovations: contributions croisées sud-africaines, françaises et marocaines. Marrakech* : Montagnes Méditerranéennes.
- Boulifa, S.A. (1999). *Le Djurdjura à travers l'histoire : de l'antiquité à la période coloniale* » (2è éd.). Alger : Berti.
- Boulifa, S.A. (1925). *Le Djurdjura à travers l'histoire : depuis l'Antiquité jusqu'à 1830*. Accès https://www.dzairbooks.com/wpcontent/uploads/2016/07/Le_Djurdjura_%C3%A0_travers_lh_istoire_...Boulifa_Ammar_bpt6k5608584b.pdf
- Bourdieu, P. (2016). *Sociologie de l'Algérie* (2è éd.). Chemini, Bejaia : Tafat.
- Bousseta, M. & Ezznati, M. (Eds.). (2009). *Gouvernance, territoires et pôles de compétitivité*. Paris : L'Harmattan.
- Boutillier, S. & Uzunidis, D. (1995). *L'entrepreneur : une analyse socio-économique*. Paris : Economica.
- Boyer, R. & Durant, J.P. (1993). *L'après fordisme*. Paris : Syros.
- Boyer, R. & Saillard, Y. (Eds.). (1995). *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*. Paris : La découverte.
- Brunet, R. (1991). *Le territoire dans les turbulences*. Paris : Reclus.
- Brunet, R., Ferras, R. & Théry, H. (Eds.). (1993). *Les mots de la géographie. Dictionnaire critique*. Paris : Reclus-La Documentation Française.
- Camagni, R. (1996). *Principes et modèles de l'économie urbaine*. Economica. Paris.
- Casteigt, M. (1999). *L'aménagement de l'espace*. Paris : LGDJ.

- Carrey, E. (2014). *Conquête de la kabylie et arrestation de Lalla Fathma N'Soumer. Récits de kabylie. Campagne de 1857.* (S.I.) : Le Montagnard.
- Chavance, B. (2006). *L'économie institutionnelle.* Paris : La Découverte.
- Chevallier, J. (1981). *L'institution.* Paris : PUF.
- Courlet, C. (2006). *Territoire et développement économique au Maroc. Le cas des systèmes productifs localisés* ». Paris : L'Harmattan.
- Courlet, C. (2002). *Territoires et régions, les grands oubliés du développement économique.* Paris : L'Harmattan.
- Courlet, C. & Soulage, B. (Eds). (1994). *Industrie, territoires et politiques publiques.* Paris : L'Harmattan.
- Dahmani, M., Doumane S., Oualikene S. & Saheb Z. (1993). *Tizi-Ouzou Fondation-Croissance-Développement.* Draâ Ben Khedda : El-Aurassi.
- Dahmani, M. (1990). *Atlas économique et social de la Grande Kabylie.* Alger : O.P.U.
- Dahmani, M. (1987). *Economie et société en Grande Kabylie.* Alger : O.P.U.
- Daumas, E. (2010). *La Kabylie. Traditions ancestrales.* Bejaia : Lumières Libres.
- Delfaud, P., Lajugie, J. & Lacour, C. (1992). *Espace régional et aménagement de l'espace.* Paris : Dalloz.
- Demaziere, CH. (Eds). (1996). *Du local au global: les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique.* Paris : L'Harmattan.
- Demeulenaere, P. (2003). *Les normes sociales. Entre accords et désaccords.* Paris : PUF.
- Denieul, P.N. (1992). *Les entrepreneurs du développement L'ethno-industrialisation en Tunisie La dynamique de SFAX.* L'Harmattan.
- Dessomes, J. (1994). *Notes sur l'histoire des kabyles* (2è éd.). Tizi-Ouzou : Tira.
- Devulder, M. (2012). *La magie en Kabylie.* Chemini, Bejaia : Tafat.
- Di Méo, G. (1998). *Géographie sociale et territoires.* Paris, Nathan Université.
- Diop, A. (Ed.). (2008). *Développement local et gouvernance territoriale. Enjeux et perspectives.* Paris : KARTHALA.
- Donsimoni, M., Kemmar, M., & Perret-Karnot, C. (Coord.). (2010). *Les bijoutiers Ath-Yenni. Construire une attractivité territoriale sur les savoir-faire artisanaux ancestraux.* Tizi-ouzou : Achab.
- Dris, S. (Ed.). (2012). *Patrimoine et développement durable. Ressources-Enjeux-Lien social.* Rennes : PUR.
- Ferguène, M. (Ed.). (2004). *Gouvernance locale et développement territorial. Le cas des pays du sud.* Paris : L'Harmattan.
- Filippi, M., & Torre, A. (dir.). (2005). *Proximités et changements socio-économiques dans les mondes ruraux.* Paris : INRA.
- Fischer, G.N. (1996). *Les concepts fondamentaux de la psychologie sociale.* Montréal : Presses de l'université de Montréal. Dunod.
- Fourcade, C. (2002). *Petite entreprise et développement local.* Paris : ESKA, Paris, 1991.
- Garnier, J. (Ed). (2008). *Des anciens tissus productifs aux nouveaux clusters : quelle transition ?* . Paris : L'Harmattan.
- Gilly, J.P. & Torre, A. (2000), *Dynamiques de proximité,* Paris : L'Harmattan.
- Godong, S.A. (2011). *Planter le capitalisme en Afrique. Bonne gouvernance et meilleures pratiques de gestion face aux cultures locales.* Paris : Karthala.

- Gsell, B. (2013). *Croyances berbères. Introduction à la mythologie des Berbères*. Chemini, Bejaia :Tafat.
- Gumuchian, H. & Pecqueur, B. (Eds). (2007). *La ressource territoriale*. Paris : Economica.
- Hanoteau, L. & Letourneux, A. (1996). *Les coutumes kabyles*. Alger : Berti.
- Hermet, G., Kazancigil, A. & Prud'homme, J.F. (dir.). (2005). *La gouvernance. Un concept et ses applications*. Paris : Karthala.
- Jean, Y., & Calenge, C. (dir.). (2002). *Lire les territoires*. Tours : Presses universitaires François-Rabelais. DOI : 10.4000/books.pufr.1765.
- Kourtessi-Philippakis, G. & Treuil, R. (dir.). (2011). *Archéologie du territoire, de l'Egée au Sahara*. Paris : Publications de la Sorbonne.
- Lacoste-Dujardin, C. (1991). *Le conte kabyle. Etude ethnologique*. Alger : Bouchène.
- Lafaye de Micheaux, E., Mulot, E. & Ould-Ahmed, P. (Eds.). (2007). *Institutions et développement. La fabrique institutionnelle des trajectoires de développement*. Rennes : PUR.
- Laurent, C., Du Tertre, Ch. (dir.). *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes*. Paris : L'Harmattan.
- Mahe, A. (2001). *Histoire de la Grande Kabylie entre le XIX et le XX siècle : anthropologie du lien social dans les communautés villageoises* ». Paris : Bouchène.
- Maillat, D., Quévit, M. & Senn, L. (Eds.). (1993). *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*. Neuchâtel : GREMI/EDES.
- Mathieu, N. & Jollivet, M. (Eds). (1989). *Du rural à l'environnement : la question de la nature aujourd'hui*. Paris : L'Harmattan.
- Ménard, C. (2004). *Économie des organisations*. Paris : La Découverte.
- Messeghem, K., Polge, M., Temri, L. (Eds). (2009). *Entrepreneurs et dynamiques territoriales. Mélanges en l'honneur de Colette Fourcade*. Cormelles-Le-Royal : EMS.
- Nil Robin, J. (1999). *La Grande Kabylie sous le régime turc*. Alger : Bouchène.
- North, D. (2005). *Le processus du développement économique*. Paris : éditions d'organisation.
- Pecqueur, B. & Nadou, F. (dir.). (2018). *Dynamiques territoriales et mutations économiques. Transition, intermédiation, innovation*. Paris : L'Harmattan.
- Pecqueur, B., & Zimmerman, J-B. (dir.). (2004), *Economie de proximités*. Paris : Hermès - Lavoisier.
- Pecqueur, B. (2000). *Le développement local* (2è éd.). Paris : Syros.
- Pecqueur, B. (Ed.). (1996). *Dynamiques territoriales et mutations économiques*. Paris : L'Harmattan.
- Piore, M.J. & Sabel, C.F. (1989). *Les chemins de la prospérité, de la production de masse à la spécialisation souple*. Traduction française. Paris : Hachette.
- Polèse, M. (1994). *Economie urbaine et régionale : logique spatiale des mutations économiques*. Paris : Economica.
- Pommier, P. (Ed.). (2002). *Les Systèmes productifs locaux*. DATAR. Paris : La Documentation française.
- Pourtier, R. (2005). Les âges de la territorialité. In Antheaume, B. & Giraut., F. *Le territoire est mort. Vive les territoires ! Une (re)fabrication au nom du développement* (pp. 39-46). Paris : IRD Editions. Accès http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/divers10-07/010035244.pdf
- Rallet, A., Torre, A. (Eds.). (1995). *Economie industrielle et économie spatiale*. Paris : Economica.
- Scott A. (1988), *New Industrial Spaces: Flexible Production Organisations and Regional Development in North America and Western Europe*, London, Pion.
- Seca, J.M. (2002). *Les représentations sociales*. Paris : Armand Colin.

Zaoual, H. (2005). *Socioéconomie de la proximité*. Du local au global. Paris : L'Harmattan.

II. Articles de revues et communications aux colloques

- Abrika, B. & Perret, C. (2016). Capital social, confiance et développement territorial. Une étude appliquée en Kabylie. *Développement durable et territoires*. 7(2), 1-18.
DOI : 10.4000/developpementdurable.11340
- Abrika, B. & Perret, C. (2014). Les systèmes de gouvernance traditionnels en Kabylie à la lumière du concept de capital social. *Mondes en développement*. 2(166), 131-144.
DOI : 10.3917/med.166.0131
- Aknine, R. & Ferferra, M.Y. (2014). Entrepreneuriat et création d'entreprises en Algérie : une lecture à partir des dispositifs de soutien et d'aide à la création des entreprises. *Revue des Sciences Economiques et de Gestion*. (14/2014), 65-78.
- Alphandéry, P., & Bergues, M. (2004). *Territoires en questions. Pratiques des lieux, usages d'un mot. ETHNOLOGIE FRANÇAISE*, 34(1), 5-12. Accès <https://doi.org/10.3917/ethn.041.0005>
- Angeon, V. & Houédété, T. (2004). Le développement entre gouvernement et gouvernance : réflexion critique sur le rôle des institutions dans le développement. In : Ferguène (Ed.). *Gouvernance locale et développement territorial. Le cas des pays du sud* (pp. 117-140). Paris : L'Harmattan.
- Angeon, V., & Callois, J.M. (2005). Fondements théoriques du développement local : quels apports du capital social et de l'économie de proximité ? *Économie et institutions*. (6 et 7/2005), 19-50.
DOI: [10.4000/soe.504](https://doi.org/10.4000/soe.504)
- Asstour, M. 2010. Innovation, compétitivité et internationalisation dans le SPL poterie de Safiote : une lecture par les catégories de la proximité. *Les Cahiers du CREAD*. (91/2010), 55-82.
- Auray, J., Bailly, A., Derycke, P.H. & Hurriot, M. (dir). (1994). Encyclopédie d'économie spatiale : concepts, comportements, organisation. Paris : Economica.
- Bagnasco, A. (1977). *Tre Italia. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*. In DAUMAS, J.C. (2007). District industriels: le concept et l'histoire. Les termes du débat. *Revue économique*. 58 (1), 131-152. Accès <https://www.cairn.info/revue-economique-2007-1-page-131.htm>
- Bakkour, D. (2013). *Un essai de définition du concept de gouvernance* », ES n° 2013-05, Etudes et Synthèse. LAMETA, Unité de recherche et de formation d'économie, Montpellier 1. Accès <http://www.lameta.univ-montp1.fr/Documents/ES2013-05.pdf>
- Baudin, G. (2007). De la proximité comme analyseur. *L'Homme & la Société*. 3(165-166), 117-132.
Accès <https://www.cairn.info/revue-l-homme-et-la-societe-2007-3-page-117.htm>
- Baumont, C. (1997). Economie, géographie et croissance régionale. *Problèmes économiques*. (2581), 35-56.
- Becattini, G. (1978). The development of light industry in Tuscany : an interpretation. *Economic Notes*, (2-3). In : Sforzi, F. (1989). Les districts industriels marshalliens en Italie : une analyse quantitative. *Revue internationale P.M.E.*, 2(2-3), 159-184.
<https://doi.org/10.7202/1007933ar>
- Becattini, G. (1992). Le district marshallien : une notion socio-économique. In : Benko, G., & Lipietz, A. (eds.). *Les régions qui gagnent* (pp. 35-55), Paris, PUF.
- Belattaf, M. (2001). L'aide à la création d'entreprises et dynamique de l'emploi : évaluation de l'expérience de la micro-entreprise dans la wilaya de Bejaia ». *Les cahiers du CREAD*, (58), 61-88.
- Belattaf, M., & Ziane, L. (2014). Evolution et Impacts des activités artisanales sur le développement local : cas du travail du bois dans la wilaya de Béjaïa. *Revue EcoNature*, (01), 1-23. Accès <https://dspace.univ-ouargla.dz/jspui/bitstream/123456789/10434/1/EN04.pdf>

- Belkacem, D., Herizi, R. & Moussi, O. (2014). Etude des clusters industriels en Algérie. International Conference on Business, Economics, Marketing & Management Research BEMM'13). Volume Book: *Economics & Strategic Management of Business Process (ESMB)*. Vol.2. 161- 166. Accès http://ipco-co.com/ESMB/BEMM13-papers-french/ID_185.pdf
- Bellandi, F. (1988). Franco Bellandi. — *Persio. Dai « verba togae » al solipsismo stilistico*. (Studi sui Choliambi e la poetica di Aulo Persio Flacco), 1988. (Testi e Manuali per l'Insegnamento Universitario del Latino, 25). In : Deschamps, L. [compte-rendu]. *Revue des Études Anciennes*, 92(3-4), 409-410. Accès https://www.persee.fr/doc/rea_0035-2004_1990_num_92_3_5572_t1_0409_0000_4
- Benko, G., Dunford, M. & Heurley, J. (1997). Districts industriels: vingt ans de recherche. *Espace et sociétés* [Numéro thématique : Entreprise et territoire]. (88/89), 305-328.
- Ben Salem, L. (1982). Intérêt des analyses en termes de segmentarité pour l'étude des sociétés du Maghreb. *Revue de l'Occident musulman et de la Méditerranée*. (33/1982), 113-135. doi : <https://doi.org/10.3406/remmm.1982.1943>
- Bianchi, R. (1996). Pour une lecture politico-institutionnelle du modèle industriel italien et en particulier de la forte présence de PME. *Revue internationale P.M.E.*, 9(2), 103-123. Accès <https://doi.org/10.7202/1008264ar>
- Bonte, P. (2006). Anthropologie des sociétés nomades fondements matériels et symboliques. *Cours de Pierre Bonte*. Département de sociologie Mineure d'anthropologie. Université Paris 8. Accès <http://www2.univ-paris8.fr/sociologie/fichiers/bonte-cours2.pdf>
- Bouba-Olga, O., & Grossetti, M. (2008). Socio-économie de proximité. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, (3), 311-328. Accès <https://doi.org/10.3917/reru.083.0311>
- Bouguermouh, A. (2002). Territoire locaux, milieux et développement en Grande Kabylie. *Insaniyat*, (16), 163-199.
- Boukella, M., & Bouaita, A. (2002). Les évolutions récentes dans le secteur des IAA en Algérie : entre dynamisme et pesanteurs. *Cahiers du CREAD*. (61, 3^{ème} trimestre), 5-29.
- Boukella, M. (1996). Les industries agro-alimentaires en Algérie : politiques, structures et performances depuis l'indépendance. *Cahiers options Méditerranéennes –CIHEAM/CREAD*. (19), 1-67.
- Bourdeau-Lepage, L., & Huriot, J.M. (2009). Proximités et interactions : une reformulation *Géographie, économie, société*. 11(3), 233-249. Accès <https://www.cairn.info/revue-geographie-economie-societe-2009-3-page-233.htm>
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social. In: *Actes de la recherche en sciences sociales*. Vol. 31, janvier Le capital social, 2-3. Accès https://www.persee.fr/doc/arss_0335-5322_1980_num_31_1_2069
- Boureille, B., & Commerçon, N. (1998), Proximités et aménagement du territoire. In Bellet, M., Kirat, T., & Legeron, C. (dir.). *Approches multiformes de la proximité* (pp. 327-339). Paris : Hermès.
- Carré, D. & Levrato, N. (2012). La complémentarité des dispositifs et des effets : problème pour l'évaluation des politiques publiques territoriales. *Politiques et management public*. 29(2), 167-189. Accès <http://journals.openedition.org/pmp/4873>
- Carré, D. & Levrato, N. (2009). Politique industrielle et PME : nouvelle politique et nouveaux outils ? *Revue d'économie industrielle*. (126/2^{ème} trimestre). Varia, 9-30. Accès <http://journals.openedition.org/rei/3965>
- Carré, D., Lefebvre, G., & Madeuf, B. (2008). Les pôles de compétitivité, territoires d'innovation. *Hermès* (50), 39-46. Accès http://documents.irevues.inist.fr/bitstream/handle/2042/24150/hermes_2008.pdf;jsessionid=2A65E00F48E9A04490242D5573DFCC55?sequence=1

- Carré, D. (2005). Système et réseaux de production. Communication au 6^{ème} Congrès européen de sciences des systèmes. 19-22, Paris. Accès <http://www.res-systemica.org/afscet/resSystemica/Paris05/carre.pdf>
- Catin, M. (1994). Spécialisations spatiales. In : Auray J. P., Bailly, A., Derycke, P.H. & Huriot, J. M. *Encyclopédie d'économie spatiale*. (233-238). Paris : Economica.
- Chabault, D. (2006). Les systèmes territoriaux de production : revue de littérature et approches théoriques d'un concept évolutif. Université Paris-Sud 11. Accès https://www.researchgate.net/publication/255646329_Les_systemes_territoriaux_de_production_revue_de_litterature_et_approches_theoriques_d'un_concept_evolutif
- Charreaux, G. (2004). Les théories de la gouvernance : de la gouvernance des entreprises à la gouvernance des systèmes nationaux. *Cahier du Centre de recherche en Finance, Architecture et Gouvernance des Organisations* (FARGO), n° 1040101. Accès https://www.researchgate.net/publication/4875284_Les_theories_de_la_gouvernance_de_la_gouvernance_des_entreprises_a_la_gouvernance_des_systemes_nationaux
- Charreaux, G. (1996). Vers une théorie du gouvernement des entreprises. *Working Papers CREGO*. Université de Bourgogne. Accès <http://crego.u-bourgogne.fr/images/stories/wp/0960501.pdf>
- Coissard, S. (2007). Perspectives. La nouvelle économie géographique de Paul KRUGMAN. Apports et limites. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*. (1/2007), 111 à 125. Accès <https://doi.org/10.3917/reru.071.0111>
- Coleman, J.S. (1990). Foundations of social theory. *Belknap Press of Harvard University Press*, Cambridge (Mas). pp. 302-303. Accès <http://www.sietmanagement.fr/wpcontent/uploads/2016/04/Capitalsocial.pdf>
- Coleman, J.S., 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, (94), p. 95-121. In Noblet, M., Guillemot, J., & Chouinard, O. (2016). *Rôle de l'action collective et du capital social dans les processus d'adaptation au changement climatique en zone côtière. Comparaison de deux études de cas au Nouveau-Brunswick (Canada)*. *Développement durable et territoires*, 7(2). DOI :10.4000/developpementdurable.11297.
- Colletis, G., & Pecqueur, B. (2005). Révélation de ressources spécifiques et coordination située. *Économie et institutions* (6-7/2005), 51-74. DOI : 10.4000/ei.900
- Colletis, G., Gilly, J.P., Pecqueur, B., Perrat, J. & Zimermann, J.B. (1997). Firmes et territoires : entre nomadisme et ancrage. *Espaces et Sociétés*, (88/87), 115-138.
- Colletis, G., Courlet, C. & Pecqueur B. (1990). Les systèmes industriels localisés en Europe : politiques publiques et systèmes industriels localisés en France, Italie et RFA, *Publications de l'IREPD*, Série Rapports de Recherches, Grenoble, Septembre.
- Conte, B. (2003). La bonne Gouvernance « néolibérale ». Document de travail. Université Montesquieu. Bordeaux IV. Accès http://conte.u-bordeaux4.fr/Enseig/Lic-ecod/docs_pdf/Gouvernance.pdf
- Courault, B., & Romani, C. (1990). Flexibilité locale et districts industriels : l'exemple italien. *Problèmes économiques*. (2184), Juillet.
- Courlet, C. & Hollard, M. (2004). Nouveaux modes de gouvernance et SPL au Maroc. In : Ferguène (Ed.). *Gouvernance locale et développement territorial. Le cas des pays du sud* (pp. 307-324). Paris : L'Harmattan.
- Courlet, C. (2002). Les systèmes productifs localisés : Un bilan de la littérature. *Études et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement*, (23), 27-40. Accès <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01231642>
- Courlet, C. (2001). Les systèmes productifs localisés. Un bilan de la littérature. *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, (58-59), 81-103. Accès <https://ageconsearch.umn.edu/record/209690/files/CESR-58-59-81-103.pdf>

- Courlet, C. (1994). Les systèmes productifs localisés, de quoi parle-t-on ? In : Courlet, C., & Soulage, B. (Eds.), *Industries, territoires et politiques publiques* (pp. 13-32). Paris : L'Harmattan.
- Courlet, C., Pecqueur, B. & Soulage, B. (1993). Industrie et dynamiques de territoires. *Revue d'Économie Industrielle*. 64(1), 7-21. doi : <https://doi.org/10.3406/rei.1993.1474>
- Courlet, C. & Pecqueur, B. (1992). Les systèmes industriels localisés en France: un nouveau modèle de développement. In : Benko, G., & Lipietz, A. (dir.). *Les régions qui gagnent : districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique* (pp. 81-102). Paris : PUF.
- Courlet, C. (1989). Les industrialisations endogènes. *Revue Tiers-Monde*, (118), 413-421.
- Courlet, C. (1989). Continuité et reproductibilité des systèmes productifs territoriaux italiens. *Revue internationale P.M.E.*, 2(2-3), 287-301. Doi : <https://doi.org/10.7202/1007940ar>
- Danic, I., (2006). La notion de représentation pour les sociologues. Premier aperçu. *ESO Travaux et documents* n° 25, décembre 2006, 29-33. Retrieved from http://eso.cnrs.fr/_contents/ametys-internal%253A/sites/umreso/ametys-internal%253A/contents/n-25-decembre-2006-travaux-et-documents/_metadata/pdf/25.pdf?objectId=defaultWebContent://5e9548df-dd51-4005-9457-3cbad9328b17
- Daoud, S., (2009). *Les nouvelles stratégies d'intervention vis-à-vis de la PME au Maghreb : cas de l'Algérie*. Communication présentée au Colloque international « La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 27-29 mai, Trois-Rivières, Canada.
- Debarbieux, B. (2003). Territoire. In : Lévy, J. & Lussault, M. (dir.), *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés* (pp. 910-912). Paris, France : Belin.
- Debarbieux, B. (1998). Une stimulante sociologie du territoire. *Espace géographique*. 27(4), 374-376. https://www.persee.fr/doc/spgeo_0046-2497_1998_num_27_4_1204
- Doumane, S. (2004). Kabylie : Economie ancienne ou traditionnelle. *Encyclopédie berbère*. (26, Judaïsme – Kabylie), 4034-4038. Accès <http://journals.openedition.org/encyclopedieberbere/1419>
- Dubet, F. (2007). Que signifie la notion d'institution ?. Communication au colloque "Déclin de l'institution ou nouveaux cadres moraux ? Sens critique, sens de la justice parmi les jeunes", INRP, 22-23 Octobre, Lyon. Accès http://ep.ens-lyon.fr/EP/colloques/colloque_declin_institution/notion_institution/
- Ferfera, M.Y. (1996). Le développement local, ses institutions et son statut dans le modèle algérien de développement. In Abdelmalki, L. & Courlet, C. *Les nouvelles logiques du développement : globalisation versus localisation* (pp. 342-367). Paris : L'Harmattan.
- Ferguène, A. (1997). Les dynamiques industrielles endogènes : quels enseignements pour une alternative au modèle standard dans les pays du sud ? *Espaces et Sociétés*, (88/87), 139-160.
- Ferguene, A. (1996). L'industrialisation à petite échelle : une nouvelle approche du développement dans les pays du Sud. *Région & Développement*, (3), 85-115.
- Filippi, M., & Torre, A. (dir.). (2005). Les mutations à l'œuvre dans les mondes ruraux et leurs impacts sur l'organisation de l'espace. In : Filippi, M., & Torre, A. (dir.). *Proximités et changements socioéconomiques dans les mondes ruraux* (pp. 1-36). Paris : INRA.
- Fourcade, C. (1993). Gouvernement territorial et district industriel : l'exemple de Montpellier. *Revue internationale P.M.E.* 6(1), 101-121.
- Fuà, G. (1985). Les voies diverses du développement en Europe. *Annales. Economies, sociétés, civilisations*. 40^e année (3), 579-603. doi : <https://doi.org/10.3406/ahess.1985.283185>
- Gaaliche, M. & Hammas, M.A. (2013). Le territoire, un conteneur de spécificités locales: mis en évidence par l'analyse du système productif local de Ksar-Hellal (Tunisie). *Rev. Roum. Géogr.* 57(1), 39-53. Accès http://www.rigeco.ro/atasuri/revue%20roumaine%2057_1/M.%20Gaaliche,%20M.%20A.%20Hammas.pdf

- Gaffard, J.L., & Rmonai, P.M. (1990). A propos de la localisation des activités industrielles : le district marshallien. *Revue française d'économie*, 5(3), 171-185.
- Ganne B., (1992). « Place et évolution des systèmes industriels locaux en France: économie politique d'une transformation ». In Benko, G. & Lipietz. (Eds.). *Les Régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique* (pp. 315-345). PUF. Paris.
- Garofoli, G. (1996). « Industrialisation diffuse et systèmes productifs locaux : un modèle difficilement transférable aux pays en développement ». In : Abdelmalki, L. & Courlet, C. *Les nouvelles logiques de développement* (367-382). Paris : L'Harmattan.
- Garofoli, G. (1992). Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène. In : Benko, G., & Lipietz, A. (dir.). *Les régions qui gagnent : districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique* (pp. 57-80). Paris : PUF.
- Gilly, J.P. & Lung, Y., (2008). « Proximités, secteur et territoire ». In : Laurent, C., Du Tertre, Ch. (dir.) *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes* (173-194). Paris : L'Harmattan.
- Gilly, J.P., & Lung, Y. (2005). Proximités, secteurs et territoires. Cahier *Cahiers du GRES*. (2005/09), 1-21. Accès <https://core.ac.uk/download/pdf/6268141.pdf>
- Gislain, J.J. (2010). Pourquoi l'économie est-elle nécessairement instituée ? Une réponse commonsienne à partir du concept de futurité. *Revue Interventions économiques*, (42/2010). 1-21. DOI : 10.4000/interventionseconomiques.1195
- Godechot, O., & Mariot, N. (2004). Les deux formes du capital social. Structure relationnelle des jurys de thèses et recrutement en science politique. *Revue française de sociologie*. 45(2), 243-282.
- Grossetti, M. (2004). Concentration d'entreprises et innovation : esquisse d'une typologie des systèmes productifs locaux. *Géographie, économie, société*, 6(2), 163-177.
- Habhab-Rave. S., (2009). Stratégie des réseaux et compétitivité : le cas des PME/TPE tunisiennes. *Humanisme et Entreprise*, 1 (n° 291), 25-4.
- Hadjem, M. & Guedeche, K., (2019). Systèmes productifs localisés et dynamiques territoriales en Grande Kabylie : Illustration par le cas des agglomérations d'entreprises de Souk-El-Tenine et de Boghni. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*. (2), 74-94.
- Hadjem, M. & Guedeche, K., (2017a). Analyse spatiale du potentiel PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou. *Finance and Business Economies Review*. (1), 251-274.
- Hadjem, M. & Guedeche, K., (2017b). *Aide à la création d'entreprises et disparités territoriales en Algérie. Illustration par le cas du dispositif ANSEJ dans la wilaya de Tizi-Ouzou*. Communication présentée au Séminaire National "Processus entrepreneurial, compétences, gouvernance et dynamiques territoriales en Algérie", 18 et 19 novembre, Université de Tizi-Ouzou.
- Hadjem, M. (2017). *Analyse du rôle du territoire dans l'agglomération des entreprises par l'approche SPL. Cas des PME d'ébénisterie de Beni-Zmenzer dans la wilaya de Tizi-Ouzou*. Communication présentée au Séminaire National "Processus entrepreneurial, compétences, gouvernance et dynamiques territoriales en Algérie", 18 et 19 novembre, Université de Tizi-Ouzou.
- Hadjou, L. (2009). Les deux piliers de la construction territoriale : coordination des acteurs et ressources territoriales. *Développement durable et territoires*, Varia (2004-2010). 1-19. DOI : 10.4000/developpementdurable.8208
- Hammouchi, S. (2013). *Gouvernance territoriale et développement local dans la wilaya de Bjaia : quel état des lieux ?* Communication présentée au colloque Dialogue Euro-Méditerranéen de Management Public-MED 6 « Culture pour le changement, changement », 7, 8 et 9 Octobre, Marseille.
- Harrison, B., & Storpper, M. (1992). Flexibilité, hiérarchie et développement régional : les changements de structures des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux modes de

- gouvernance dans les années 1990. In Benko, G. & Lipietz. (Eds.). *Les Régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique* (pp. 265- 292). PUF. Paris.
- Hédoin, C. (2011). Institutionnalisme en économie. In Bourdeau, V., & Merrill, R. (dir.). *Dictionnaire de théorie politique*. Accès <http://www.dicopo.fr/spip.php?article127>
- Hermet, G. & Kazancigil, A. (2005). Introduction. In : Hermet, G., Kazancigil, A. & Prud'homme, J.F. (dir.). *La gouvernance. Un concept et ses applications* (5-14). Paris : Karthala.
- Hsaini, A. Système productif local et gouvernance locale: quelques réflexions à partir de l'expérience de Ksar-Hellal. In : Ferguène (Ed.). *Gouvernance locale et développement territorial. Le cas des pays du sud* (pp. 325-348). Paris : L'Harmattan.
- Huynen, c. (1997). La proximité dans l'esprit du temps. *Recherches en communication*. (7), Varia, 181-198. Accès <http://sites.uclouvain.be/rec/index.php/rec/article/viewFile/1521/1371>
- Jean, Y. (2002). La notion de territoire : entre polysémie, analyses critiques et intérêts. In : Jean, Y., & Calenge, C. (dir.). *Lire les territoires* (pp. 9-22). Tours : Presses universitaires François-Rabelais. DOI : 10.4000/books.pufr.1774
- Jodelet, D. (1984). Représentations sociales: phénomènes, concept et théorie. In Moscovici, S. (dir.). *Psychologie sociale* (pp. 357-378). Paris : PUF. Accès https://www.researchgate.net/publication/267923174_Representations_sociales_phenomenes_concept_et_theorie.
- Joyal, A. (2008). Les APL au Brésil : une adaptation opportune des SPL à la française ? *Géographie, Economie, Société*. 10(2), 185-197. Doi : 10.3166/ges.10.185-197
- Kahn, R. (2010). La dimension culturelle du développement territorial. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*. (4/2010), 625-650.
- Kahn, R. (2007). *Une approche pluridisciplinaire de la dimension culturelle du développement territorial*. Communication présentée au XLIII^e colloque de l'ASDRLF « Les dynamiques territoriales. Débats et enjeux entre les différentes approches disciplinaires », 11, 12 et 13 juillet, Chambéry.
- Kirat, T., & Talbot, D. (2005). Proximité et institutions : nouveaux éclairages. *Économie et institutions*. (6 et 7/2005), 9-15. Accès <http://journals.openedition.org/ei/882>
- Labaronne, D. & Ben-Abdelkader, F. (2008), Transition institutionnelle des pays méditerranéens et des pays d'Europe de l'Est ; Analyse comparative de l'évolution de leur système de gouvernance, *Revue d'Economie Politique*, 118(5), 743-775.
- Lafaye de Micheaux, E. & Ould-Ahmed, P. (2007). Les contours d'un projet institutionnaliste en économie du développement. In : Lafaye de Micheaux, E., Mulot, E. & Ould-Ahmed, P. (dir.). *Institutions et développement. La fabrique institutionnelle des trajectoires de développement*. (pp. 9-40). Rennes : PUR.
- Laut, J-L. (1998). Proximité et commerce : pour l'éclairage du concept. *Communication et langages*, (116), 2^eme trimestre. 92-107. Doi : 10.3406/colan.1998.2850
- Lazega, E., (2006). Capital social, processus sociaux et capacité d'action collective. In Bevort, A., & Lallement, M. (dir.). *Le capital social. Performance, équité et réciprocité*. Paris : La Découverte.
- Le Berre, M. (1992). Territoire. In : Bailly, A.S., & Pumain, D. (dir.). *Encyclopédie de la Géographie* (601-622). Paris, France : Economica.
- Leborgne, D., & lipietz, A. (1988). L'après-fordisme et son espace, *Les Temps Modernes*, 43(501), 75-114. Accès http://lipietz.net/IMG/article_PDF/article_381.pdf
- Lecoq, B. (1993). Dynamique industrielle et localisation : Alfred Marshall revisité. *Revue française d'économie*, (8-4), 195-234. Doi : <https://doi.org/10.3406/rfeco.1993.944>

- Leloup, F., Pecqueur, B., & Moyart, L. (2005). La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ?. *Géographie, économie, société*, 7(4), 321-332. doi:10.3166/ges.7.321-331
- Maillat, D., & Kebir, L. (1999). Learning Region et systèmes territoriaux de production. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3(1999), 429-448.
- Makagiansar M. (1979). Préservation et épanouissement des valeurs culturelles. *Cultures*, I(1). [Numéro spécial] : Les valeurs culturelles : Dimension culturelle du développement.
- MATET. (2007). Les Pôles de Compétitivité en Algérie : Problématique et démarche. Communication présentée au Symposium euromaghrébin « Territoires métropolitains innovants : technopôles et pôles de compétitivité. Juin 2007, Tunis.
- Moncomble, F. (2002). La proximité. *EspacesTemps.net*. Accès <https://www.espacestems.net/articles/la-proximite/>
- Mudard-Franssen, N. (2001). La question des "Systèmes de Production Localisés" Local is Beautiful. *Documents de travail* (n°37 Février). Dunkerque. Université du Littoral-Côte d'Opale. Accès <https://riifr.univ-littoral.fr/wp-content/uploads/2007/04/doc37.pdf>
- Nadvi, KH. & Schmitz, H. (1996). Clusters industriels dans les pays en développement : éléments pour un programme de recherche. In Abdelmalki, L. & Courlet, C. *Les nouvelles logiques du développement : globalisation versus localisation* (pp. 103-118). Paris : L'Harmattan.
- North, D. (1990), Institutions, Institutional Change and Economic Performance. In : Bourdeau, V. & Merrill, R.(dir.). *Dictionnaire de théorie politique*. Accès <http://www.dicopo.fr/spip.php?article127>
- North, D. (1981), *Structure and Change in Economic History*. In : Bourdeau, V. & Merrill, R. (dir.). *Dictionnaire de théorie politique*. Accès <http://www.dicopo.fr/spip.php?article127>
- Ollagnon, H., (1989). Une approche patrimoniale de la qualité du milieu naturel. In : Mathieu, N., Jollivet, M. (Eds), *Du rural à l'environnement : la question de la nature* aujourd'hui (pp. 258-268). Paris : L'Harmattan.
- Pecqueur, B. (2008). Fondements théoriques et conceptuels du développement local et de la gouvernance territoriale ». In : Diop, A. *Développement local et gouvernance territoriale. Enjeux et perspectives* (pp. 11-22). Paris : Karthala.
- Pecqueur, B. (2006). Le tournant territorial de l'économie globale. *Espace et Société*, (124/125), 17-32.
- Pecqueur B. (2005). Le développement territorial : une nouvelle approche des processus de développement pour les économies du Sud. In : Antheaume, B., & Giraut, F. (Ed.). *Le territoire est mort : vive les territoires ! : une refabrication au nom du développement* (pp. 295-316). Paris : IRD. Accès http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/divers10-07/010035257.pdf
- Pecqueur, B., Colletis, G. (2005). Révélation de ressources spécifiques et coordination située. *Économie et institutions*, (6-7/ 1^{er} et 2^e semestres), 51-74. doi : 10.4000/ei.900
- Pecqueur, B. (2004). Territoire et gouvernance : quel outil pertinent pour le développement ? In : Ferguène (Ed.). *Gouvernance locale et développement territorial. Le cas des pays du sud* (pp. 27-48). Paris : L'Harmattan.
- Pecqueur, B. & Zimmermann, J.B. (2002). Les fondements d'une économie de proximité. Document de Travail n°02A26. *GREQAM*. Marseille. Accès http://www.greqam.fr/sites/default/files/_dt/greqam/02a26.pdf
- Pecqueur, B. (1999). *District industriel et nouvelles ressources productives*. Communication présentée au 25^e colloque de l'ASRDLF "Innovation et économie régionale", 1 et 3 septembre, Hyères.
- Pecqueur, B. (1992). *Territoire, territorialité et développement*. Communication présentée au colloque « Industrie et territoire : les systèmes productifs localisés », 21 et 22 octobre, Grenoble.
- Perret, C. (2014). Capital social et Nuclei d'entreprises en Algérie. *Mondes en Développement*, 1 (149), pp.105-116. ff10.3917/med.149.0105ff. ffhal-00951176f. Accès

- <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00951176/document>
- Perret, C. (2014). *Nuclei d'entreprises, capital social et développement territorial en Algérie*. Accès <http://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-00980881>
- Perret, C., & Chibani, A. (2010). *L'expérience de l'approche Nucleus et l'évolution du rôle de la Chambre de l'Artisanat et des Métiers algérienne (CAM)*. Communication présentée au Colloque international "Vulnérabilité, Équité et Créativité en Méditerranée", 2 et 3 décembre, Aix en Provence. Accès <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00998398>
- Perret, C. (2009). Coopération et confiance dans les Nuclei d'entreprises en Algérie. *Note de recherches*, IREG, Université de Savoie. Accès http://www.nucleus-international.net/Nuc_Francais/F10_Download/F03_Impact/Perret_Cap_Soc/Perret_Article_Cooperation+Confiance.pdf
- Pourtier, R. (2005). Les âges de la territorialité. In Antheaume, B. & Giraut, F. *Le territoire est mort. Vive les territoires ! Une (re)fabrication au nom du développement* (pp. 39-46). Paris : IRD Editions.
- Prévost, B. (2010). Douglas North : hétérodoxie néo-institutionnelle versus néolibéralisme ?. *Revue de la régulation*. (7), 1^{er} semestre, Spring. DOI : 10.4000/regulation.7719
- Pumain, D. (1994). Villes et agglomérations urbaines. In Auray, J.P., Bailly, A., Derycke, P.H. & Huriot, J.M. (dir.). *Encyclopédie d'Économie spatiale* (111-125). Paris: Economica.
- Putnam R.D., (2000), *Bowling alone. The collapse and revival of American community*, New York, Simon Schuster publishers. In Angeon, V., & Callois, J.M. (2005). Fondements théoriques du développement local : quels apports du capital social et de l'économie de proximité ?. *Économie et institutions*. (6-7), 19-55. DOI : 10.4000/ei.890
- Putnam, R. D. (1999). Le déclin du capital social aux États-Unis. *Lien social et Politiques*, (41), 13–22. Accès <https://doi.org/10.7202/005219ar>
- Putnam, R. (1995). Bowling Alone. America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*. 6(1). In Mignon, S. & Ben Mahmoud-Jouini, S. (2014). L'interaction du capital social et de la gestion des ressources humaines dans les entreprises familiales pérennes. *Management international*, 18(3), 82-95. Accès <https://doi.org/10.7202/1025091ar>
- Putnam, R.(1993). *Making democracy work : civic traditions in modern Italy*. Princeton : Princeton University Press. In Angeon, V., & Callois, J.M. (2005). Fondements théoriques du développement local : quels apports du capital social et de l'économie de proximité ?. *Économie et institutions*. (6-7), 19-55. DOI : 10.4000/ei.890
- Rallet, A. & Torre, A. (2004). Proximité et localisation. *Revue d'économie rurale*, (280), mars-avril, 25-41. doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.2004.5470>
- Rallet, A. (2002). L'économie de proximités. *Propos d'étape. Études et Recherches sur les systèmes agraires et le développement*. (33/2002), 11-26. Accès <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01231641/document>
- Raveyre, M. F. & Saglio, J. (1984). « Les systèmes industriels localisés : éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels ». *Sociologie du travail*, 26(2), 157-176. doi : <https://doi.org/10.3406/sotra.1984.2059>
- Requier-Desjardins, D. (2009). Territoires – Identités – Patrimoine : une approche économique ? [Dossier]. *Développement durable et territoires*, 12/2009. 1-18. doi : 10.4000/developpementdurable.7852
- Ritaine, E. (1987). Prato ou l'exaspération de la diffusion industrielle. *Sociologie du travail*, 29(2-Avril-juin), 139-156. doi : <https://doi.org/10.3406/sotra.1987.2360>
- Saglio J. (1998), Systèmes d'échanges et gestion des proximités. In Bellet, M., Kirat, T., & Largeron, C. (dir.). *Approches multiformes de la proximité* (195- 206). Hermès, Paris.

- Sahi, L. (2014). *Les systèmes territorialisés de productions : un outil de développement territorial en Algérie*. Communication présentée au Colloque international "Ressources territoriales et développement : avancées théoriques et expériences de terrain", les 17, 18 et 19 novembre, Université de Tizi-Ouzou.
- Si-Mohammed, Dj., & Guerchouh, M. (2017). Analyse du système national algérien de gouvernance à travers une approche institutionnelle. *Revue « El Wahat » pour les recherches et les études*. 9(2), 769-789.
- Si-Mohammed, Dj., & Hadjem, M. (2014). Petites villes, fonctions urbaines et organisation de l'espace : analyse à travers le cas de la fonction commerciale de la ville d'Azazga dans la wilaya de Tizi-Ouzou. *Revue Dirassat*. N° 22 A, juin.
- Souidi, R., Ferfera, M.Y. & Akrouf, T. (2000). Les entrepreneurs, le territoire et la création d'entreprises: Enquête à Boghni. *Les Cahiers du CREAD*, (51), 5-28.
- Storper, M. & Scott, A.J. (1989). The geographical Foundations and Social Regulation flexible Production Complexes. In: Wolch, J., & Dear, M.E. (Eds), *The Power of Geography: How Territory Shape Social Life* (pp. 25-43). New-York : Unwin Hyman.
- Talbot, D. (2010). La dimension politique dans l'approche de la proximité. *Géographie, Economie, Société*. (12/2010), 125-144. Doi : 10.3166/ges.12.125-144
- Talbot, D. (2009). L'approche par la proximité : quelques hypothèses et éléments de définitions. Communication à la XVIIIème conférence de l'AIMS, 2-5 juin, Grenoble. Accès https://www.researchgate.net/profile/Damien_Talbot/publication/273141627_L%27approche_par_la_proximite_quelques_hypotheses_et_elements_de_definition/links/54f9e1eb0cf29a9fbd7c573e/Lap-proche-par-la-proximite-quelques-hypotheses-et-elements-de-definition.pdf
- Talbot, D. (2008). Les institutions créatrices de proximités. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*. 3/2008, 289-310. Doi : 10.3917/reru.083.0289
- Talbot, D. 2006. La gouvernance locale, une forme de développement local et durable ? Une illustration par les pays. *Développement durable et territoires*. (Dossier 7 | 2006. Proximité et environnement), 1-15. DOI : 10.4000/developpementdurable.2666
- Théret, B. (2001). Saisir les faits économiques : la méthode Commons. *Cahiers d'économie politique*. [Numéro spécial Lecture de John R. Commons]. (40/41). 79-137.
- Torre, A., Rallet, A., Lung, Y., Pecqueur B., Lecoq B., Colletis G. & Bellet M. (1992). Études Empiriques : Et pourtant ça marche ! (quelques réflexions sur l'analyse du concept de proximité). In *Revue d'économie industrielle*. 61(3^e trimestre). 111-128.
Doi : <https://doi.org/10.3406/rei.1992.1443>
- Torre A., (2015). Théorie du développement territorial. *Géographie, Economie, Société*. 17(2015/3), 273-288. doi.org/10.3166/ges.17.273-288
- Torre, A. (2010). Jalons pour une analyse dynamique des proximités. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, (3/2010), 409-437.
- Torre, A. (2009). Retour sur la notion de proximité géographique. *Géographie, économie, société*, (2009/1) 63-75. Accès <https://www.cairn.info/revue-geographie-economie-societe-2009-1-page-63.htm>
- Torre, A., Rallet, A., Lung, Y., Pecqueur B., Lecoq B., Colletis G. & Bellet M. (1992). Études Empiriques : Et pourtant ça marche ! (quelques réflexions sur l'analyse du concept de proximité). In *Revue d'économie industrielle*. 61(3^e trimestre). 111-128.
Doi : <https://doi.org/10.3406/rei.1992.1443>
- Touari, S. (2014). *Technopoles Agroalimentaires en Algérie –Perspectives et Défis*. Communication présentée au 9^e colloque international « La sécurité alimentaire durable dans le monde arabe à la lumière des changements et des défis économiques mondiaux ». 23 et 24 novembre. Université de Chlef.
- Vant, A. (1998). Proximités et Géographies. In Bellet, M., Kirat, T., & Largeron, C. (dir.). *Approches multiformes de la proximité* (pp. 101-119). Paris : Hermès.

- Veltz, P., 1990. Nouveaux modèles d'organisation de la production et tendances de l'économie territoriale. In Benko, G. (dir.). *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine* (pp. 53-71).
- Zimmermann, J.B. (2008). Le territoire dans l'analyse économique. Proximité géographique et proximité organisée. *Revue française de gestion*, 4(184), 105-118. DOI:10.3166/RFG.184.105-118

III. Thèses et mémoires

- Ait-Sidhoum, H. (2011). *Ouverture économique et dynamique entrepreneuriale : essai de modélisation des déterminants territoriaux de la création d'entreprises dans la wilaya de Bejaia* (Thèse de Doctorat). Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou.
- Aknine-Soudi, R. (2009). *Les disparités spatiales en matière de création d'entreprises : application sur quelques territoires en Kabylie* (Thèse de Doctorat). Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou.
- Assam, M. (2014). *Société tribale kabyle et (re)construction identitaire berbère. Le cas des At Zemmenzer (IXème s.-XXIème s.)* (Thèse de Doctorat). Institut National des Langues et Civilisations Orientales (INALCO). Paris. Accès <https://www.annuaire-mairie.fr/ville-beni-zmenzer.html>
- Babou O. (2007). *Contribution à l'analyse des conditions d'émergence et de développement de l'économie informelle en l'Algérie : Cas de Wilaya de Tizi-Ouzou* (Mémoire de Magister). Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou.
- Bellal, S. (2011). *Essai sur la crise du régime rentier d'accumulation en Algérie ; Une approche en termes de régulation* (Thèse de Doctorat). Université Lumière de Lyon 2.
- Bellali, A. (2011). *Les spécificités limitatives de la culture dans la dynamique des territoires artisans marocains : une analyse par la notion de Système Productif Localisé (SPL)* (Thèse de Doctorat). Université de Grenoble.
- Bessah, T. (2009). *Modernisation, permanence et recomposition du lien social. Cas de la commune de Bouzeguène* (Mémoire de Magister). Université de Bejaia.
- Bouzaza, K. (2008). *Le statut des femmes kabyles autochtones d'Algérie* (Mémoire de Maîtrise). Université du Québec. https://www.giersa.ulaval.ca/sites/giersa.ulaval.ca/files/memoires/document_75.pdf
- Gaouaoui, K., & Mokrani, N. (2002). *La création d'entreprises en Algérie : réalités et perspectives. Cas de Boghni*. (Mémoire de licence). Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou.
- Kendel, H. (2007). *Stratégie d'agglomérations d'entreprises scientifiques et technologiques dans la filière électricité, électronique, électroménager* (Thèse de Doctorat). Université Paul Cézanne-Aix Marseille III.
- Dhahri-Sellami, N. (2012). *Convergence entre les institutions de gouvernance publique et privée : rôle des Systèmes Nationaux de Gouvernance Cas des pays du Maghreb : Tunisie-Algérie-Maroc* (Thèse de Doctorat en cotutelle). Université Montesquieu - Bordeaux IV et Université de Tunis.
- Girard, A. (2012). *L'intégration des médias sociaux dans les stratégies d'e-GRH : le cas du recrutement*. (Thèse de doctorat). Université Montpellier 2.
- Hadjem, M. (2009). *Fonctions de la ville d'Azazga et organisation de l'espace : cas de la fonction de distribution* (Mémoire de Magister). Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou.
- Hammitouhe, K. (2001). *Les implications du découpage administratif sur la wilaya de Tizi-Ouzou*. (Mémoire de Magister). Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou.
- Kahal, S. (2011). *Les stratégies de développement des entreprises agroalimentaires algériennes* (Mémoire de Magister). ENSA. El-Harrach, Alger.
- Mihoub, M.A. (2014). *La création des entreprises artisanales et leur gestion. Cas de la selle arabe et du tapis traditionnel de la wilaya de Tiaret* (Mémoire de Magister). Université d'Oran.
- Mokrane, A. (2006). *Entrepreneurs et milieu entrepreneurial : éléments d'analyse à partir du cas de la wilaya de Tizi-Ouzou* (Mémoire de Magister). Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou.

- Nait-Chabane, A. (2010). *Gouvernance territoriale et stratégies des acteurs : cas de la wilaya de Bejaia* (Mémoire de Magister). Université de Bejaia.
- Nghi NGUYEN, Q. (2009). *La reconfiguration des districts industriels au Vietnam. Du monde local au monde global, une analyse sociologique des mutations d'un village de métier* (Thèse de Doctorat). Université Lumière Lyon 2.
- SEKHAL, H. (2012). *Forces et faiblesses de la petite et moyenne entreprise privée algérienne dans le contexte des réformes économiques* (Mémoire de Magister). Université d'Oran.
- Sersour, C. (2014). *Développement territorial et valorisation des ressources de la wilaya de Tizi-Ouzou. Cas des savoirs-faires artisanaux* (Mémoire de Master II). Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou.
- Souidi, R. (1998). *Création d'entreprises et dynamique territoriale : cas de Boghni* (Mémoire de Magistère). Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou.

IV. Documents, rapports et bulletins d'information

- CNERU/DRTO. (2015). *Révision du PDAU de la commune de BENI Z'MENZER*. DUAC- Wilaya de Tizi-Ouzou.
- Conseil National Economique et Social. (2002). *Pour une politique de développement de la PME en Algérie*. Projet de rapport, 20^{ème} session plénière, juin.
- Colletis, G., Courlet, C. & Pequeur, B. (1990). (Eds.). Les systèmes industriels localisés en Europe : politiques publiques et systèmes industriels localisés en France, Italie et RFA, *Publications de l'IREPD*, Série Rapports de Recherches, Grenoble, Septembre.
- CREAD Alger, ENA Meknès, INRAT et IRA Tunisie, IAM-Montpellier, PACTE-Territoires/UJF Grenoble, Université de Cordoue, Université de Volos, Université de Tirana, Université du Caire, Université Libanaise, Gaza University. (2009). *Processus d'émergence des territoires ruraux dans les pays méditerranéens. Analyse comparée entre les trois pays du Maghreb, la France et 6 pays méditerranéens du Nord, du Sud et de l'Est*. MSH / fsp Maghreb. Programme mobilisateur d'appui à la coopération pour la recherche en sciences humaines et sociales entre le Maghreb et la France Rapport Final. Volume I. I^{er} Partie II^{er} Partie A. Décembre. Accès https://www.researchgate.net/publication/241759355_Processus_d'emergence_des_territoires_ruraux_dans_les_pays_mediterraneens/download
- Direction d'Urbanisme, d'Architecture et de la Construction de la Wilaya de TIZI-OUZOU. « *REVISION DU PDAU DE LA Commune de Béni-Zmenzer PHASE III. Edition finale. Rapport d'orientation, Aménagement et Règlement* ». Centre National d'Etudes et de Recherches Appliquées en Urbanisme (CNERU). Direction Régionale de Tizi-Ouzou. Juin 2015.
- Direction de la programmation et du suivi budgétaires de la wilaya de Tizi-Ouzou (DPSBTO). (2018). *Annuaire statistique de la wilaya. Année 2017*. Tizi-Ouzou.
- Direction de la programmation et du suivi budgétaires de la wilaya de Tizi-Ouzou (DPSBTO). (2017). *Annuaire statistique de la wilaya. Année 2016*. Tizi-Ouzou.
- Direction de la programmation et du suivi budgétaires de la wilaya de Tizi-Ouzou. (2016). *Annuaire statistique de la wilaya. Année 2015*. Tizi-Ouzou.
- Direction de la programmation et du suivi budgétaires de la wilaya de Tizi-Ouzou. (2012). *Plan d'Aménagement du Territoire e la Wilaya de Tizi-Ouzou. Phases 01, 02,03 et 04*. Centre National des Technologies et du Consulting. Boumerdes.
- Direction de la planification et de l'aménagement du territoire de Tizi-Ouzou (D.P.A.T.O). (2013). *Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou. Année 2012*. Tizi-Ouzou.
- Direction de la planification et de l'aménagement du territoire de Tizi-Ouzou (D.P.A.T.O). (2011). *Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou. Année 2010*. Tizi-Ouzou.

- Direction de la planification et de l'aménagement du territoire de Tizi-Ouzou (D.P.A.T.O). (2010). *Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou. Année 2009*. Tizi-Ouzou.
- Direction de la planification et de l'aménagement du territoire de Tizi-Ouzou (D.P.A.T.O). (2011). Système National d'Aide à la Décision pour le Développement Durable (SNADDR). Année 2010. Fichier électronique (format Excel).
- Floquet, A. (2015). *Guide méthodologique de l'appui au développement de Systèmes Productifs Locaux au Bénin à l'attention des acteurs du développement*. Tome I – Manuel. Bruxelles, BS Europe. Accès <https://decentralisation.gouv.bj/wp-content/uploads/2018/12/7.1-Guide-m%C3%A9thodologique-SPL.pdf>
- Groupe CNERU. (2017). « Révision du plan directeur, d'aménagement et d'urbanisme de Bouzeguène ». Phase III : levée de réserves. Mai. Tizi-Ouzou.
- Ministère de l'Aménagement du Territoire, de l'Environnement et du Tourisme. (2008). *La mise en œuvre du schéma national d'aménagement du territoire (SNAT) 2025*. Document de Synthèse, Février. Alger. Accès https://iris.univ-tlse2.fr/moodle-ent/pluginfile.php/421497/mod_resource/content/1/snat.pdf
- Ministère de l'Aménagement du Territoire de l'Environnement et du Tourisme. (2008). *Schéma directeur d'aménagement touristique "SDAT 2025". Livre 4 La mise en œuvre du SDAT 2025 : Le plan opérationnel*. Janvier. Accès http://www.ambdz.tn/Algerie/pdf/Livre-Shema-Amenagement2025/LIVRE_4_MISE_EN_OEUVRE_26JANV_08.pdf
- Ministère de l'Industrie, de la PME et de la Promotion de l'Investissement. (2011). *Rapport sur le développement local. 51 mesures visant le développement économique local*. Série Politique Economique & Développement, n° 2 Octobre. Alger. Accès http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Rapport_sur_le_developpement_local_51_mesures_visant_le_de.pdf
- Ministère de l'Industrie et de la Promotion de l'Investissement. (2007). *Stratégie et politiques de relance et de développement industriels*. Synthèse. Alger.
- Ministère du Tourisme et de l'Artisanat. (2012). *Plan d'action pour le développement de L'Artisanat-Horizon 2020*. Synthèse. Accès <https://www.mta.gov.dz/?p=240>
- Ministère des finances. Direction générale des impôts. Direction des relations publiques et de la communication. (2015). *Guide fiscal de l'artisan traditionnel*. Edition 2015. Alger. Accès https://www.mfdgi.gov.dz/images/pdf/guides_fiscaux/Guide%20fiscal%20de%20l'artisan%20traditionnel%202015.pdf
- Ministère des finances. Direction générale des impôts. Direction des relations publiques et de la communication. (2017). *Guide pratique du contribuable*. Accès https://www.mfdgi.gov.dz/images/pdf/guides_fiscaux/G_contribuable_2017.pdf
- Ministère du tourisme et de l'artisanat. (2008). Nomenclature des activités artisanales et des métiers. Alger. Accès <http://dta-tiziouzou.com/fra/images/pdf/003.pdf>
- Ministère du tourisme et de l'artisanat. (2018). Recueil de textes législatifs et réglementaires relatifs à l'artisanat. Accès <https://www.mta.gov.dz/wp-content/uploads/2018/07/artisanat.pdf>
- Ministère de l'Industrie et des Mines. (2018). *Bulletin d'information Statistique PME. Données 1^{er} semestre 2018*. N° 33, novembre. Accès http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Bulletin_PME_N_33.pdf
- Ministère de l'Industrie et des Mines. (2018). *Bulletin d'information Statistique PME. Année 2017*. N° 32, Mai. Accès http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/BulletinPME_N_32.pdf
- Ministère de l'Industrie et des Mines. (2017). *Bulletin d'information Statistique PME. Année 2016*. N° 30, Mai. Accès http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Bulletin_PME_N_30_vff.pdf
- Ministère de l'Industrie et des Mines. (2016). *Bulletin d'information Statistique de la PME. Année 2015*. N° 28, avril. Accès http://www.mipi.dz/IMG/pdf/Bulletin_PME_no28.pdf

- Ministère de l'Industrie et des Mines. (2015). *Bulletin d'information Statistique de la PME. Année 2014*. N° 26, avril. Accès http://www.mipi.dz/IMG/pdf/Bulletin_PME_no28.pdf
- Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement. (2013). *Bulletin d'information statistique de la PME. Année 2012*. Avril. Accès www.mipmepi.gov.dz.
- Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement. (2011). *Bulletin d'information Statistique de la PME 2010*. N° 18, Alger. Accès www.mipi.dz
- Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de L'Artisanat. (2009). *Bulletin d'information économique. Données de l'année 2008*. N° 14, Alger. Accès www.pmeart-dz.org
- Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de L'Artisanat. (2008). *Bulletin d'information économique. Données de l'année 2007*. N° 12, Alger. Accès www.pmeart-dz.org
- Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de L'Artisanat. (2007). *Bulletin d'information économique. Données de l'année 2006*. N° 10, Alger. Accès www.pmeart-dz.org
- Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de L'Artisanat. (2006). *Bulletin d'information économique. Données de l'année 2005*. N° 8, Alger. Accès www.pmeart-dz.org
- Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de L'Artisanat. (2005). *Bulletin d'information économique. Données de l'année 2004*. N° 6, Alger. Accès www.pmeart-dz.org
- Ministère du Tourisme et de l'Artisanat. (2012). *Plan d'action pour le développement de L'Artisanat-Horizon 2020*. Synthèse. Accès <https://www.mta.gov.dz/?p=240>
- Office national des statistiques. *Note de présentation de la nomenclature algérienne des produits «NAP Rev1»*. Accès <http://www.ons.dz/IMG/nparev1.pdf>
- Office national des statistiques. *Note de présentation de la nomenclature algérienne des activités «NAA»*. Accès <http://www.ons.dz/IMG/file/NAA.pdf>
- Office national des statistiques. *Nomenclature algérienne des activités «NAA»*. Accès [http://www.ons.dz/IMG/naa%20rev1\(1\).pdf](http://www.ons.dz/IMG/naa%20rev1(1).pdf)
- ONU., (2016). *OJECTIFS*. Bulletin du Système des Nations-Unies en Algérie. Avril-Juin. Alger. Accès <https://algiers.sites.unicnetwork.org/files/2017/02/Bulletin-du-Syst%C3%A8me-des-Nations-Unies-en-Alg%C3%A9rie-4%C3%A8me-trimestre-2017.pdf>
- ONUDI/AFD. (2013). *Diffusion de la démarche cluster dans trois pays du Maghreb (Algérie - Maroc - Tunisie)*. Définition d'une boîte à outils méthodologique opérationnelle. Accès https://www.unido.org/sites/default/files/2013-11/interno_web_DEF_0.pdf
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE). (2004). *Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE*. Accès <http://www.oecd.org/fr/daf/ae/principesdegouvernementdentreprise/31652074.PDF>.
- Pommier, P. (2014). *Clusters au Maghreb Vers un modèle de cluster maghrébin spécifique*. IPAMED. Etudes & Analyses, Juillet. Accès <http://www.ipemed.coop/fr/publications-r17/etudes-analyses-c108/clusters-au-maghreb-vers-un-modele-de-cluster-maghrebin-specifique-a2375.html>
- Salais, R. & Storpper, M. (1989). *One Industry, Multiple Rationalities : Flexibility and Mass Production in the French Automobile Industry*, Los Angeles, UCLA, Graduate School of Architecture and Urbanism Planning, Discussion Paper, 1989.
- URBAB. (2017). « *Plan Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la commune de Boghni. Phase III. Rapport final* ». Centre d'étude et de réalisation en urbanisme de Blida (URBAB). Blida.
- URBAB. (2017). « *Plan Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la commune de Boghni. Phase III. Levée de réserve. Etude du POS N° 07* ». Centre d'étude et de réalisation en urbanisme de Blida (URBAB). Blida.

V. Dictionnaires et Encyclopédies

- Auray, J., Bailly, A., Derycke, P.H. & Hurriot, M. (dir). (1994). *Encyclopédie d'économie spatiale : concepts, comportements, organisation*. Paris : Economica.
- Bailly, A., Ferras, R. & Pumain, D. (dir.). (1995). *Encyclopédie de géographie* (2^e éd.). Paris : Economica.
- Bailly, A.S. & Pumain, D. (dir). (1992). *Encyclopédie de la Géographie*. Paris : Economica.
- Bonte, P., Izard, M. (éds). (1991). *Dictionnaire de l'ethnologie et de l'anthropologie*. Paris. P.U.F.
- Dictionnaire Hachette Encyclopédique. Edition 98. (1997). Paris : Hachette Livre.
- Lévy, J., & Lussault, M. (dir.). (2003). *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*. Paris : Belin.

VI. Textes législatifs et réglementaires

- Décret n° 91-37 du 19-02-1991 portant libéralisation du commerce extérieur
- Décret présidentiel n° 96 – 234 du 2 juillet 1996, portant création de l'Agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes.
- Décret exécutif 94-188 du 06 juillet 1994, portant création de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage.
- Décret exécutif n° 02-373 du 11-11-2002, portant création du Fonds de garantie des crédits à la petite et moyenne entreprise, et qui fixe également ses statuts.
- Décret exécutif n° 04-14 12 janvier 2004 portant création et fixant les statuts de l'Agence nationale de gestion du microcrédit.
- Décret exécutif n° 05-165 du 03 mai 2005 portant création, organisation et fonctionnement de l'ANDPME.
- Décret n° 84-365 du 19 décembre 1984, fixant la composition, la consistance et les limites territoriales des communes. Wilaya de Tizi-Ouzou.
- Loi n° 01-18 du 12-12-2001, portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise.
- Loi 17-02 du 10 janvier 2017, loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise.

VII. Sites internet

- <https://fr.wikipedia.org/wiki/Gouvernance>.
- <http://www.ne.undp.org/content/dam/niger/docs/Operations/UNDP-NE-BCPgouv.pdf>
- https://fr.wikipedia.org/wiki/Collectivit%C3%A9_territoriale_alg%C3%A9rienne
- <http://www.mdipi.gov.dz/?Axes-majeurs-de-la-strategie>.
- <http://anom.archivesnationales.culture.gouv.fr/ark:/61561/yf201cwq>
- <http://www.maghrebemergent.info/actualite/maghrebine/item/70582?tmpl=component&print=1>
- https://www.mta.gov.dz/?page_id=1113#dev
- <https://www.crasc.dz/pdfs/pnr29.pdf>
- <http://anpt.dz/accueil/a-propos/>
- <http://www.sietmanagement.fr/wp-content/uploads/2016/04/Capitalsocial.pdf>
- <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/institution/43444>
- <http://www.maghrebemergent.info/actualite/maghrebine/item/70582?tmpl=component&print=1>
- <http://anom.archivesnationales.culture.gouv.fr/ark:/61561/yf201cwq>
- <https://www.annuaire-mairie.fr/ville-beni-zmenzer.html>

Liste des tableaux

Tableau n° 01 : Croisement des deux proximités et résultats en termes d'interaction.....	52
Tableau n° 02 : Evolution du parc PME en Algérie de 1992 à 2018.....	134
Tableau n° 03 : Quelques caractéristiques des PME algériennes.....	135
Tableau n° 04 : Répartition sectorielle des PME algériennes.....	135
Tableau n° 05 : Répartition des PME algériennes à travers l'espace national.....	136
Tableau n° 06 : Evolution du parc PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou de 2001 à 2017.....	137
Tableau n° 07 : Répartition des PME de la wilaya par secteur d'activité.....	138
Tableau n° 08: comparaison des rythmes de création de PME entre les périodes avant et après 2011....	140
Tableau n° 09 : Situations comparées des répartitions sectorielles des créations de PME par les quatre dispositifs de soutien.....	141
Tableau n° 10 : Evolution de la population communale suivant les différents RGPH.....	188
Tableau n° 11 : Répartition de la population des ACL et AS à l'intérieur des espaces communaux.....	188
Tableau n° 12 : Répartition de la population occupée selon la branche d'activité.....	189
Tableau n° 13 : Tableau synthétique des équipements de la commune de Bouzeguène.....	189
Tableau n° 14 : Caractéristiques des entreprises enquêtées.....	191
Tableau n° 15 : Répartition des ateliers selon la date et le cadre de création.....	192
Tableau n° 16 : Répartition des artisanes selon leur occupation précédente.....	193
Tableau n° 17 : Répartition des artisanes selon les motifs ayant motivés leur choix d'activité.....	194
Tableau n° 18 : Répartition des artisanes selon les motifs ayant motivés leur choix de localisation.....	195
Tableau n° 19: Répartition des artisanes selon la fréquence des ententes et des actions communes.....	200
Tableau n° 20 : Répartition des enquêtées selon le type de financement de la création de l'entreprise...	201
Tableau n° 21 : Répartition des enquêtées selon les motifs du non recours au crédit bancaire.....	202
Tableau n° 22 : Répartition des artisanes selon mode de recrutement des employées.....	203
Tableau n° 23 : Répartition des enquêtées selon la provenance de leurs clients.....	208
Tableau n° 24 : Répartition des enquêtées selon les motifs de leur non assistance aux rencontres scientifiques de l'université.....	210
Tableau n° 25 : Répartition des enquêtées selon les motifs de leurs motivations et de leurs réticences à intégrer une association professionnelle dans le cadre de leur métier.....	211
Tableau n° 26 : Répartition des enquêtées selon les motifs de leur non participation aux formations dispensées par les institutions publiques.....	213
Tableau n° 27 : Répartition des artisanes selon leur participation ou non aux foires, expositions et autre manifestation commerciale.....	214
Tableau n° 28 : Répartition des enquêtées selon les motifs de non participation aux foires/expositions..	214
Tableau n° 29 : Répartition des enquêtées suivant les raisons de leur non confiance envers les institutions publiques locales.....	215
Tableau n° 30 : Répartition des enquêtées selon les motifs de non confiance dans les élus locaux.....	216
Tableau n° 31 : Classification de l'AEL de Bouzeguène par rapport au SPL.....	218
Tableau n° 32 : Evolution de la population communale suivant les RGPH.....	231
Tableau n° 33 : Répartition des ateliers d'ébénisterie enquêtés à travers les villages et lieux-dits de la commune.....	236
Tableau n° 34 : Caractéristiques des entreprises enquêtées.....	237
Tableau n° 35 : Tableau croisé date de création –Statut.....	237
Tableau n° 36 : Répartition des ébénistes enquêtés selon la tranche d'âge.....	238

415

Liste des figures

Figure n° 01 : Répartition des PME algériennes suivant les trois grands types d'espace géographique du pays	136
Figure n° 02 : Courbe d'évolution du parc PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	138
Figure n° 03 : Diagramme des rythmes des créations de PME dans l'avant et l'après 2011.....	140
Figure n° 04 : Diagramme des répartitions sectorielles des PME créées dans le cadre des quatre dispositifs suivant les deux périodes avant et à partir de 2011.....	141
Figure n° 05 : Graphique comparatif de la répartition sectorielle des PME créées dans le cadre des dispositifs de soutien dans la wilaya de Tizi-Ouzou et celle des PME au niveau national.....	142
Figure n° 06 : Position géographique de la commune de Bouzeguène.....	180
Figure n° 07 : Schéma récapitulatif des différentes restructurations de la tribu des Ath-Idjeur ayant abouti à l'actuelle commune de Bouzeguène.....	186
Figure n° 08 : L'espace urbain de la commune de Bouzeguène.....	187
Figure n° 09 : Situation géographique de la commune de Béni-Zmenzer au sein de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	225
Figure n° 10 : Evolution du territoire des Ath-Zmenzer : de l'ancienne tribu à la commune actuelle.....	231
Figure n° 11: Situation géographique de la commune et de la daïra de Boghni au sein de la wilaya.....	273
Figure n° 12 : L'espace urbain de la commune de Boghni.....	275

Annexes

ANNEXE 1

Questionnaire d'enquête

Ce questionnaire est établi dans le cadre d'une enquête en vue de la réalisation d'un travail de recherche universitaire portant sur les agglomérations d'entreprises localisées de la wilaya de Tizi-Ouzou. Il analyse l'opportunité de promouvoir celles-ci en Systèmes productifs localisés (SPL) afin d'améliorer l'efficacité des entreprises. Il s'adresse à vous, les propriétaires/dirigeants de ces entreprises, en tant que premiers concernés, pour vous inviter à y répondre. En nous faisant part de vos opinions et préoccupations, vous nous aiderez à établir un état des lieux juste qui nous permettrait d'envisager au mieux cette démarche qui, au final, vous est profitable plus qu'à quiconque. Ce questionnaire est anonyme, seule l'opinion de l'enquêté sera retenue.

I. Identification de l'entreprise

1. Date de création de l'entreprise :
2. Localisation :
3. Forme juridique :
4. Nature de la propriété : ☐ Individuelle ☐ Familiale ☐ Collective
5. Produit(s) fabriqué(s) :

II. Le propriétaire-dirigeant

1. Profil professionnel

6. Sexe ? ☐ Féminin ☐ Masculin
7. Age : ans.
8. Quel est votre niveau d'études ? (Choisir une seule réponse uniquement)
☐ Primaire ☐ Moyen ☐ Secondaire ☐ Universitaire ☐ Formation Professionnelle
9. Quelle était votre occupation avant de vous lancer dans cette activité ? (Choisir une ou plusieurs réponses)
☐ Employé dans le même domaine
☐ Stagiaire dans le même domaine
☐ Revendeur dans le domaine
☐ Sans emploi
☐ Autre (Préciser) :
10. Pourquoi avez-vous choisi cette activité ? (Choisir une ou plusieurs réponses)
☐ Métier familial
☐ Effet de démonstration des autres (mimétisme)
☐ Expérience dans le métier (ancien employé ou stagiaire)
☐ Amour du métier
☐ Autre (Préciser) :
.....

11. Pourquoi avez-vous choisi ce territoire de localisation ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

- ☐ Attachement familial et ethnique
- ☐ Renommée de la région en ébénisterie
- ☐ Existence d'activités similaires
- ☐ Atmosphère socio-industrielle de travail favorable
- ☐ Autre (préciser) :

2. Profil psychosociologique

12. Lieu de naissance :

- ☐ Quartier même d'exercice
- ☐ Commune
- ☐ Daïra
- ☐ Wilaya
- ☐ Hors-wilaya

13. Votre milieu familial a-t-il une influence sur l'exercice de votre activité ?

(Choisir une seule réponse uniquement)

- ☐ Oui beaucoup
- ☐ Oui un peu
- ☐ Ni oui, ni non
- ☐ Non pas vraiment
- ☐ Non pas du tout

14. Avez-vous fait une étude technico-économique avant de lancer votre activité ?

- ☐ Oui
- ☐ Non

15. Avez-vous effectué des changements dans votre activité par rapport au début ?

(Choisir une seule réponse uniquement)

- ☐ Oui beaucoup
- ☐ Oui un peu
- ☐ Ni oui, ni non
- ☐ Non pas vraiment
- ☐ Non pas du tout

16. Si oui, quoi ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

- ☐ Organisation du travail
- ☐ Procédés de fabrication
- ☐ Articles fabriqués
- ☐ Techniques de commercialisation
- ☐ Autre (préciser) :

17. Aimez-vous le changement dans votre activité ? (Choisir une seule réponse uniquement)

- ☐ Oui fortement
- ☐ Oui un peu
- ☐ Ni oui, ni non
- ☐ Non pas vraiment
- ☐ Non pas du tout

18. Avez-vous recours aux pratiques superstitieuses et/ou religieuses pour améliorer votre activité ?

(Choisir une seule réponse uniquement)

- ☐ Oui toujours
- ☐ Oui parfois
- ☐ Ni oui, ni non
- ☐ Non rarement
- ☐ Non jamais

19. Croyez-vous au mauvais œil ? (Choisir une seule réponse uniquement)

- ☐ Oui fortement
- ☐ Oui un peu
- ☐ Ni oui, ni non
- ☐ Non pas vraiment
- ☐ Non pas du tout

20. A votre avis, qu'est ce qui influence vos gains, la compétence ou le destin ?

(Choisir une seule réponse uniquement)

- ☐ Certainement la compétence
- ☐ Plutôt la compétence
- ☐ Les deux
- ☐ Plutôt le Destin
- ☐ Certainement le destin

21. Seriez-vous d'accord pour vous associer avec quelqu'un ? (Choisir une seule réponse uniquement)

- Tout à fait d'accord ☐
- Plutôt d'accord ☐
- Je ne sais pas ☐
- Plutôt pas d'accord ☐
- Pas du tout d'accord ☐

III. Organisation et fonctionnement de l'entreprise

1. Coopération interentreprises

22. Réalisez-vous l'ensemble du processus de production ? (Choisir une seule réponse uniquement)

- ☐ Oui toujours ☐ Oui quelquefois ☐ Ni Oui, Ni non ☐ Non rarement ☐ Non pas du tout

23. Sinon, à qui confiez-vous les différentes étapes du processus ?

.....

24. Où se localisent-ils ?

- ☐ A proximité ☐ Commune ☐ Daïra ☐ Wilaya ☐ Hors-wilaya

25. Comment voyez-vous la présence de vos concurrents sur votre territoire ? (Choisir une seule réponse uniquement)

- ☐ Totalement comme avantage
☐ Plutôt un avantage
☐ A la fois un avantage et un inconvénient
☐ Plutôt un inconvénient
☐ Totalement un inconvénient

26. Avez-vous des relations avec eux ? (Choisir une seule réponse uniquement)

- ☐ Oui fortement ☐ Oui un peu ☐ Ni oui, Ni non ☐ Non pas vraiment ☐ Non pas du tout

27. Si oui, s'agit-il de relations de : (Choisir une ou plusieurs réponses)

- ☐ Travail ☐ Voisinage ☐ Socio-amicales ☐ Mixte ☐ Autre

28. Dans le cas de relations de travail, en quoi consistent-elles ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

- ☐ Partage de commandes (clients)
☐ Echanges de matières premières
☐ Echanges d'équipements/outils
☐ Echanges d'informations
☐ Autre (Préciser) :

29. Avez-vous des accords (ententes) avec vos concurrents du territoire ? (Choisir une seule réponse uniquement)

- ☐ Oui constamment ☐ Oui parfois ☐ Ni oui, Ni non ☐ Non rarement ☐ Non jamais

30. Entreprenez-vous (ou avez-vous déjà essayé) quelque chose en commun avec vos concurrents du territoire ? (Choisir une seule réponse uniquement)

- ☐ Oui constamment ☐ Oui parfois ☐ Ni oui, Ni non ☐ Non rarement ☐ Non jamais

31. Comment jugez-vous globalement le comportement de vos concurrents ? (Choisir une seule réponse uniquement)

- Totalement égoïste Plutôt égoïste A la fois égoïste et collectiviste Plutôt collectiviste Totalement collectiviste
☐ ☐ ☐ ☐ ☐

32. Quel est le degré de confiance que vous accordez aux relations avec vos concurrents ? (Choisir une seule réponse uniquement)

☐ Très élevé ☐ Elevé ☐ Moyen ☐ Bas ☐ Très bas

2. Financement

33. Comment avez-vous financé la création de votre entreprise ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

Epargne personnelle Capitaux familiaux Emprunt bancaire Emprunt auprès des amis Autre

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

34. Utilisez-vous le circuit bancaire dans vos transactions ? (Choisir une seule réponse uniquement)

Oui toujours Oui parfois Ni oui, ni non Non rarement Non jamais

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

35. Sinon, pourquoi ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

Risque Tracasserie Faibles Sommes Refus des partenaires Autre

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

36. Avez-vous déjà bénéficié d'un crédit bancaire ?

☐ Oui ☐ Non

37. Le solliciteriez-vous en cas de besoin ? (Choisir une seule réponse uniquement)

Certainement oui Peut-être oui Ni Oui, ni non Peut-être non Certainement non

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

38. Sinon, pourquoi ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

☐ Motif religieux (*haram*) ☐ Risque ☐ Tracasseries ☐ Sens de l'indépendance

☐ Autre (préciser)

3. Ressources humaines

39. Nombre d'employés :

40. Quelle est l'origine géographique de vos employés ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

☐ Commune ☐ Daïra ☐ Daïras limitrophes ☐ Wilaya ☐ Hors-wilaya

41- Quel est le mode de recrutement que vous privilégiez ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

☐ Liens de parenté

☐ Recommandation des amis et/ou employés

☐ Annonce dans la presse ou autre médias

☐ Intermédiation d'une agence d'emploi

☐ Autre (préciser)

42. Vos employés sont-ils tous diplômés dans le métier ?

Oui tous Oui, la plupart Ni oui, Ni non Non, quelques-uns Non, aucun

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

43. Concernant les non diplômés, d'où tiennent-ils leur qualification ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

- ☐ Formation sur le tas
- ☐ Expérience dans le métier
- ☐ Stagiaires
- ☐ Se chargent des tâches banales
- ☐ Autre

44. Vos employés diplômés sont-ils aptes à travailler sur n'importe quelle tâche et machine (polyvalents) ou sont-ils spécialisés dans leurs tâches respectives ?

- ☐ Totalement polyvalents
- ☐ Plutôt Polyvalents
- ☐ Je ne sais pas
- ☐ Plutôt spécialisés
- ☐ Totalement Spécialisés

4. Technologie/Innovation

45. Tenez-vous une comptabilité ? Oui ☐ Non ☐

46. Utilisez-vous de logiciels informatiques ? (Choisir une seule réponse uniquement)

Oui toujours	Oui parfois	Ni oui, Ni non	Non rarement	Non jamais
☐	☐	☐	☐	☐

47. Avez-vous un plan de production ou produisez-vous au fur et à mesure des commandes ? (Choisir une seule réponse uniquement)

- ☐ Exclusivement par plan de production
- ☐ Plutôt par plan de production
- ☐ Les deux
- ☐ Plutôt Suivant les commandes
- ☐ Exclusivement suivant les commandes

48. Comment vous informez-vous sur ce qui concerne votre travail ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

- ☐ Bouche à oreille
- ☐ Agences compétentes
- ☐ Institutions publiques
- ☐ Internet/Réseaux sociaux
- ☐ Autre

49. Etes-vous créatif dans votre travail ou bien vous faites comme font les autres (imitatif) ? (Choisir une seule réponse uniquement)

Totalement créatif	Plutôt créatif	Je ne sais pas	Plutôt imitatif	Totalement imitatif
☐	☐	☐	☐	☐

50. Qui vous inspire dans les modèles que vous produisez ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

- ☐ La famille et les amis
- ☐ Les concurrents du territoire
- ☐ Les bureaux de conseil
- ☐ Les médias/internet
- ☐ Autre

51. Quel est l'âge technologique de votre matériel et équipement ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

Moins de 5ans

☐

[5 à 9] ans

☐

[10 à 14] ans

☐

[15 et 20] ans

☐

Plus de 20 ans

☐

52. Où trouvez-vous les services de maintenances ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

☐

A proximité

☐

Commune

☐

Wilaya

☐

Hors wilaya

☐

Autre

53. La taille de votre entreprise, en termes d'effectif et/ou de volume de production, a-t-elle cru ou décru depuis sa création ? (Choisir une seule réponse uniquement)

☐

Croît en permanence

☐

A cru puis stagne

☐

A cru puis décroît

☐

Stagne en permanence

☐

A stagné puis décroît

☐

Décroît en permanence

5. Approvisionnement/Commercialisation

54. Quelle est l'origine géographique de vos fournisseurs ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

☐

Commune

☐

Daïra

☐

Wilaya

☐

Hors-wilaya

☐

Autre

55. Auprès de qui vous approvisionnez-vous le plus ? (Choisir une seule réponse uniquement)

☐

Uniquement marché formel

☐

Plutôt marché formel

☐

Marchés formel et informel

☐

Plutôt marché informel

☐

Uniquement marché informel

56. Comment faites-vous connaître vos produits ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

☐

Exposition à l'entrée (ou à l'intérieur) de l'établissement

☐

Par le biais de délégués commerciaux

☐

Par le biais des médias

☐

Par internet/ réseaux sociaux

☐

Autre (Préciser).....

57. Quel circuit de distribution utilisez-vous ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

☐

Par l'intermédiaire de grossistes

☐

Par l'intermédiaire de détaillants

☐

Par internet

☐

Vente directe aux consommateurs

☐

Autre (préciser).....

58. Quelle est l'origine géographique de vos clients ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

☐

Commune

☐

Daïra

☐

Wilaya

☐

Hors-wilaya

☐

Etranger

VI. Rapports à l'université et aux centres de formation

59. Avez-vous (ou avez-vous déjà eu) un partenariat (ou convention) avec un centre de formation professionnelle ou l'université ? *(Choisir une seule réponse uniquement)*

☐ Oui, toujours ☐ Oui, parfois ☐ Ni oui, ni non ☐ Non, rarement ☐ Non, jamais

60. Assistez-vous aux rencontres scientifiques (colloques, séminaires, journées d'études, conférences) de l'université sur les sujets qui concernent votre métier ? *(Choisir une seule réponse uniquement)*

☐ Oui toujours ☐ Oui parfois ☐ Ni oui, ni non ☐ Non rarement ☐ Non jamais

61. Sinon, pourquoi ? *(Choisir une ou plusieurs réponses)*

☐ Faute d'information ☐ Non invité ☐ Faute de temps ☐ Non intéressé ☐ Autre

62. Recevez-vous des étudiants et chercheurs de l'université ou autre institution de formation dans le cadre d'études portant sur votre activité ? *(Choisir une seule réponse uniquement)*

☐ Oui, toujours ☐ Oui, parfois ☐ Ni oui, ni non ☐ Non rarement ☐ Non, jamais

63. Si oui, quelle est votre opinion sur cette coopération ?

Tout à fait instructive Plutôt instructive Je ne sais pas Plutôt non instructive Totalement non instructive
☐ ☐ ☐ ☐ ☐

64. Recrutez-vous pour formation pratique des stagiaires des centres de formation professionnelle ?

☐ Oui toujours ☐ Oui parfois ☐ Ni oui, ni non ☐ Non rarement ☐ Non jamais

V. Rapport aux institutions publiques de l'Etat et aux élus

65. En dehors des obligations légales, êtes-vous affilié ou adhérent à un organisme ou institution publique?

☐ Oui ☐ Non

66. Si oui, lequel

67. Etes-vous au courant des évolutions des lois et textes réglementaires en faveur de votre activité ? *(Choisir une seule réponse uniquement)*

Oui en permanence Oui quelquefois Ni oui, ni non Non rarement Non pas du tout
☐ ☐ ☐ ☐ ☐

68. Avez-vous déjà bénéficié d'une aide publique ? *(Choisir une seule réponse uniquement)*

☐ Oui toujours ☐ Oui parfois ☐ Ni oui, Ni non ☐ Non rarement ☐ Non jamais

69. Pensez-vous que les institutions publiques dans votre territoire contribuent à l'efficacité de votre activité ? *(Choisir une seule réponse uniquement)*

Certainement Oui Peut-être Oui Je ne sais pas Peut-être non Certainement non
☐ ☐ ☐ ☐ ☐

70. Avez-vous déjà eu un marché (commande publique) avec une institution publique ? (Choisir une seule réponse uniquement)

☐ Oui toujours ☐ Oui parfois ☐ Ni oui, ni non ☐ Non rarement ☐ Non jamais

71. Faites-vous ou avez-vous fait partie d'une association ou autre corporation ? (Choisir une seule réponse uniquement)

☐ Oui toujours ☐ Oui parfois ☐ Ni oui, Ni non ☐ Non rarement ☐ Non jamais

72. Etes-vous prêts à intégrer une telle corporation pour les besoins de votre activité ? (Choisir une seule réponse uniquement)

Certainement Oui Peut-être Oui Je ne sais pas Peut-être non Certainement non

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

73. Pourquoi ?

74. Avez-vous déjà essayé d'entreprendre quelque chose en commun avec une institution publique ?

☐ Oui ☐ Non

75. Si oui, quoi ?

76. Si oui, quelle appréciation en faites-vous ? (Choisir une seule réponse uniquement)

Tout à fait enrichissante Plutôt enrichissante Je ne sais pas Plutôt improductive Tout à fait improductive

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

77. Avez-vous confiance dans les institutions publiques au sein de votre territoire ? (Choisir une seule réponse uniquement)

☐ Oui, tout à fait ☐ Plutôt, oui ☐ Ni oui, ni non ☐ Plutôt non ☐ Non, pas du tout

78. Sinon, pourquoi ?

79. Avez-vous confiance dans les élus de votre commune ? (Choisir une seule réponse uniquement)

Oui, tout à fait Plutôt, oui Ni oui, ni non Plutôt non Non, pas du tout

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

80. Sinon, pourquoi ?

81. Participez-vous aux foires, expositions ou autre manifestation commerciale qu'organisent les différentes institutions locales (APC, ANSEJ CNAC, CCI, CAM, ANDI ou autre) ? (Choisir une seule réponse uniquement)

Oui toujours Oui parfois Ni oui, ni non Non rarement Non jamais

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

82. Sinon, pourquoi ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

Faute d'information

☐

Jamais invité

☐

Faute de temps

☐

Non intéressé

☐

Autre

☐

83. Si oui, quelle appréciation en faites-vous ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

Tout à fait enrichissante

☐

Plutôt enrichissante

☐

Je ne sais pas

☐

Plutôt improductive

☐

Tout à fait improductive

☐

84. Avez-vous déjà pris part aux formations dispensées par certaines de ces institutions ? (Choisir une seule réponse uniquement)

Oui toujours

☐

Oui parfois

☐

Ni oui, ni non

☐

Non rarement

☐

Non jamais

☐

85. Sinon, pourquoi ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

Faute d'information

☐

Faute de temps

☐

Mauvaise qualité

☐

Non intéressé

☐

Autre

☐

86. Si oui, qu'en pensez-vous ? (Choisir une ou plusieurs réponses)

Très intéressant

☐

Plutôt intéressant

☐

Ni intéressant
ni pas intéressant

☐

Plutôt pas intéressant

☐

Pas du tout
intéressant

☐

87. Un dernier mot concernant l'exercice de votre activité au sein de votre territoire ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Merci pour votre collaboration !

ANNEXE 2

2.1. Lettre de motivation à l'intention de responsables d'institutions publiques locales

HADJEM Madjid
20/07/2017.
Enseignant-chercheur, doctorant
Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou

Le

A

Monsieur le Directeur de
.....de Tizi-

Ouzou.

Objet : demande d'une entrevue.

Monsieur,

J'ai l'honneur de venir par ma présente solliciter votre haute bienveillance de bien vouloir m'accorder un entretien en vue de m'éclairer sur un certain nombre de questions liées à mes travaux d'enquête dans le cadre de la préparation de ma thèse de doctorat.

En effet, Monsieur, je prépare une thèse ayant pour thème « *Industrie et territoire : une analyse à partir du cas des agglomérations de Tizi-Ouzou* ». Dans cette perspective, je suis appelé, en plus de la collecte des données statistiques (analyse quantitative), à avoir des entretiens avec des responsables d'institutions publiques en charge des actions de développement économique local, telle que la votre (analyse qualitative).

Je tiens à vous rassurer, Monsieur le Directeur, que les informations qui découleront de notre entrevue auront une finalité purement scientifique et ne seront pas déviées de leur contexte. Dans cette perspective, les questions sont préétablies (ci-joint le guide d'entretien).

Permettez-moi également de vous informer, Monsieur, que le but de l'entrevue est surtout motivé par la connaissance de votre état d'esprit et votre vision des choses en tant qu'acteur de développement local intervenant directement sur le terrain dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Convaincu de l'intérêt que vous accorderiez à ma demande et dans l'espoir d'une réponse favorable, veuillez agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de mes salutations distinguées.

L'intéressé

ANNEXE 3

Guide d'entretien avec les responsables des institutions locales

Ce guide est un ensemble de questions, structurées autour de quatre axes majeurs, destinées à des professionnels de terrains, élus et responsables d'institutions locales en charge des missions de développement économique locale dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Il entre dans le cadre de nos travaux de recherche de terrain pour les besoins de notre thèse de doctorat en économie qui s'intitule « Industrie et territoire : une analyse à partir du cas des agglomérations d'entreprises dans la wilaya de Tizi-Ouzou ». Celle-ci a pour objet les agglomérations d'entreprises localisées (AEL), tant artisanales qu'industrielles, observées dans la wilaya et l'opportunité de leur promotion dans une démarche de Système productif localisé (SPL).

Ce guide vous est destiné en votre qualité d'homme de terrain. Votre opinion de professionnelle est amplement souhaitable et indispensable pour dépasser le cadre théorique et académique dans lequel s'insère notre problématique.

Aussi nous vous prions de nous faire honneur et de nous éclairer davantage par votre expérience et votre vécu professionnel, en apportant votre contribution en répondant aux questions qu'il contient.

Identification de l'interviewé

Nom : Prénom :

Formation :

Fonction :

Lieu d'exercice :

Nombre d'années d'expérience :

Date de l'entretien :

Lieu de l'entretien :

ANNEXE 3.1

Guide d'entretien avec les responsables des institutions d'aide à la création d'entreprise

ANNEXE 3.1.1 : Institution CNAC

AXE 1 : Aperçu de l'action de l'institution

- Q1.** *Au vu de votre expérience, quel bilan faites-vous de l'action de votre institution, notamment en matière de développement local, dans la wilaya ?*
- Q2.** *Quelles sont les contraintes majeures à vos actions sur le terrain ?*
- Q3.** *Pensez-vous avoir la marge de manœuvre nécessaire pour mener à bien vos actions au niveau local ?*
- Q4.** *Voyez-vous des insuffisances dans la réglementation en vigueur ?*
- Q7.** *Connaissez-vous les besoins et les potentialités réels des territoires de la wilaya ? Si oui, sur quelle base ?*

AXE 2 : La dimension territoriale de l'action

- Q8.** *L'échelle communale vous convient-elle comme échelle spatiale d'action ?*
- Q9.** *Le concept « Territoire » figure-t-il dans votre jargon ? Savez-vous ce qu'il signifie ?*
- Q9.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie facilite l'accomplissement de vos missions ?*
- Q11.** *On remarque que l'approche de l'Etat en matière de développement local est de type « fonctionnelle », i.e ; basée sur les ressources « génériques ». Le PAW en est l'exemple. Or, les experts soulignent que l'ère est à l'approche territoriale, basée sur les ressources « spécifiques ».*
➤ *Dans ce cas, quelles sont les chances de la CNAC de réussir ses actions de D.L ?*
- Q12.** *Ne pensez-vous pas que la faible part du secteur industriel dans les créations de la CNAC traduit le fait que celle-ci, tout comme les autres institutions publiques intervenant dans le développement local, manque d'ancrage territorial et connaît une gestion purement administrative de ses actions ?*
- Q13.** *Sur le site internet de la CNAC, on lit que la formation à laquelle sont soumis les candidats comprend cinq modules ; création, marketing, fiscalité, planification financière et comptabilité.*
➤ *Ne pensez-vous pas que l'introduction d'un module portant sur les bases élémentaires de la localisation des entreprises et le rôle de la composante territoriale en la matière soit également nécessaire et utile ?*
- Q14.** *On remarque que dans leurs campagnes de communication (site internet, conférences, manifestations économiques diverses, rencontres, déclarations, ...), les responsables de la CNAC se vantent surtout du nombre et de la diversité des projets créés :*
➤ *Vous ne pensez pas qu'il est aussi opportun de raisonner en termes de « ressources territoriales » révélées et exploitées ? Cela ne conférerait-il pas plus de chance de réussite et de pérennité aux projets ?*

AXE 3 : La dimension socioculturelle de l'action

- Q15.** *Selon vous, l'absence de synergie dans les interrelations entre acteurs du D.L est-elle due à l'impuissance du milieu ou à l'absence de volonté politique ?*
- Q16.** *Pensez-vous que la composante socioculturelle en Kabylie impacte vos actions sur le terrain ?*
- Q17.** *Quelle appréciation faites-vous de vos relations, en termes de coopération et d'échange, avec les autres acteurs de développement local (partenaires) ?*
- Q18.** *Concernant la qualité des choix de projets par les jeunes promoteurs,*
➤ *ne trouvez-vous pas qu'elle est empreinte de mimétisme et d'opportunisme ?*
➤ *N'y voyez-vous pas l'influence de la composante socioculturelle kabyle ?*

AXE 4 : Système productif local(SPL) et politiques systémiques

- Q19.** *On observe dans certains territoires de la wilaya la formation récente d'agglomérations de micro-entreprises spécialisées dans une branche d'activité (ex; robe kabyle à Bouzeguène, menuiserie du bois à Beni-zmenzer, agroalimentaire à Boghni,...). Expression de dynamiques territoriales. Pourtant, la CNAC n'en parle pas.*
➤ *Quelle est votre interprétation de la chose ?*
➤ *Ne pensez-vous pas qu'il s'agit là de ressources territoriales à explorer ?*
➤ *N'est ce pas là l'occasion de se lancer dans les politiques systémiques ?*
- Q20.** *Savez-vous ce qu'est un Système productif localisé (SPL) ?*
- Q21.** *A votre avis, pourquoi la CNAC se cantonne-t-elle dans des politiques isolées uniquement ? Pourquoi n'engage-t-elle pas aussi des politiques systémiques, tels que les SPL dont l'efficacité a été démontrée de part le monde ?*
- Q23.** *Pensez-vous de même que la composante socioculturelle en Kabylie y soit favorable ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.1.2 : Institution ANGEM

AXE 1 : Aperçu de l'action de l'institution

- Q1.** *Au vu de votre expérience, quel bilan faites-vous de l'action de votre institution, notamment en matière de développement local, dans la wilaya ?*
- Q2.** *Quelles sont les contraintes majeures à vos actions sur le terrain ?*
- Q3.** *Pensez-vous avoir la marge de manœuvre nécessaire pour mener à bien vos actions au niveau local ?*
- Q4.** *Votre sélection des projets suit-elle une logique sectorielle ou bien une logique spatiale (territoriale) ?*
- Q5.** *Connaissez-vous les besoins et les potentialités réels des territoires de la wilaya ? Si oui, sur quelle base ?*

AXE 2 : La dimension territoriale de l'action

- Q6.** *L'échelle communale vous convient-elle comme échelle spatiale d'action ?*
- Q7.** *Le concept « Territoire » figure-t-il dans votre jargon ? Savez-vous ce qu'il signifie ?*
- Q8.** *On remarque que l'approche de l'Etat en matière de développement local est de type « fonctionnelle », i.e ; basée sur les ressources « génériques ». Le PAW en est l'exemple. Or, les experts soulignent que l'ère est à l'approche territoriale, basée sur les ressources « spécifiques ».*
➤ *Dans ce cas, quelles sont les chances de l'ANGEM de réussir ses actions de D.L ?*
- Q10.** *Sur le site internet de l'ANGEM, on lit que la formation à laquelle sont soumis les candidats comprend cinq modules ; création, marketing, fiscalité, planification financière et comptabilité.*
Ne pensez-vous pas que l'introduction d'un module portant sur les bases élémentaires de la localisation des entreprises et le rôle de la composante territoriale en la matière soit également nécessaire et utile ?

AXE 3 : La dimension socioculturelle de l'action

- Q12.** *Selon vous, l'absence de synergie dans les interrelations entre acteurs du D.L est-elle due à l'impuissance du milieu ou à l'absence de volonté politique ?*
- Q13.** *Pensez-vous que la composante socioculturelle en Kabylie impacte vos actions sur le terrain ?*
- Q14.** *Quelle appréciation faites-vous de vos relations, en termes de coopération et d'échange, avec les autres acteurs de développement local (partenaires) ?*
- Q15.** *Concernant la qualité des choix de projets par les promoteurs,*
➤ *ne trouvez-vous pas qu'elle est empreinte de mimétisme et d'opportunisme ?*
➤ *N'y voyez-vous pas l'influence de la composante socioculturelle kabyle ?*

AXE 4 : Système productif local(SPL) et politiques systémiques

- Q16.** *On observe dans certains territoires de la wilaya la formation récente d'agglomérations de micro-entreprises spécialisées dans une branche d'activité (ex; robe kabyle à Bouzeguène, menuiserie du bois à Beni-zmenzer, agroalimentaire à Boghni,...). Expression de dynamiques territoriales. Pourtant, l'ANGEM n'en parle pas.*
➤ *Quelle est votre interprétation de la chose ?*
➤ *Ne pensez-vous pas qu'il s'agit là de ressources territoriales à explorer ?*
➤ *N'est ce pas là l'occasion de se lancer dans les politiques systémiques ?*
- Q17.** *Savez-vous ce qu'est un Système productif localisé (SPL) ?*
- Q18.** *A votre avis, pourquoi l'ANGEM se cantonne-t-elle dans des politiques isolées uniquement ? Pourquoi n'engage-t-elle pas aussi des politiques systémiques, tels que les SPL dont l'efficacité a été avérée par de nombreux cas dans le monde ?*
- Q19.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie autorise la mise en place d'une telle forme d'organisation industrielle ?*
- Q20.** *Pensez-vous de même que la composante socioculturelle en Kabylie y soit favorable ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.1.3 : Institution ANSEJ

AXE 1 : Aperçu de l'action de l'institution

- Q1.** Au vu de votre expérience, quel bilan faites-vous de l'action de votre institution, notamment en matière de développement local, dans la wilaya ?
- Q2.** Quelles sont les contraintes majeures à vos actions sur le terrain ?
- Q3.** Pensez-vous avoir la marge de manœuvre nécessaire pour mener à bien vos actions au niveau local ?
- Q4.** Votre sélection des projets suit-elle une logique sectorielle ou bien une logique spatiale (territoriale) ?
- Q5.** Connaissez-vous les besoins et les potentialités réels des territoires de la wilaya ? Si oui, sur quelle base ?

AXE 2 : La dimension territoriale de l'action

- Q6.** L'échelle communale vous convient-elle comme échelle spatiale d'action ?
- Q7.** Le concept « Territoire » figure-t-il dans votre jargon ? Savez-vous ce qu'il signifie ?
- Q8.** On remarque que l'approche de l'Etat en matière de développement local est de type « fonctionnelle », i.e ; basée sur les ressources « génériques ». Le PAW en est l'exemple. Or, les experts soulignent que l'ère est à l'approche territoriale, basée sur les ressources « spécifiques ».
- Dans ce cas, quelles sont les chances de l'ANSEJ de réussir ses actions de D.L ?
- Q9.** Ne pensez-vous pas que la faible part du secteur industriel dans les créations de l'ANSEJ traduit le fait que celle-ci, tout comme les autres institutions publiques intervenant dans le développement local, manque d'ancrage territorial et connaît une gestion purement administrative de ses actions ?
- Q10.** Sur le site internet de l'ANSEJ, on lit que la formation à laquelle sont soumis les candidats comprend cinq modules ; création, marketing, fiscalité, planification financière et comptabilité.
- Ne pensez-vous pas que l'introduction d'un module portant sur les bases élémentaires de la localisation des entreprises et le rôle de la composante territoriale en la matière soit également nécessaire et utile ?
- Q11.** En 2012, nous avons réalisé une étude sur la répartition spatiale et sectorielle des projets créés dans le cadre de l'ANSEJ dans la wilaya. Il en est ressorti des disparités sur les deux niveaux : concentration de projets dans les services et au chef-lieu de wilaya.
- Ne pensez-vous pas que cela traduit, dans une certaine mesure, la sous, voire la non exploitation des ressources des autres territoires de la wilaya, d'une part et une divergence dans les objectifs des promoteurs et ceux de l'ANSEJ, d'autre part ?

AXE 3 : La dimension socioculturelle de l'action

- Q12.** Selon vous, l'absence de synergie dans les interrelations entre acteurs du D.L est-elle due à l'impuissance du milieu ou à l'absence de volonté politique ?
- Q13.** Pensez-vous que la composante socioculturelle en Kabylie impacte vos actions sur le terrain ?
- Q14.** Quelle appréciation faites-vous de vos relations, en termes de coopération et d'échange, avec les autres acteurs de développement local (partenaires) ?
- Q15.** Concernant la qualité des choix de projets par les jeunes promoteurs,
- ne trouvez-vous pas qu'elle est empreinte de mimétisme et d'opportunisme ?
- N'y voyez-vous pas l'influence de la composante socioculturelle kabyle ?

AXE 4 : Système productif local(SPL) et politiques systémiques

- Q16.** On observe dans certains territoires de la wilaya la formation récente d'agglomérations de micro-entreprises spécialisées dans une branche d'activité (ex; robe kabyle à Bouzeguène, menuiserie du bois à Beni-zmenzer, agroalimentaire à Boghni,...). Expression de dynamiques territoriales. Pourtant, l'ANSEJ n'en parle pas.
- Quelle est votre interprétation de la chose ?
- Ne pensez-vous pas qu'il s'agit là de ressources territoriales à explorer ?
- N'est ce pas là l'occasion de se lancer dans les politiques systémiques ?
- Q17.** Savez-vous ce qu'est un Système productif localisé (SPL) ?
- Q18.** A votre avis, pourquoi l'ANSEJ se cantonne-t-elle dans des politiques isolées uniquement ? Pourquoi n'engage-t-elle pas aussi des politiques systémiques, tels que les SPL dont l'efficacité est démontrée de part le monde ?
- Q19.** Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie autorise la mise en place d'une telle forme d'organisation industrielle ?
- Q20.** Pensez-vous de même que la composante socioculturelle en Kabylie y soit favorable ?

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.1.4 : Institution ANDI

AXE 1 : Aperçu de l'action de l'institution

- Q1.** Au vu de votre expérience, quel bilan faites-vous de l'action de votre institution, notamment en matière de développement local, dans la wilaya ?
- Q2.** Quelles sont les contraintes majeures à vos actions sur le terrain ?
- Q3.** Pensez-vous avoir la marge de manœuvre nécessaire pour mener à bien vos actions au niveau local ?
- Q4.** Voyez-vous des insuffisances dans la réglementation en vigueur ?
- Q5.** Quelles sont les améliorations que vous souhaiteriez que l'on apporte dans vos prérogatives ?
- Q6.** Connaissiez-vous les besoins et les potentialités réels des territoires de la wilaya ? Si oui, sur quelle base ?

AXE 2 : La dimension territoriale de l'action

- Q7.** L'échelle communale vous convient-elle comme échelle spatiale d'action ?
- Q8.** Le concept « Territoire » figure-t-il dans votre jargon ? Savez-vous ce qu'il signifie ?
- Q9.** Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie facilite l'accomplissement de vos missions ?
- Q10.** Selon votre site internet, l'une des missions de l'ANDI est « la promotion des opportunités et potentialités territoriales ».
- Qu'entendez-vous par potentialités territoriales ?
- Q11.** On remarque que l'approche de l'Etat en matière de développement local est de type « fonctionnelle », i.e ; basée sur les ressources « génériques ». Le PAW en est l'exemple. Or, les experts soulignent que l'heure est à l'approche territoriale, basée sur les ressources « spécifiques ».
- Dans ce cas, quelles sont les chances de l'ANDI de réussir ses actions de D.L ?
- Q12.** Ne pensez-vous pas que la faible part du secteur industriel dans les créations de l'ANDI traduit le fait que celle-ci, tout comme les autres institutions publiques intervenant dans le développement local, manque d'ancrage territorial et connaît une gestion purement administrative de ses actions ?
- Q13.** On remarque que dans leurs campagnes de communication (site internet, conférences, manifestations économiques diverses, rencontres, déclarations, ...), les responsables de l'ANDI se vantent surtout du nombre et de la diversité des projets créés :
- Vous ne pensez pas qu'il est aussi opportun de raisonner en termes de « ressources territoriales » révélées et exploitées ?
 - Cela ne conférerait-il pas plus de chance de réussite et de pérennité aux projets ?
 - Ne serait-il pas aussi un moyen de redynamiser les procédures de recouvrement des crédits octroyés et, partant, d'atténuer, un tant soit peu, la pression sur le Trésor public ?

AXE 3 : La dimension socioculturelle de l'action

- Q14.** Quelle appréciation faites-vous de vos relations, en termes de coopération et d'échange, avec les autres acteurs de développement local (partenaires) ?
- Q15.** Pensez-vous que la composante socioculturelle en Kabylie impacte vos actions sur le terrain ?
- Q16.** Selon vous, l'absence de synergie dans les interrelations entre acteurs du D.L est-elle due à l'impuissance du milieu ou à l'absence de volonté politique ?
- Q17.** Concernant la qualité des choix de projets par les investisseurs :
- ne trouvez-vous pas qu'elle est empreinte de mimétisme et d'opportunisme ?
 - N'y voyez-vous pas l'influence de la composante socioculturelle kabyle ?

AXE 4 : Système productif local(SPL) et politiques systémiques

- Q18.** On observe dans certains territoires de la wilaya la formation récente d'agglomérations de micro-entreprises spécialisées dans une branche d'activité (ex; menuiserie du bois à Beni-zmenzer, agroalimentaire à Boghni,...). Expression de dynamiques territoriales. Pourtant, l'ANDI n'en parle pas.
- Quelle est votre interprétation de la chose ?
 - Ne pensez-vous pas qu'il s'agit là de ressources territoriales à explorer ?
 - N'est ce pas là l'occasion de se lancer dans les politiques systémiques ?
- Q19.** Savez-vous ce qu'est un Système productif localisé (SPL) ?
- Q20.** A votre avis, pourquoi l'ANDI, eu égard à ses relations avec d'autres Agences internationales, se cantonne-t-elle dans des politiques isolées uniquement ? Pourquoi n'engage-t-elle pas aussi des politiques systémiques, tels que les SPL dont l'efficacité a été avérée par de nombreux cas dans le monde, notamment chez vos partenaires italien et français ?
- Q21.** Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie autorise la mise en place d'une telle forme d'organisation industrielle ?
- Q22.** Pensez-vous de même que la composante socioculturelle en Kabylie y soit favorable ?

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.2

Guide d'entretien avec les responsables des institutions d'encadrement de l'action d'entreprises existantes

ANNEXE 3.2.1 : Institution Chambre de l'artisanat et des métiers de Tizi-Ouzou

- Q1.** *Au vu de votre expérience, quelle lecture faites-vous de la pratique du développement local en Algérie de façon générale et dans la wilaya de T.O de façon particulière ?*
- Q2.** *Pensez-vous avoir la marge de manœuvre nécessaire pour mener à bien vos actions au niveau local ?*
- Q3.** *Voyez-vous des insuffisances dans la réglementation en vigueur ?*
- Q4.** *Quelles sont les améliorations que vous souhaiteriez que l'on apporte dans vos prérogatives ?*
- Q5.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie facilite l'accomplissement de vos missions ?*
- Q6.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale ancestrale (traditionnelle) serait plus pertinente pour votre action locale (ex ; Tajemaât sous forme de comité de quartier ou d'association villageoise,...) ?*
- Q7.** *Au regard des missions qui vous sont légalement confiées et qui ont pour but de promouvoir et développer l'activité artisanale, que répondez-vous aux artisans, notamment ébénistes de Béni-Zmenzer et les couturières de robes kabyles de Bouzeguène (nous citons les résultats de nos enquêtes de terrain), qui considèrent que vos actions ne vont pas dans ce sens.*
- Q8.** *Dans votre jargon figure-t-il le concept « Territoire » ? Savez-vous ce qu'il signifie ?*
- Q9.** *Ne pensez-vous pas que le « Territoire » est le « chaînon manquant » en matière de développement local, notamment dans le domaine de l'artisanat ?*
- Q10.** *Comment jugez-vous vos relations avec les autres acteurs du territoire ? Pensez-vous que ces relations débouchent sur des synergies ?*
- Q11.** *Pensez-vous que la composante socioculturelle en Kabylie impacte vos actions sur le terrain ?*
- Q12.** *Pensez-vous que dans le contexte algérien, et particulièrement de la wilaya de Tizi-Ouzou, les politiques systémiques en faveur des PME, dans le secteur de l'artisanat seraient plus appropriées que les politiques isolées ? Sinon, pourquoi ?*
- Q13.** *Savez-vous ce qu'est un Système productif localisé (SPL) ?*
- Q14.** *Pensez-vous que dans le contexte actuel une démarche SPL serait opportune pour le développement des activités artisanales ?*
- Q15.** *Pensez-vous qu'actuellement la Direction de l'artisanat et du tourisme a les prérogatives et la compétence nécessaires pour participer à une démarche SPL ?*
- Q16.** *Pensez-vous de même que la composante socioculturelle en Kabylie y soit favorable ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.2.2 : Institution : Chambre de commerce et d'industrie de Tizi-Ouzou

AXE 1 : Aperçu de l'action de l'institution

- Q1.** *Au vu de votre expérience, quel bilan faites-vous de l'action de votre institution, notamment en matière de développement local, dans la wilaya ?*
- Q2.** *Quelles sont les contraintes majeures à vos actions sur le terrain ?*
- Q3.** *Pensez-vous avoir la marge de manœuvre nécessaire pour mener à bien vos actions au niveau local ?*
- Q4.** *Voyez-vous des insuffisances dans la réglementation en vigueur ?*
- Q5.** *Quelles sont les améliorations que vous souhaiteriez que l'on apporte dans vos prérogatives ?*
- Q6.** *Votre démarche suit-elle une logique sectorielle ou bien une logique territoriale ?*
- Q7.** *Connaissez-vous les besoins et les potentialités réels des territoires de la wilaya ? Si oui, sur quelle base ?*

AXE 2 : La dimension territoriale de l'action

- Q8.** *L'échelle communale vous convient-elle comme échelle spatiale d'action ?*
- Q9.** *Le concept « Territoire » figure-t-il dans votre jargon ? Savez-vous ce qu'il signifie ?*
- Q10.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie facilite l'accomplissement de vos missions ?*
- Q11.** *On remarque que l'approche de l'Etat en matière de développement local est de type « fonctionnelle », i.e ; basée sur les ressources « génériques ». Le PAW en est l'exemple. Or, les experts soulignent que l'ère est à l'approche territoriale, basée sur les ressources « spécifiques ».*
- *Dans ce cas, quelles sont les chances de la CCI de réussir ses actions ?*
- Q12.** *Ne pensez-vous pas que la faible part du secteur industriel dans les créations d'entreprises dans la wilaya traduit le fait que les institutions publiques intervenant dans le développement local, manquent d'ancrage territorial et connaissent une gestion purement administrative de leurs actions ?*
- Q13.** *Sur le site internet de la CCI, on lit que des formations sont proposées aux adhérents. Elles ont trait à la fiscalité, la normalisation, archives, etc.*
- *Ne pensez-vous pas que l'introduction d'un module portant sur les bases élémentaires de la localisation des entreprises et le rôle de la composante territoriale en la matière serait également souhaitable ?*

AXE 3 : La dimension socioculturelle de l'action

- Q15.** *Selon vous, l'absence de synergie dans les interrelations entre acteurs du D.L est-elle due à l'impuissance du milieu ou à l'absence de volonté politique ?*
- Q16.** *Pensez-vous que la composante socioculturelle en Kabylie impacte vos actions sur le terrain ?*
- Q17.** *Quelle appréciation faites-vous de vos relations, en termes de coopération et d'échange, avec vos partenaires ?*
- Q18.** *Concernant la nature des choix de projets par les entrepreneurs dans la wilaya ;*
- *ne trouvez-vous pas qu'elle est empreinte de mimétisme et d'opportunisme ?*
 - *N'y voyez-vous pas l'influence de la composante socioculturelle kabyle ?*

AXE 4 : Système productif local(SPL) et politiques systémiques

- Q19.** *On observe dans certains territoires de la wilaya la formation récente d'agglomérations de micro-entreprises, tant artisanales qu'industrielles, spécialisées dans une branche d'activité (ex; menuiserie du bois à Beni-Zmenzer, agroalimentaire à Boghni,...). Expression de dynamiques territoriales. Pourtant, la CCI n'en parle pas.*
- *Quelle est votre interprétation de la chose ?*
 - *Ne pensez-vous pas qu'il s'agit là de ressources territoriales à explorer ?*
 - *N'est ce pas là l'occasion de se lancer dans les politiques systémiques, eu égard notamment à votre compétence en matière d'aménagement du territoire et de l'urbanisme commercial ?*
- Q20.** *Savez-vous ce qu'est un Système productif localisé (SPL) ?*
- Q21.** *A votre avis, pourquoi la CCI se cantonne-t-elle dans des politiques isolées uniquement ? Pourquoi n'engage-t-elle pas aussi des politiques systémiques, tels que les SPL, sachant qu'elle est l'institution la mieux placée pour cela ?*
- Q22.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie autorise la mise en place d'une telle forme d'organisation industrielle ?*
- Q23.** *Pensez-vous de même que la composante socioculturelle en Kabylie y soit favorable ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.2.3 : Institution : Direction de l'artisanat et du tourisme de Tizi-Ouzou

- Q1.** *Au vu de votre expérience, quelle lecture faites-vous de la pratique du développement local en Algérie de façon générale et dans la wilaya de T.O de façon particulière ?*
- Q2.** *Pensez-vous avoir la marge de manœuvre nécessaire pour mener à bien vos actions au niveau local ?*
- Q3.** *Voyez-vous des insuffisances dans la réglementation en vigueur ?*
- Q4.** *Quelles sont les améliorations que vous souhaiteriez que l'on apporte dans vos prérogatives ?*
- Q5.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie facilite l'accomplissement de vos missions ?*
- Q6.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale ancestrale (traditionnelle) serait plus pertinente pour votre action locale (ex ; Tajemaât sous forme de comité de quartier ou d'association villageoise,...) ?*
- Q7.** *Au regard des missions qui vous sont légalement confiées et qui ont pour but de promouvoir et développer l'activité artisanale, que répondriez-vous aux artisans, notamment ébénistes de Béni-Zmenzer et les couturières de robes kabyles de Bouzeguène (nous citons les résultats de nos enquêtes de terrain), qui considèrent que vos actions ne vont pas dans ce sens.*
- Q8.** *Dans votre jargon figure-t-il le concept « Territoire » ? Savez-vous ce qu'il signifie ?*
- Q9.** *Ne pensez-vous pas que le « Territoire » est le « chaînon manquant » en matière de développement local, notamment dans le domaine de l'artisanat ?*
- Q10.** *Comment jugez-vous vos relations avec les autres acteurs du territoire ? Pensez-vous que ces relations débouchent sur des synergies ?*
- Q11.** *Pensez-vous que la composante socioculturelle en Kabylie impacte vos actions sur le terrain ?*
- Q12.** *Pensez-vous que dans le contexte algérien, et particulièrement de la wilaya de Tizi-Ouzou, les politiques systémiques en faveur des PME, dans le secteur de l'artisanat seraient plus appropriées que les politiques isolées ? Sinon, pourquoi ?*
- Q13.** *Savez-vous ce qu'est un Système productif localisé (SPL) ?*
- Q14.** *Pensez-vous que dans le contexte actuel une démarche SPL serait opportune pour le développement des activités artisanales ?*
- Q15.** *Pensez-vous que la Direction de l'artisanat et du tourisme actuellement a les prérogatives et la compétence nécessaires pour participer à une démarche SPL ?*
- Q16.** *Pensez-vous de même que la composante socioculturelle en Kabylie y soit favorable ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.3 : Guides d'entretiens avec les élus locaux

ANNEXE 3.3.1. Assemblée Populaire de la Wilaya de Tizi-Ouzou

ANNEXE 3.3.1.1. Président de la Commission de développement local et Investissement de l'APW

- Q1.** *Au vu de votre expérience au sein de la commission chargée du développement local, quelle lecture faites-vous de la pratique de ce dernier en Algérie ?*
- Q2.** *Pensez-vous avoir la marge de manœuvre nécessaire pour mener à bien vos actions au niveau local ?*
- Q3.** *Quelles sont les améliorations que vous souhaiteriez que l'on apporte dans vos prérogatives ?*
- Q4.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie facilite l'accomplissement de vos missions ?*
- Q5.** *Comment expliquez-vous l'écart souvent observé entre les objectifs des politiques engagées et les résultats pratiques ?*
- Q6.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale ancestrale (traditionnelle) serait plus pertinente pour l'action économique locale (ex ; la résurgence de la Tajemaât sous forme de comité de quartier ou d'association villageoise dans la gestion des affaires quotidiennes locales) ?*
- Q7.** *Connaissez-vous les besoins et les potentialités des communes ? Si oui, sur quelle base ?*
- Q8.** *Dans votre jargon figure-t-il le concept « Territoire » ? Savez-vous ce qu'il signifie ?*
- Q9.** *Ne peut-on pas dire que le « Territoire » est le « chaînon manquant » en matière de développement local en Algérie ?*
- Q10.** *Ne pensez-vous pas justement que les institutions publiques intervenant dans le développement local manquent d'ancrage territorial, ce que traduisent les échecs répétés (la faible création de richesses) et la gestion purement administrative du processus ?*
- Q11.** *Ne trouvez-vous pas qu'en Algérie (T.O) c'est justement la qualité des acteurs, malgré leur diversité, qui fait défaut, leur contribution au D.L est de ce fait faible ?*
- Q12.** *Quelles sont les actions que vous avez déjà menées en faveur des activités économiques et artisanales dans les communes ? Y aviez-vous rencontré des contraintes ?*
- Q13.** *Pensez-vous que l'absence de synergie dans les interrelations entre acteurs soit due à l'impuissance du milieu ou à l'absence de volonté politique ?*
- Q14.** *Que répondez-vous aux artisans et industriels qui déclarent (nous citons les résultats de nos enquêtes) que vos actions sur le terrain sont quasi-absentes ?*
- Q15.** *Comment interprétez-vous la forte concentration de certaines activités spécialisées aux niveaux de certaines communes de la wilaya (robes kabyles Bouzeguène, ébénisterie à Béni-Zmenzer, agroalimentaire à Boghni) ?*
- Q16.** *Ne pensez-vous pas que certaines communes s'acheminent vers une spécialisation territoriale ?*
- Q17.** *Ne pensez-vous pas qu'il s'agit là de ressources « latentes » que des acteurs-entrepreneurs (artisans, industriels) ont su révéler seuls ?*
- Q18.** *Pensez-vous que la composante socioculturelle en Kabylie impacte vos actions sur le terrain ?*
- Q19.** *Pensez-vous que dans le contexte algérien, et particulièrement de la wilaya de Tizi-Ouzou, les politiques systémiques en faveur des PME seraient plus appropriées que les politiques isolées ? Sinon, pourquoi ?*
- Q20.** *Savez-vous ce qu'est un Système productif localisé (SPL) ?*
- Q21.** *Pensez-vous que les SPL soient une bonne stratégie pour l'action économique locale en Algérie ?*
- Q22.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie autorise la mise en place d'une telle forme d'organisation industrielle ?*
- Q23.** *Pensez-vous de même que la composante socioculturelle en Kabylie y soit favorable ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.3.1.2 : Président de la Commission Artisanat de l'APW de Tizi-Ouzou

- Q1.** *Au vu de votre expérience au sein de la commission chargée du développement local, quelle lecture faites-vous de la pratique de ce dernier en Algérie ?*
- Q2.** *Pensez-vous avoir la marge de manœuvre nécessaire pour mener à bien vos actions ?*
- Q3.** *Quelles sont les améliorations que vous souhaiteriez que l'on apporte dans vos prérogatives ?*
- Q4.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie facilite l'accomplissement de vos missions ?*
- Q5.** *Comment expliquez-vous les écarts permanents entre les objectifs fixés et les résultats obtenus ?*
- Q7.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale ancestrale (traditionnelle) serait plus pertinente pour l'action économique locale (ex ; la résurgence de la Tajemaât sous forme de comité de quartier ou d'association villageoise dans la gestion des affaires quotidiennes locales) ?*
- Q8.** *Connaissez-vous les besoins et les potentialités de votre commune ? Si oui, sur quelle base ?*
- Q9.** *Dans votre jargon figure-t-il le concept « Territoire » ? Savez-vous ce qu'il signifie ?*
- Q10.** *Ne peut-on pas dire que le « Territoire » est le « chaînon manquant » en matière de développement local en Algérie ?*
- Q11.** *Ne pensez-vous pas justement que les institutions publiques intervenant dans le développement local manquent d'ancrage territorial, ce que traduisent les échecs répétés (la faible création de richesses) et la gestion purement administrative du processus ?*
- Q12.** *Ne trouvez-vous pas qu'en Algérie (T.O) c'est justement la qualité des acteurs, malgré leur diversité, qui fait défaut, leur contribution au D.L est de ce fait faible ?*
- Q13.** *Quelles sont les actions que vous avez déjà menées en faveur des activités économiques et artisanales dans les communes ? Y aviez-vous rencontré des contraintes ?*
- Q14.** *Pensez-vous que l'absence de synergie dans les interrelations entre acteurs soit due à l'impuissance du milieu ou à l'absence de volonté politique ?*
- Q15.** *Que répondez-vous aux artisans et industriels qui déclarent (nous citons les résultats de nos enquêtes) que vos actions sur le terrain sont quasi-absentes ?*
- Q16.** *Comment interprétez-vous la forte concentration de certaines activités spécialisées aux niveaux de certaines communes de la wilaya (robes kabyles Bouzeguène, ébénisterie à Béni-Zmenzer) ?*
- Q17.** *Ne pensez-vous pas que certaines communes s'acheminent vers une spécialisation territoriale ?*
- Q18.** *Ne pensez-vous pas qu'il s'agit là de ressources « latentes » que des acteurs-entrepreneurs (artisans, industriels) ont su révéler seuls ?*
- Q19.** *Pensez-vous que la composante socioculturelle en Kabylie impacte vos actions sur le terrain ?*
- Q20.** *Pensez-vous que dans le contexte algérien, et particulièrement de la wilaya T.O, les politiques systémiques en faveur des PME seraient plus appropriées que les politiques isolées ? Sinon, pourquoi ?*
- Q21.** *Savez-vous ce qu'est un Système productif localisé (SPL) ?*
- Q22.** *Pensez-vous que les SPL soient une bonne stratégie pour l'action économique locale en Algérie ?*
- Q23.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie autorise la mise en place d'une telle forme d'organisation industrielle ?*
- Q24.** *Pensez-vous de même que la composante socioculturelle en Kabylie y soit favorable ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.3.2 : Assemblées Populaires Communales (APC)

ANNEXE 3.3.2.1 : Présidents d'Assemblées Populaires Communales (APC)

- Q1.** *Au vu de votre expérience, quelle lecture faites-vous de la pratique du développement local en Algérie de façon générale et dans la wilaya de T.O de façon particulière ?*
- Q2.** *Pensez-vous avoir la marge de manœuvre nécessaire pour mener à bien vos actions au niveau local ?*
- Q3.** *Quelles sont les améliorations que vous souhaiteriez que l'on apporte dans vos prérogatives ?*
- Q4.** *L'organisation territoriale de l'Algérie facilite-t-elle l'accomplissement de vos missions ?*
- Q5.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale ancestrale (traditionnelle) serait plus pertinente pour l'action économique locale (ex ; la résurgence de la Tajemaât sous forme de comité de quartier ou d'association villageoise dans la gestion des affaires quotidiennes locales) ?*
- Q6.** *Connaissez-vous les besoins et les potentialités de votre commune ? Si oui, sur quelle base ?*
- Q7.** *Dans votre jargon figure-t-il le concept « Territoire » ? Savez-vous ce qu'il signifie ?*
- Q8.** *Ne pensez-vous pas que le « Territoire » est le « chaînon manquant » en matière de développement local ?*
- Q9.** *Quelles sont les actions que vous avez déjà menées en faveur des activités économiques de votre commune ? Y aviez-vous rencontré des contraintes ?*
- Q10.** *Comment interprétez-vous la forte concentration d'ateliers spécialisés dans la production d'un certain produit dans votre commune ?*
- Q11.** *Ne pensez-vous pas que votre commune s'achemine vers une spécialisation territoriale ?*
- Q12.** *Ne pensez-vous pas qu'il s'agit là d'une ressource « latente » que des entrepreneurs ont su révéler ?*
- Q13.** *Comment jugez-vous vos relations avec les autres acteurs du territoire ? Débouchent-elles sur des synergies ?*
- Q14.** *Avez-vous des relations avec les associations et comités de villages de la commune ? Comment les jugez-vous ? Pouvez-vous nous citer des actions que vous auriez menées ensemble ?*
- Q15.** *Que répondez-vous aux entrepreneurs de votre commune qui déclarent que vos actions sur le terrain sont quasi-absentes (nous citons les résultats de notre enquête) ?*
- Q16.** *Pensez-vous que la composante socioculturelle en Kabylie impacte vos actions sur le terrain ?*
- Q17.** *Pensez-vous que dans le contexte algérien, et particulièrement de la wilaya de Tizi-Ouzou, les politiques systémiques en faveur des PME seraient plus appropriées que les politiques isolées ? Sinon, pourquoi ?*
- Q18.** *Savez-vous ce qu'est un Système productif localisé (SPL) ?*
- Q19.** *Pensez-vous que les SPL soient une bonne stratégie industrielle pour l'action économique locale en Algérie ?*
- Q20.** *Pensez-vous que la commune algérienne actuellement a les prérogatives et la compétence nécessaires pour participer à une démarche SPL ?*
- Q21.** *Pensez-vous de même que la composante socioculturelle en Kabylie y soit favorable ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.3.2.2 : Président de la Commission Artisanat de l'APC de Bouzeguène

- Q1.** *Au vu de votre expérience au sein de la commission chargée de l'artisanat, quelle lecture faites-vous de la pratique du développement local en Algérie ?*
- Q2.** *Pensez-vous que votre commission a la marge de manœuvre nécessaire pour mener à bien ses actions au niveau local ?*
- Q3.** *Quelles sont les améliorations que vous souhaiteriez que l'on apporte dans vos prérogatives ?*
- Q4.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie facilite l'accomplissement de vos missions ?*
- Q5.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale ancestrale (traditionnelle) serait plus pertinente pour votre action ?*
- Q6.** *Connaissez-vous les besoins et les potentialités de votre commune ? Si oui, sur quelle base ?*
- Q7.** *Dans votre jargon figure-t-il le concept « Territoire » ? Savez-vous ce qu'il signifie ?*
- Q8.** *Quelles sont les actions que vous avez déjà menées en faveur des activités artisanales de votre commune ? Y aviez-vous rencontré des contraintes ?*
- Q9.** *Comment interprétez-vous la forte concentration d'ateliers de confection de robes kabyles dans votre commune ?*
- Q10.** *Ne pensez-vous pas que votre commune s'achemine vers une spécialisation territoriale ?*
- Q11.** *Ne pensez-vous pas qu'il s'agit là d'une ressource « latente » que les artisanes ont su révéler ?*
- Q12.** *Comment jugez-vous vos relations avec les autres acteurs du territoire ? Pensez-vous qu'elles débouchent sur des synergies ?*
- Q13.** *Que répondez-vous à l'écrasante majorité des artisanes qui déclarent (nous citons les résultats de notre enquête) que vos actions sur le terrain sont absentes ?*
- Q14.** *Pensez-vous que la composante socioculturelle en Kabylie impacte vos actions sur le terrain ?*
- Q15.** *Savez-vous ce qu'est un Système productif localisé (SPL) ?*
- Q16.** *Pensez-vous que les SPL soient une bonne stratégie industrielle pour la promotion (et l'industrialisation) de l'activité de confection de robes kabyles à Bouzeguène ?*
- Q17.** *Pensez-vous que la commune algérienne actuellement a les prérogatives et la compétence nécessaires pour participer à une démarche SPL ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

**ANNEXE 3.3.2.2 : Présidents des Commissions Economie, Finances
et Investissement des APC**

- Q1.** *Au vu de votre expérience au sein de la commission chargée de l'artisanat, quelle lecture faites-vous de la pratique du développement local en Algérie ?*
- Q2.** *Pensez-vous que votre commission a la marge de manœuvre nécessaire pour mener à bien ses actions au niveau local ?*
- Q3.** *Quelles sont les améliorations que vous souhaiteriez que l'on apporte dans vos prérogatives ?*
- Q4.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale de l'Algérie facilite l'accomplissement de vos missions ?*
- Q5.** *Pensez-vous que l'organisation territoriale ancestrale (traditionnelle) serait plus pertinente pour votre action ?*
- Q6.** *Connaissez-vous les besoins et les potentialités de votre commune ? Si oui, sur quelle base ?*
- Q7.** *Dans votre jargon figure-t-il le concept « Territoire » ? Savez-vous ce qu'il signifie ?*
- Q8.** *Quelles sont les actions que vous avez déjà menées en faveur des activités artisanales de votre commune ? Y aviez-vous rencontré des contraintes ?*
- Q9.** *Comment interprétez-vous la forte concentration d'ateliers d'ébénisterie dans votre commune ?*
- Q10.** *Ne pensez-vous pas que votre commune s'achemine vers une spécialisation territoriale ?*
- Q11.** *Ne pensez-vous pas qu'il s'agit là d'une ressource « latente » que les artisans ont su révéler ?*
- Q12.** *Comment jugez-vous vos relations avec les autres acteurs du territoire ? Pensez-vous qu'elles débouchent sur des synergies ?*
- Q13.** *Que répondez-vous à l'écrasante majorité des artisans qui déclarent (nous citons les résultats de notre enquête) que vos actions sur le terrain sont quasi-absentes ?*
- Q14.** *Pensez-vous que la composante socioculturelle en Kabylie impacte vos actions sur le terrain ?*
- Q15.** *Savez-vous ce qu'est un Système productif localisé (SPL) ?*
- Q16.** *Pensez-vous que les SPL soient une bonne stratégie industrielle pour la promotion (et l'industrialisation) de l'activité d'ébénisterie à Beni-Zmenzer ?*
- Q17.** *Pensez-vous que la commune algérienne actuellement a les prérogatives et la compétence nécessaires pour participer à une démarche SPL ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.3.3 : Associations (société civile)

ANNEXE 3.3.3.1 : Président Association « Espace pour la Promotion des Investissements de Tizi-Ouzou »

- Q1.** *Présentez-nous votre association ?*
- Q2.** *Qui sont vos adhérents ?*
- Q3.** *Qu'est ce qui motive votre engagement dans le mouvement associatif ou pourquoi avez-vous créé votre association ?*
- Q4.** *Au vu de votre expérience, quelle lecture faites-vous de l'action associative en Algérie ?*
- Q5.** *En tant qu'acteur de développement local en Algérie et dans la wilaya de Tizi-Ouzou, quelle lecture en faites-vous ?*
- Q6.** *Quelle lecture faites-vous également de l'acte d'investir dans la wilaya ?*
- Q7.** *Quelles sont les contraintes que vous rencontrez ?*
- Réglementations (marge de manœuvre) ?
 - Découpage administratif ?
 - Bureaucratie ?
 - Moyens (humains, matériels, financiers ou autre) ?
- Q8.** *Pensez-vous être partie prenante du processus décisionnel en matière d'actions d'investissement et de développement local ?*
- Q8.** *Quelle est votre logique d'action (détection de problèmes puis action ou bien aussi anticipation et mise en œuvre de projets innovants) ?*
- Q9.** *Connaissez-vous les besoins de votre communauté ? Si oui, sur quelle base ?*
- Q10.** *Comment évaluez-vous vos relations avec vos partenaires, notamment les institutions publiques ?*
- Q11.** *Comment évaluez-vous vos relations avec les artisans en particulier ?*
- Q12.** *Concernant le volet formation/accompagnement des jeunes promoteurs, quelle lecture en faites-vous ?*
- Q13.** *La composante socioculturelle kabyle a-t-elle une influence sur vos actions sur le terrain ?*
- Q14.** *La notion de « territoire » fait-elle partie de votre jargon ?*
- Q15.** *Concernant la robe kabyle précisément, comment évaluez-vous vos actions en sa faveur, notamment en matières de promotion, production, innovation et commercialisation ?*
- Q16.** *Il existe à Bouzeguène une forte concentration d'ateliers de confection de robes kabyles au niveau de la ville chef-lieu et une autre d'ébénisterie à Béni-Zmenzer. Comment interprétez-vous ces cas ?*
- Q17.** *Au regard de votre souci de créer des coopératives d'artisans, pensez-vous qu'une telle organisation spatiale peut fournir des éléments de réflexion dans ce sens ?*
- Q18.** *Savez-vous ce qu'est un Système Productif Local (SPL) ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.3.3.2 : Président Association Tagmats d'Illoula-Oumalou

- Q1.** *Présentez-nous votre association ?*
- Q2.** *Qui sont vos adhérents ?*
- Q3.** *Qu'est ce qui motive votre engagement dans le mouvement associatif ou pourquoi avez-vous créé votre association ?*
- Q4.** *Au vu de votre expérience, quelle lecture faites-vous de l'action associative en Algérie ?*
- Q5.** *Quelles sont les contraintes que vous rencontrez ?*
- *Réglementations (marge de manœuvre) ?*
- *Découpage administratif ?*
- *Bureaucratie ?*
- *Moyens (humains, matériels, financiers ou autre) ?*
- Q6.** *Pensez-vous être partie prenante du processus décisionnel en matière d'actions d'investissement et de développement local ?*
- Q7.** *Quelle est votre logique d'action (détection de problèmes puis action ou bien aussi anticipation) ?*
- Q8.** *Connaissez-vous les besoins de votre communauté ? Si oui, sur quelle base ?*
- Q9.** *Comment évaluez-vous vos relations avec vos partenaires, notamment les institutions publiques ?*
- Q10.** *Comment évaluez-vous vos relations avec les artisanes en particulier ?*
- Q11.** *La composante socioculturelle kabyle a-t-elle une influence sur vos actions sur le terrain ?*
- Q12.** *La dimension identitaire dans vos actions constitue-t-elle un atout ou une faiblesse ?*
- Q13.** *Concernant la robe kabyle précisément, comment évaluez-vous vos actions en sa faveur, notamment en matières de promotion, production, innovation et commercialisation ?*
- Q14.** *Comment interprétez-vous la forte concentration d'ateliers de confection de robes kabyles à Bouzeguène ?*
- Q15.** *Pensez-vous qu'une telle organisation spatiale peut être bénéfique pour les artisanes ?*
- Q16.** *Quelques mots sur le festival de la robe kabyle d'Ihamzien (l'idée, l'organisation et surtout l'impact sur le métier) ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.3.3.3 : Président Association Sekssou N'Oufous
et du SPL couscous de Tizi-Ouzou

- Q1.** *Présentez-nous sommairement le projet SPL couscous (schéma, structure) ?*
- Q2.** *Quel est l'objectif du projet ?*
- Q3.** *Sur quelle base a été choisie l'activité couscous traditionnel ?*
- Q4.** *Qui sont les parties prenantes du projet ?*
- Q5.** *Comment s'est fait la sélection des parties prenantes (critères de sélection, sélectionneur(s)) ?*
- Q6.** *Quel a été le rôle imparti à chaque partie prenante ?*
- Q7.** *Eu égard à la réglementation, les parties prenantes choisies ont-elles la marge de manœuvre nécessaire pour remplir leurs rôles ?*
- Q8.** *Combien d'entreprises en ont pris part ?*
- Q9.** *Y a-t-il un « centre de pilotage » ? Si oui, de qui est-il composé ?*
- Q10.** *Y a-t-il un soutien de l'Etat ? Si oui, en quoi consiste-t-il ?*
- Q11.** *Quelle est la logique suivie dans le fonctionnement du SPL couscous ?*
- Q12.** *Quelles sont les contraintes rencontrées ?*
- Q13.** *Comment a-t-on incité les artisans (entrepreneurs) à participer, eu égard aux problèmes de confiance, réticence, enfermement, conservatisme, réputés de nos entrepreneurs ?*
- Q14.** *Comment s'opère la relation (coopération) entre entrepreneurs de communes distantes ?*
- Q15.** *A-t-on tenu compte des logiques de proximité ? Si oui, veuillez expliquer ?*
- Q16.** *A-t-on abouti à des coopérations ? Sinon, pourquoi ?*
- Q17.** *A-t-on abouti à des ententes ? Sinon, pourquoi ?*
- Q18.** *Y a-t-il des problèmes liés à la culture de la société (composante socioculturelle kabyle) ?*
- Q19.** *Quels sont les résultats obtenus jusqu'à présent ?*
- Q20.** *L'expérience mérite-t-elle d'être rééditée et généralisée à d'autres types d'activités ?*
- Q21.** *Un dernier mot sur le sujet ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

ANNEXE 3.3.3.4 : Animateur du SPL couscous de Tizi-Ouzou

- Q1.** *Présentez-nous sommairement le projet SPL couscous (schéma, structure) ?*
- Q2.** *Quel est l'objectif du projet ?*
- Q3.** *Sur quelle base a été choisie l'activité couscous traditionnel ?*
- Q4.** *Qui sont les parties prenantes du projet ?*
- Q5.** *Comment s'est fait la sélection des parties prenantes (critères de sélection, sélectionneur(s)) ?*
- Q6.** *Quel a été le rôle de chaque partie prenante ?*
- Q7.** *Les parties prenantes choisies ont-elles, eu égard à la réglementation, la marge de manœuvre nécessaire pour remplir leurs rôles ?*
- Q8.** *Combien d'entreprises en ont pris part ?*
- Q9.** *Y a-t-il un « centre de pilotage » ? Si oui, de qui est-il composé ?*
- Q10.** *Y a-t-il un soutien de l'Etat ? Si oui, en quoi consiste-t-il ?*
- Q11.** *Quelle est la logique suivie dans le fonctionnement du SPL couscous ?*
- Q12.** *Quelles sont les contraintes rencontrées ?*
- Q13.** *Comment a-t-on incité les artisans (entrepreneurs) à participer, eu égard aux problèmes de confiance, réticence, enfermement, conservatisme, réputés de nos entrepreneurs ?*
- Q14.** *Comment s'opère la relation (coopération) entre entrepreneurs de communes distantes ?*
- Q15.** *A-t-on tenu compte des logiques de proximité ? Si oui, veuillez expliquer ?*
- Q16.** *A-t-on abouti à des coopérations ? Sinon, pourquoi ?*
- Q17.** *A-t-on abouti à des ententes ? Sinon, pourquoi ?*
- Q18.** *Y a-t-il des problèmes liés à la culture de la société (composante socioculturelle kabyle) ?*
- Q19.** *Quels sont les résultats obtenus jusqu'à présent ?*
- Q20.** *L'expérience mérite-t-elle d'être rééditée et généralisée à d'autres types d'activités ?*
- Q21.** *Un dernier mot sur le sujet ?*

Notre entretien est terminé, merci pour votre aimable collaboration !

Table des matières

Table des matières

Remerciements	2
Dédicaces	3
Sommaire	4
Introduction générale	6
Première partie : Les systèmes productifs localisés : cadre théorique et conceptuel et réalité algérienne	16
Introduction à la première partie	17
Chapitre I : Le SPL : genèse, portée théorique et état des savoirs	21
Introduction au chapitre I	22
Section 1 : Au commencement, le district industriel	23
1. La conception marshallienne du district industriel	23
1.1. Description du district marshallien	23
1.2. Le rôle des économies externes dans l'analyse marshallienne	24
1.3. La portée théorique de l'analyse marshallienne du district industriel	27
1.3.1. Le district industriel comme une approche de la dynamique industrielle	27
1.3.2. District marshallien et création de ressources spécifiques	29
2. La déclinaison italienne du district marshallien	31
Section 2 : Du district industriel au Système Productif Localisé	36
1. La notion de SPL	36
2. Les caractéristiques d'un SPL	38
Section 3 : Les différents courants théoriques des SPL	42
1- L'approche par les districts industriels	42
2- L'approche par les coûts de transactions	42
3- Les Milieux innovateurs	43
4- Le post fordisme et ses territoires	43
5- Gouvernance, Conventions et Institutions	44
6- La relation Local-Global	45
Section 4 : SPL, une approche en termes de proximités	46
1. Qu'est ce que la proximité ?	46
1.1. La définition littéraire	46
1.2. A chaque discipline sa perception de la proximité	47
1.2.1. La perception du juriste	47
1.2.2. La perception du sociologue	47
1.2.3. La perception du géographe	48
1.2.4. La perception de l'économiste	48
1.3. Une notion en manque de conceptualisation	49
2. La proximité comme cadre d'analyse des SPL	50
2.1. Proximité, un concept à deux dimensions	50
2.2. La proximité géographique peut avoir des effets négatifs	53
Conclusion au chapitre I	57
Chapitre II : La dimension socioculturelle dans les SPL, une approche combinée par la proximité et le capital social	58
Introduction au chapitre II	59
Section 1 : Acteurs et liens sociaux en sociologie, une mise au point terminologique	60
1. La division du travail fonde le lien social	60

1.1. La division du travail et le caractère essentiellement moral du lien social.....	61
1.2. La division du travail est un fait social qui résulte de l'évolution de la société.....	61
2. Les solidarités.....	62
2.1. Les formes de solidarités selon Emile Durkheim.....	62
2.1.1. La solidarité mécanique.....	63
2.1.2. La solidarité organique.....	63
2.2. Le cas des sociétés « segmentaires ».....	64
3. Les Valeurs sociales.....	67
4. Les représentations sociales.....	68
5. Les normes sociales.....	70
Section 2 : Le territoire, dimension pertinente du croisement fertile des analyses économique et sociologique	72
1. Le territoire : une notion, plusieurs conceptions	72
1.1. Première conception : le territoire revêt une dimension symbolique et matérielle.....	72
1.2. Deuxième conception : le territoire s'approprie.....	72
1.3. Troisième conception : le territoire est une conformation spatiale.....	73
1.4. Quatrième dimension : le territoire est la référence et l'identité	73
2. Le territoire, une approche pluridisciplinaire.....	73
2.1. Le territoire en géographie.....	74
2.2. Le territoire en sociologie.....	75
2.3. Le territoire en anthropologie	76
2.4. Le territoire en économie.....	77
3. Du « territoire » à la « territorialité ».....	79
Section 3 : Le capital social, définition et application théorique.....	83
1. Le capital social : essai de définition.....	83
1.1. Le capital social selon Bourdieu.....	84
1.2. Le capital social selon Coleman.....	85
1.3. Le capital social selon Putnam.....	86
1.4. La difficile définition consensuelle.....	87
2. Capital social et économie de développement.....	88
3. La nature des liens sociaux.....	89
Section 4 : Capital social et proximité, une approche des SPL par les liens sociaux	91
1. Les liens sociaux à la base de l'activation du capital social.....	91
1.1. Le capital social, un stock et des flux ?	91
1.2. La nécessaire constante activation des liens sociaux.....	92
2. Relations de proximité et force des liens sociaux, quelle réalité dans le SPL ?	93
2.1. Les règles à la base des relations de proximité.....	93
2.2. Quels effets des liens sociaux ?.....	94
2.3. Le rôle également important des liens faibles.....	95
Conclusion au chapitre II.....	96
Chapitre III : La dimension institutionnelle dans les SPL, une approche combinée par la proximité et les institutions.....	98
Introduction au chapitre III.....	99
Section 1 : Institutions, les contours d'une notion plurivoque et pluridisciplinaire.....	100
1. Les institutions, de quoi parle-t-on ?	100
2. Les conceptions disciplinaires de la notion d'institution	101
2.1. La définition du sociologue.....	101
2.2. Les définitions du juriste et du politologue.....	102

2.3. La définition de l'économiste.....	102
2.3.1. Les institutions, le chaînon manquant dans l'analyse économique néoclassique.....	102
2.3.2. L'économie institutionnelle et l'intégration des institutions dans l'analyse économique.....	103
2.3.2.1. Williamson et la théorie des coûts de transaction.....	103
2.3.2.2. L'approche de North.....	104
3. Notre positionnement.....	106
3.1. Le changement institutionnel.....	106
3.2. Les limites du calquage institutionnel.....	107
Section 2 : Des institutions à la gouvernance, la question de la coordination des acteurs.....	108
1. La gouvernance : définition et portée théorique.....	108
1.1. La gouvernance : essai de définition.....	109
1.2. La gouvernance dans une perspective institutionnelle Northienne.....	109
2. La gouvernance privée (d'entreprise).....	110
3. La gouvernance publique (d'Etat).....	111
Section 3 : La gouvernance dans une perspective territoriale.....	114
1. Un rappel théorique sur le développement territorial.....	114
1.1. Le fondement du développement territorial.....	114
1.2. Une définition du développement territorial.....	115
1.3. Les conditions d'un développement territorial.....	116
2. La nécessité de coordonner les actions locales : la gouvernance territoriale.....	116
2.1. La gouvernance territoriale : définition et principes.....	117
2.2. La gouvernance territoriale ou le passage de la politique publique à l'action publique.....	117
Section 4 : Proximité et institutions, une approche institutionnelle des SPL.....	119
1. Retour sur les conceptions interactionniste et institutionnelle de la proximité.....	119
2. Proximité et institutions : essai de rapprochement.....	120
2.1. La relation proximité-institutions, une variété d'approches.....	120
2.1.1. La relation proximité-capital social et patrimoine.....	120
2.1.2. Proximité et dynamiques d'innovation.....	121
2.1.3. Proximité, institutions et conflits d'usage.....	121
2.2. Proximité-institutions, quelle(s) complémentarité(s) ?.....	121
3. Le SPL, une combinaison de proximités et d'institutions ?.....	122
Conclusion au chapitre III.....	124
Chapitre IV : Les politiques SPL en Algérie : de la promotion de la PME aux politiques systémiques.....	126
Introduction au chapitre IV.....	127
Section 1 : La PME en Algérie : historique, caractéristiques et politiques publiques.....	128
1. La définition de la PME dans la législation algérienne.....	128
2. Approche historique de la PME en Algérie.....	128
2.1. La phase de la décennie 90 : le changement de vision.....	128
2.2. La phase des années 2000 : la prééminence de la PME.....	130
3. L'impact des politiques publiques sur l'effectif et la structure des PME en Algérie.....	133
3.1. Evolution du parc PME en Algérie depuis 1990.....	133
3.2. Répartition sectorielle des PME algériennes.....	135
3.3. Répartition spatiale des PME algériennes.....	135
Section 2 : Les PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou : état des lieux et institutions de soutien.....	137
1. Etat des lieux des PME dans la wilaya.....	137
1.1. Evolution du parc PME dans la wilaya.....	137
1.2. Répartition sectorielle des PME de la wilaya.....	138

1.3. Répartition spatiale des PME de la wilaya.....	138
2. Les institutions de soutien à la création de PME dans la wilaya : approche quantitative.....	139
2.1. Etat des créations enregistrées.....	139
2.2. Répartition sectorielle des PME créées dans le cadre des différents dispositifs de soutien.....	140
2.3. Une répartition sectorielle à l'image de celle nationale.....	142
Section 3 : Les politiques SPL en Algérie dans le domaine de l'industrie.....	144
1. Politiques systémiques en faveur des PME, une nouvelle logique d'action.....	144
2. Aperçu des politiques SPL dans les pays du Maghreb.....	144
2.1. Quelques ressemblances entre les pays du Maghreb.....	145
2.2. Opportunité des politiques SPL dans les pays du Maghreb.....	146
3. Cadre général des politiques SPL en Algérie.....	147
3.1. Les défis économiques pour l'Algérie.....	148
3.2. Cadre national d'émergence de politiques SPL en Algérie.....	148
3.3. Le déploiement de la stratégie industrielle de l'Algérie.....	149
4. Contenu des politiques SPL algériennes.....	149
4.1. Une démarche ambitieuse.....	150
4.1.1. Dans le cas des SPL dits « spontanés ».....	151
4.1.2. Dans le cas des SPL « formés ou en formation ».....	152
4.1.3. Les parcs industriels, une aubaine pour les SPL ?.....	153
5. Les limites des politiques SPL dans le domaine de l'industrie en Algérie.....	153
Section 4 : Les politiques SPL en Algérie dans le domaine de l'artisanat.....	155
1. Cadre général d'application des politiques SPL dans l'artisanat.....	155
2. Les pôles d'excellence de l'artisanat et des métiers.....	156
3. Les Systèmes productifs localisés (SPL).....	156
3.1. Les projets de SPL dans l'artisanat en Algérie.....	157
4. Les clusters : la tentation.....	157
5. L'expérience des Nucleus.....	158
6. Les limites des politiques SPL dans le secteur de l'artisanat en Algérie.....	159
Conclusion au chapitre IV.....	161
Conclusion à la première partie.....	162
 Deuxième partie : Les SPL dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Illustrations pratiques par le cas de trois agglomérations d'entreprises localisées (AEL).....	166
Introduction à la deuxième partie.....	167
Chapitre I : Etude du cas de l'AEL de Bouzeguène.....	170
Introduction au chapitre I.....	171
Section préliminaire : Présentation du cadre général et méthodologique de l'enquête de terrain.....	172
1. Objectifs et hypothèses de l'enquête.....	172
2. L'échantillonnage.....	172
3. Les instruments de l'enquête.....	175
3.1. La recherche documentaire.....	175
3.2. Le questionnaire.....	175
3.3. Les entretiens semi-directifs.....	176
4. Conditions de déroulement de l'enquête et ses limites.....	177
Section 1 : Approche monographique de la commune de Bouzeguène.....	179
1. Position géographique.....	179
2. Histoire du territoire de Bouzeguène.....	179
2.1. Une économie de subsistance à base d'échanges de produits artisanaux et agricoles.....	180
2.2. Un territoire constamment agressé.....	181

2.2.1. La période précoloniale.....	181
2.2.2. La période coloniale : une colonisation prégnante, un territoire bouleversé	183
2.3. Bouzeguène après l'indépendance : la continuité de la tutelle de la ville d'Azazga.....	184
3. La ville de Bouzeguène : une petite ville émergente.....	185
3.1. Evolution de la population urbaine.....	188
3.2. Population et emploi.....	188
3.3. Infrastructures et équipements urbains.....	189
3.4. Réseau routier et extension urbaine.....	190
Section 2 : Caractéristiques des entrepreneuses enquêtées.....	191
1. La localisation	191
2. Autres caractéristiques des entreprises enquêtées.....	191
3. Profil des artisanes de Bouzeguène.....	193
3.1. Profil professionnel.....	193
3.1.1. L'âge.....	193
3.1.2. Niveau d'étude et formation professionnelle.....	193
3.1.3. L'occupation précédente.....	193
3.1.4. Choix de l'activité.....	194
3.1.5. Choix de la localisation.....	195
3.2. Profil psychosociologique	196
3.2.1. La réfraction au changement	196
3.2.2. Le poids de la famille et des croyances superstitieuses	197
3.2.3. La réfraction à l'association.....	198
Section 3 : Organisation et fonctionnement des entreprises de l'AEL.....	199
1. Les relations interentreprises.....	199
1.1. L'absence de sous-traitance.....	199
1.2. La coopération : échanges mais pas ententes ?.....	199
2. Le financement.....	201
3. La ressource humaine : Une main-d'œuvre qualifiée d'origine locale.....	203
3.1. Un bassin d'emploi communal.....	203
3.2. Un recrutement sur la base des réseaux de connaissances et ethniques	203
3.3. Une main-d'œuvre qualifiée mais polyvalente.....	203
4. Technologie et innovation.....	204
4.1. Un mode de travail artisanal.....	204
4.2. Un réseau d'information restreint au cadre communal.....	204
4.3. La faible créativité des artisanes.....	205
4.4. Un équipement technologique banal.....	205
5. La fonction commerciale	206
5.1. Une aire d'approvisionnement communale.....	206
5.2. Des techniques de commercialisation variées	207
5.3. Les circuits de commercialisation.....	207
5.4. Une aire d'attraction commerciale suprarégionale.....	208
Section 4 : Les relations avec les acteurs locaux.....	209
1. Les relations avec l'université et les centres de formation professionnelle.....	209
2. Les relations avec les institutions publiques et les élus locaux.....	210
2.1. Du caractère réfractaire de la relation à l'Etat.....	210
2.2. De la difficulté d'entreprendre en commun.....	211
2.3. Une crise de confiance.....	215
2.3.1. Une crise de confiance artisanes-institutions publiques locales.....	215
2.3.2. Une crise de confiance artisanes-élus locaux.....	216

3. La dimension systémique dans l'AEL de Bouzeguène.....	217
Conclusion au chapitre I.....	220
Chapitre II : Etude du cas de l'AEL de Béni-Zmenzer.....	222
Introduction au chapitre II.....	223
Section 1 : Approche monographique du territoire de Béni-Zmenzer.....	224
1. Position géographique.....	224
2. Histoire du territoire de Béni-Zmenzer.....	225
2.1. Béni-Zmenzer dans la période précoloniale.....	226
2.2. Béni-Zmenzer durant la période coloniale.....	228
3. Béni-Zmenzer : une petite ville au rayonnement contrarié.....	230
3.1. Une population urbaine croissante.....	230
3.2. Réseau routier : le CW2, principal ligne d'urbanisation linéaire	232
3.3. Fonctions urbaines de rang inférieur et influence de la ville de Tizi-Ouzou.....	232
Section 2 : Caractéristiques des entreprises enquêtées.....	234
1. Histoire ou genèse de l'AEL de Béni-Zmenzer.....	234
2. Caractéristiques des entreprises enquêtées	235
2.1. La localisation.....	235
2.2. Autres caractéristiques des entreprises de l'échantillon.....	236
3. Profil des ébénistes de Béni-Zmenzer.....	238
3.1. Profil professionnel.....	238
3.1.1. L'âge.....	238
3.1.2. Le niveau d'études et formation professionnelle.....	238
3.1.3. L'occupation précédente.....	239
3.1.4. Le choix de l'activité.....	240
3.1.5. Le choix de la localisation.....	240
3.2. Profil psychosociologique.....	242
3.2.1. Le poids de la famille et des croyances superstitieuses	242
3.2.2. La réfraction relative au changement.....	243
Section 3 : Organisation et fonctionnement de l'AEL de Béni-Zmenzer.....	245
1. Division du travail et coopération interentreprises.....	245
1.1. L'intégration verticale comme forme d'organisation de la production.....	245
1.2. De l'intérêt commun à s'agglomérer.....	246
1.3. Des relations de travail encastrées dans des relations socio-ethnico-lignagères.....	246
1.4. Des ententes difficiles et une confiance mitigée.....	247
2. Le financement.....	248
3. Les ressources humaines.....	251
3.1. Une AEL formée de micro-entreprises.....	251
3.2. Un bassin d'emploi communal.....	251
3.3. Un mode de recrutement par les réseaux de famille et d'amis.....	252
3.4. Une main-d'œuvre qualifiée et flexible.....	253
4. Technologie et innovation.....	253
4.1. Travail en série et faible usage des nouvelles technologies.....	253
4.2. Le bouche à oreille comme principal canal d'information.....	254
4.3. Une créativité limitée.....	254
4.4. Une croissance contrariée des entreprises.....	255
5. La fonction commerciale.....	255
5.1. Une aire d'approvisionnement communale.....	255
5.2. Des techniques de commercialisation classiques.....	256

5.3. Les circuits de commercialisation.....	256
5.4. Une aire de rayonnement commerciale suprarégionale.....	257
Section 4 : Les relations avec les acteurs locaux.....	258
1. Les relations avec l'université et les centres de formation professionnelle.....	258
2. Les relations avec les institutions publiques locales et avec les élus.....	259
2.1. Les relations avec les institutions publiques, l'incroyable écart ?.....	259
2.2. Les relations avec les élus, un écart encore plus grand ?.....	261
2.3. La difficile entente ou l'absence d'une culture d'association.....	263
2.4. La participation aux foires et autres manifestations commerciales.....	264
2.5. La participation aux formations des institutions publiques locales.....	265
3. La dimension systémique dans l'AEL de Béni-Zmenzer.....	266
Conclusion au chapitre II.....	268
Chapitre III : Etude du cas de l'AEL de Boghni.....	269
Introduction au chapitre III.....	270
Section 1 : Approche monographique de la commune de Boghni.....	272
1. Position géographique.....	272
2. Histoire de la commune.....	273
3. La ville de Boghni.....	273
4. Situation socio-économique de la commune.....	274
4.1. Population et emploi.....	275
4.2. Equipements et potentiel économique.....	276
Section 2 : Caractéristiques des entreprises enquêtées.....	278
1. La localisation.....	278
2. Autres Caractéristiques des entreprises de l'échantillon.....	278
3. Profils des propriétaires-dirigeants.....	280
3.1. Profil professionnel.....	280
3.2. Profil psychosociologique.....	283
Section 3 : Organisation et fonctionnement des entreprises de l'AEL.....	287
1. La coopération interentreprises.....	287
2. Le financement.....	290
3. Les ressources humaines.....	291
4. Technologie-innovation.....	293
5. Approvisionnement/commercialisation.....	296
Section 4 : Les relations avec les acteurs locaux.....	299
1. Les relations avec les centres de formation et les universités.....	299
2. Les rapports aux institutions publiques.....	301
3. La participation aux foires et manifestations commerciales.....	305
4. Participation aux formations dispensées par les institutions publiques.....	306
5. La dimension systémique dans l'AEL de Boghni.....	307
Conclusion au chapitre III.....	309
Chapitre IV : Les dimensions socioculturelle et institutionnelle dans les AEL de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	310
Introduction au chapitre IV.....	311
Section 1 : La dimension socioculturelle dans les AEL de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	312
1. La nature de la société kabyle.....	312
1.1. Des AEL insérées dans des communautés villageoises.....	312
1.1.1. La segmentarité.....	313
1.1.2. La solidarité de type mécanique.....	314

1.1.3. La culture réfractaire.....	314
2. La dimension socioculturelle dans la genèse des AEL.....	317
2.1. Le poids de la famille et du groupe ethnique.....	317
2.1.1. L'importance de la nature familiale de la propriété	317
2.1.2. Le poids des capitaux familiaux dans le financement	318
2.1.3. Le choix de la localisation.....	318
2.1.4. Le choix de l'activité.....	319
2.1.5. Des bassins d'emploi essentiellement ethniques.....	320
3. Le profil socio-psychologique des entrepreneurs : les marques de la société traditionnelle.....	321
3.1. Des entrepreneurs issus du milieu local.....	321
3.2. L'influence familiale sur l'activité exercée	321
3.3. La réfraction au changement et au travail en association.....	322
3.4. Le recours aux pratiques superstitieuses pour booster l'activité.....	322
3.5. La communication par la tradition orale.....	323
4. La dimension socioculturelle dans le fonctionnement des AEL.....	324
4.1. Des AEL incapables de faire interagir leurs acteurs.....	325
4.2. Un effectif d'entreprises encore faible à Bouzeguène et Boghni.....	325
4.3. Des trajectoires historiques courtes.....	325
4.4. Absence de division du travail interentreprises et effet de similarité.....	326
4.5. Des rapports dominés par les relations socio-amicales	326
4.6. Une crise de confiance entre entrepreneurs.....	327
4.7. Du manque de confiance à la difficile entente.....	328
Section 2: La dimension institutionnelle dans les AEL de la wilaya de Tizi-Ouzou	329
1. Aperçu de l'organisation territoriale de l'Algérie.....	329
1.1. Une organisation territoriale fortement centralisée.....	329
1.1.1. La Wilaya.....	330
1.1.2. La Commune.....	331
2. L'environnement institutionnel des AEL de la wilaya : entre centralisation politique et uniformisation spatiale. Une approche par les acteurs locaux.....	332
2.1. Du point de vue des entrepreneurs.....	333
2.2. Du point de vue des dispositifs d'aide et de soutien à la création d'entreprises.....	335
2.3. Du point de vue des institutions d'encadrement.....	338
2.4. Du point de vue des élus locaux.....	339
2.5. Du point de vue des associations.....	342
2.6. Synthèse.....	345
Section 3 : Capital social, institutions et proximités, quels effets dans les AEL ?	347
1. Le cas de l'AEL de Boghni.....	347
1.1. Les effets de la proximité géographique.....	348
1.2. Lien familial et capital social.....	348
1.3. Les relations avec les concurrents du territoire.....	348
1.4. Les relations avec les autres acteurs du territoire.....	349
2. Le cas de l'AEL de Béni-Zmenzer	353
2.1. Les effets de la proximité géographique.....	355
2.2. Lien familial et capital social	356
2.3. Les relations avec les concurrents du territoire.....	357
2.4. Les relations avec les institutions publiques locales.....	359
3. Le cas de l'AEL de Bouzeguène.....	362
3.1. Les effets de la proximité géographique.....	362
3.2. Lien familial et capita social.....	362

3.3. Les relations aux concurrents du territoire.....	363
3.4. Les relations aux institutions publiques locales.....	365
Section 4 : Perspectives. Quelle opportunité pour une démarche SPL pour les AEL ?	368
1. L'expérience SPL de la CAMTO : autopsie d'un échec	368
2. La démarche SPL, quelques rappels.....	371
2.1. Adopter une approche participative.....	372
2.2. Partir d'objectifs communs pour renforcer les capacités.....	373
2.3. Assurer la viabilité du processus de développement des SPL.....	373
3. Quelques réponses aux contraintes socioculturelles au développement d'un SPL.....	374
4. Les contraintes institutionnelles au développement d'un SPL, le talon d'Achille ?	376
4.1. La décentralisation administrative.....	377
4.2. L'intégration des acteurs privés.....	377
4.3. Le « territoire », une notion encore mal admise.....	378
Conclusion au chapitre IV.....	379
Conclusion à la deuxième partie.....	381
Conclusion générale	385
Bibliographie.....	396
Liste des tableaux.....	414
Liste des figures.....	416
Annexes	417
Table des matières.....	445

Résumé

L'objet de la présente thèse ce sont les agglomérations d'entreprises localisées (AEL) dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Nous y analysons la dimension territoriale à travers l'approche des systèmes productifs localisés (SPL). A travers une illustration pratique par trois études de cas (Bouzeguène pour l'artisanat de production de robes kabyles, Béni-Zmenzer pour la production du meuble et Boghni pour l'industrie agroalimentaire), nous montrons que ces agglomérations ne répondent pas à une logique de SPL. Nous mettons alors en cause deux facteurs ; les facteurs socioculturels et les facteurs institutionnels. Au-delà de ce constat, nous interrogeons aussi la perspective de leur développement/promotion dans une démarche SPL dans le contexte algérien actuel, caractérisé notamment par les facteurs en question.

ملخص

موضوع هذه الرسالة هو تجمعات المؤسسات المحلية (AEL) في ولاية تيزي وزو. نقوم بتحليل البعد الإقليمي من خلال نهج الأنظمة الإنتاجية المحلية (SPL). من خلال التوضيح العملي لثلاث دراسات حالة (بوزغن لإنتاج الحرف اليدوية لفساتين القبائل ، بني زمزر لإنتاج الأثاث و بوعني لصناعة المواد الغذائية) ، نظهر أن هذه التجمعات لا تستجيب لمنطق من SPL. ثم نتساءل عن عاملين ؛ العوامل الاجتماعية والثقافية والعوامل المؤسسية. بالإضافة إلى هذه الملاحظة ، فإننا نتساءل أيضاً عن منظور تطورهم / ترقيتهم في منهج SPL في السياق الجزائري الحالي ، الذي يتميز بشكل خاص بالعوامل المعنية.

Summary

The subject of this thesis is the agglomerations of localized enterprises (AEL) in the wilaya of Tizi-Ouzou. We analyze the territorial dimension through the localized productive systems (SPL) approach. Through a practical illustration by three case studies (Bouzeguène for the handicraft production of Kabyle dresses, Beni-Zmenzer for the production of furniture and Boghni for the food industry), we show that these agglomerations do not respond to a logic of SPL. We then question two factors; socio-cultural factors and institutional factors. Beyond this observation, we also question the perspective of their development / promotion in a SPL approach in the current Algerian context, characterized in particular by the factors in question.