

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université A.MIRA-BEJAIA



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences de Gestion
Laboratoire de Recherche en Management et Techniques Quantitatives (RMTQ)

THÈSE

Présentée par

Mr. AMGHAR Malek

Pour l'obtention du grade de

DOCTEUR EN SCIENCES

Filière : Sciences de Gestion

Option : Management Economique des Territoires et Entrepreneuriat

Thème

Etude des conditions d'émergence et de structure d'un technopôle électronique à Bordj Bou Arreridj : entre stratégie d'entreprises, organisation industrielle et mode de gouvernance

Soutenue publiquement le : 01/02/2020

Devant le Jury composé de :

BELATTAF Matouk	Professeur	Univ. d'Ouargla	Président
BOUKRIF Moussa	Professeur	Univ. de Bejaia	Rapporteur
AIT HABOUCHE-MIHOUB Ouahiba	Professeur	Univ. d'Oran2	Examinatrice
CHITTI Mohand	MCA	Univ. de Bejaia	Examineur
GUENDOUDI Brahim	Professeur	Univ. de Tizi Ouzou	Examineur
SI MOHAMMED Djamel	Professeur	Univ. de Tizi Ouzou	Examineur

Année Universitaire : 2019/2020

Remerciements

Au terme de ce travail, je tiens à exprimer ma profonde gratitude, en premier lieu, à mon directeur de thèse, le Professeur BOUKRIF Moussa, d'avoir accepté de diriger ce travail et de m'avoir continuellement encouragé pour finaliser cette thèse. Ses aides ainsi que ses orientations m'ont été d'un grand apport. Qu'il trouve ici, l'expression de ma profonde reconnaissance.

Je remercie également les membres du jury qui auront à lire et à évaluer ce travail dont les remarques et critiques me permettront, j'en suis sûr, d'améliorer ce travail.

Je remercie du fond du cœur tous mes amis qui m'ont beaucoup aidé dans les traitements statistiques, je pense particulièrement à ; Bellache Youghourta et Bahidj-Eddine Hachemaoui.

J'exprime mes vives remerciements aussi à toute l'équipe du laboratoire RMTQ d'avoir mis les moyens nécessaires et les conditions favorables pendant toute la période de réalisation de cette thèse, en l'occurrence le directeur BOUKRIF Moussa et l'ingénieur Bakli Kamel. Un grand merci pour mon ami Kamel Otmani qui a lu cette thèse et m'a fait part de ses observations pertinentes.

Je remercie toutes les personnes qui ont bien voulu répondre à mes questions dans le cadre de l'enquête de terrain, je pense particulièrement à Madame Assia Benia, Madame Benferadj, Vice-recteur chargé des relations extérieures de l'université de BBA ainsi que Mr Lazhar Guenfoud, responsable statistique à la Direction de l'industrie de BBA, et à tous les responsables d'entreprises ayant participé à notre enquête.

Que ceux que je n'ai pas cités trouvent ici, l'expression de ma profonde gratitude et mes remerciements les plus sincères.

Dédicace

A la mémoire de ma très chère mère et mon très cher père, Que Dieu les accueille dans son vaste paradis

A ma femme et mes enfants : Atmane et Youcef
A mes frères et sœurs

Sommaire

Liste des abréviations	5
Introduction générale.....	8
Chapitre I : Fondements théoriques des modèles d'organisation industrielle localisée	18
1. Approche par les districts industriels	19
2. Approche par les Systèmes Productifs Locaux (SPL).....	26
3. Approche par les Milieux innovateurs	30
4. Approche par les technopôles.....	34
5. Le modèle des pôles de compétitivité ; origine et définition.....	39
6. Le modèle des clusters.....	42
Conclusion au chapitre	45
Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités	49
Introduction au chapitre.....	49
1. Le territoire est avant tout un système et un construit socio-économique	51
2. Le territoire comme support de l'action de ses acteurs	52
3. Le développement territorial par le bas : une dynamique d'acteurs et de réseaux.....	52
4. La construction territoriale, une dynamique de coordination d'acteurs	58
5. L'organisation industrielle, une dynamique des proximités inter-acteurs.....	59
6. Le cadre d'analyse de l'approche par la proximité.....	66
7. Les relations Entreprises-Territoire, une analyse en termes de proximité	68
8. La dialectique Entreprises-Territoire : rôle des proximités	71
9. L'importance de la proximité dans la structuration du territoire.....	76
Conclusion du chapitre	88
Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine	91
Introduction au chapitre.....	91
1. La gouvernance territoriale (ou locale) : une mise au point conceptuelle.....	92
2. Les implications de la gouvernance territoriale dans l'émergence de réseaux d'acteurs	96
3. La gouvernance territoriale et l'organisation industrielle	99
4. Construction de réseaux territorialisés d'organisation : Quelle gouvernance ?	104
5. La construction d'une gouvernance territoriale ; une problématique d'hétérogénéité et d'adhésion des acteurs.....	119
6. La gouvernance territoriale au centre des distances entre le contexte local et global	125
7. L'action collective des acteurs : Quelles modalités de mise en œuvre ?.....	127
8. La nature de la relation entre les proximités et la gouvernance locale.....	128

9. La gouvernance des réseaux ; entre contraintes d'ordre organisationnel et intérêts divergents des membres	129
Conclusion au chapitre	130
Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle	133
Introduction au chapitre.....	133
1. Présentation socio-économique de la région de BBA	134
2. Evaluation des performances du tissu économique local ; quel impact sur le développement de la région de BBA	142
3. Apport de la PME/PMI au développement de la région de BBA.....	146
4. L'émergence des technopôles (clusters) en Algérie : état des lieux.....	148
Conclusion au chapitre	154
Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête du terrain.....	157
Introduction au chapitre.....	157
1. Présentation de la démarche méthodologique	159
2. Analyse des données de l'enquête de terrain.....	169
3. Présentation des résultats de l'analyse des correspondances multiples (ACM)	192
Conclusion au chapitre	201
Conclusion générale	205
Annexes	226
Listes des tableaux et figures.....	252
Résumé	261

Liste des abréviations

ANSEJ : Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes
ANGEM : Agence nationale de gestion du micro-crédit
ANDI : Agence nationale de développement de l'investissement
ANPT : Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques
ACM : Analyse des correspondances multiples
AFCM : Analyse factorielle des correspondances multiples
AIMEL : Association des industriels du matériel électronique
BBA : Bordj Bou Arréridj
BNA : Banque Nationale d'Algérie
BTPH : Bâtiments Travaux publics et Hydrauliques
BADR : Banque d'Agriculture et du Développement Rural
BDL : Banque de Développement Local
BEA : Banque Extérieur d'Algérie
BANK ABC : Arab Banking Corporate
CRISES : Centre de recherche sur les innovations sociales
CFPA : Centre de formation professionnelle et d'apprentissage
CW : Chemin de wilaya
CC : Chemin communal
CNAC : Caisse nationale d'assurance chômage
CNEP-Banque : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance/ banque
CPA : Crédit Populaire d'Algérie
CKD : Completely Knocked Down
CNAS : Caisse Nationale d'Assurance des Salariés
CERTIC : Centre d'études et de recherches en technologies de l'information et de la communication
CATI : Centre d'Appui à la Technologie et l'Innovation
CNEPRU : Comité National d'Evaluation et de Programmation de la Recherche Universitaire
CREAD : Centre de recherche en économie appliquée pour le développement
DIACT : Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des Territoires
DATAR : Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale
DPAT : Direction de la planification et de l'Aménagement du Territoire
DIM : Direction de l'industrie et des mines
DIP : Dispositif d'insertion professionnel
EURL : Entreprise Unipersonnelle à responsabilité limitée
FCE : Forum des Chefs d'entreprises
GREMI : Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs
GTI : groupe de travail interministériel
INSFP : Institut national spécialisé de la formation professionnelle
I.S.M.M.E : Industries Sidérurgiques Métallurgique Métallique et Electrique
IAA : Industrie agro-alimentaire
I.E.E : Industrie Electronique Electroménagère
INAPI : Institut National Algérien de la Propriété Industrielle
IREPD : Institut de recherche économique sur la production et le développement.
JORA : Journal Officiel de la République algérienne
LMD : Licence, Master, Doctorat
MSHE : Maison des Sciences de l'homme et de l'environnement

MDIPI : Ministère du développement de l'industrie et la promotion de l'investissement
MATE : Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'environnement
OMPI : Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle
PME/PMI : Petite et moyenne entreprise / Petite et moyenne industrie
PIB : Produit intérieur brut
PNR : Programmes Nationaux de Recherche
R&D : Recherche et Développement
RN : Route nationale
SNAT : Schéma National d'Aménagement du territoire
SPL : Système Productif local
SGI : Société de gestion immobilière
SPA : Société par action
SARL : Société à responsabilité limitée
SKD : Semi Knocked Down
TIC : Technologie de l'information et de la communication
ZI : Zone industrielle
ZAC : Zones d'activités commerciales
ZDII : Zone de développement industriel intégrée

Introduction générale

Introduction générale

➤ **Contexte de l'étude**

Depuis quelques années, sous l'impulsion du processus de mondialisation et de l'ouverture des marchés d'une part, et d'autre part, face aux changements de l'environnement et à la dynamique de la concurrence internationale exacerbée par une compétition accrue aussi bien des entreprises que des territoires, de nouvelles formes d'organisation industrielle apparaissent pour répondre à ces nouveaux défis.

D'un point de vue historique, le développement du capitalisme, jusqu'aux années 70, s'est largement appuyé sur le mythe de la grande entreprise, car bénéficiant d'avantages liés à sa grande dimension (économies d'échelle) et à la diversification de ses activités. L'intérêt était donc, porté plus sur la croissance de ces entreprises existantes que sur la création de nouvelles entreprises.

Toutefois, suite aux limites prouvées par ces modèles de développement traditionnels (grandes entreprises et pôles de croissance) et la crise qui a secoué la plupart des pays qui les ont adoptés, d'autres modèles de développement ont vu le jour. Ces derniers, tiennent compte de la dimension spatiale du développement et mettent au centre de leur analyse les entreprises de petites dimensions innovantes. Cet état de fait s'est matérialisé depuis le début des années 70 par l'apparition et la réussite de plusieurs régions (pays) en matière de développement et de dynamisme économique. Une réussite axée aussi bien sur l'importance de la coopération et du réseautage entre les différents acteurs locaux que sur la dynamique de création d'entreprises.

Les premiers travaux dans ce cadre, sont ceux d'Alfred Marshall qui avait identifié dès 1890 les avantages de la concentration d'activités économiques au sein des « districts industriels ». Un siècle plus tard (1979), dans ses travaux, G Becattini a repris la notion de district marshallien pour expliquer l'origine du succès de l'Italie du Nord (la troisième Italie) par l'organisation industrielle et les économies externes d'agglomération qui se créent. Les formes les plus récentes de ces expériences de développement local sont celles des SPL, technopôles, pôles de compétitivité, etc.

En effet, plusieurs expériences empiriques ont suscité une activation et un renouvellement permanent de plusieurs expériences et réflexions théoriques (tels que les districts, clusters, SPL, technopoles, etc.) intégrant les dynamiques de la création technologiques dans la

construction des systèmes localisés de production (Economies et sociétés n° 1, 1991). Cette revitalisation avait pour objectif d'apprécier au mieux les phénomènes d'agglomération industriels à travers les stratégies territoriales d'entreprises qui s'adonnent à des formes de partenariat avec les acteurs locaux (acteurs institutionnels, centre de R&D) dans le but de créer et développer des innovations technologiques.

Dans cette perspective, les spécialistes de l'économie industrielle et régionale ayant traité de ces phénomènes mettent l'accent davantage sur les approches en termes de dynamiques industrielles, de proximités, de réseaux et de capacités d'adaptation aux changements de l'environnement.

A cet effet, l'engagement sur la proximité géographique et relationnelle entre les différents acteurs locaux, s'inscrit dans une démarche de développement territorial qui vise à susciter dans un espace donné, un dynamisme interne, une synergie créatrice, voire même l'émergence de milieux innovateurs reposant sur une manière d'être collective (Maillat D, 1996, et Crevoisier O, 2001). Le comportement des entreprises dans le processus de création technologique ne se réduit pas aux seules capacités internes d'adaptation, ce processus est aussi une dynamique de coopération inter-entreprises. Ces coopérations s'imposent par le caractère transversal de l'innovation technologique, par la mise en œuvre appropriée des relations entre fournisseurs et utilisateurs avec l'apprentissage interactif lié au processus même de la création technologique (Courlet C et Soulage B, 1994).

Etant donné l'absence d'un modèle de développement territorial unique appliqué partout dans le monde, plusieurs formes et modèles sont apparus ou élaborés par plusieurs spécialistes dans plusieurs pays selon les contextes locaux. Tout devient, cluster, district ou SPL, dès lors que l'on constate une concentration géographique d'entreprises du même secteur ou un réseau d'acteurs fortement innovants. En effet, les expériences emblématiques des districts industriels italiens, des SPL et technopôles en France, les clusters aux USA, etc., font souvent l'objet de référence, mais recouvrent des réalités très différentes ; ils s'inscrivent dans un cadre institutionnel propre et s'appuient sur des politiques publiques qui les différencient. La question qu'on pourrait se poser d'ores et déjà : Qu'en est-il du cas de l'agglomération industrielle constatée à Bordj Bou Arreridj et quelle en est sa tendance ?

De par les expériences connues dans le monde, la mise en œuvre d'une organisation technopolitaine va donc bien au-delà de la présence d'une population d'entreprises et de la réalisation d'infrastructures modernes de recherche et d'encadrement. Elles sont nécessaires,

mais elles ne sauraient suffire à créer un milieu innovateur (technopôle) sans l'existence au préalable de savoir-faire collectif de coopération et d'apprentissage.

Sur la notion de technopôle ; ce sont des concentrations géographiques locales « d'entreprises innovantes, situées à proximité des centres de recherche et de formation scientifique, dans le but de former ensemble un micro-système innovant » (Ruffieux, 1991: 375). Ou encore une forme d'organisation industrielle dans laquelle il s'agit de construire des réseaux localisés sur un territoire pour répondre aux nouveaux enjeux posés par la coordination des acteurs économiques et les institutions du savoir ; il s'agit de promouvoir les dispositifs permettant une appropriation des savoirs et leur diffusion à travers un partenariat entreprises-institution de recherche et développement avec l'appui des institutions publiques locales pour accroître la compétitivité des territoires et des entreprises (Bencharif, 2007).

Il revient donc à l'acteur public, en collaboration avec les institutions spécialisées créées à cet effet, en tant que dépositaire de l'intérêt général, de prendre une part importante dans la construction de cette organisation technopolitaine. Il doit se comporter en partenaire, dans la mesure où il anime et coopère avec les autres acteurs locaux, tout en veillant à la régulation de tout le système (Matteaccioli, 2004).

En effet, on constate les mutations de paysages industriels et l'émergence de plus en plus de formes de technopôles, clusters ou pôles de compétitivité dans le monde, aussi bien dans les pays développés que dans les pays en voie de développement qui se sont montrés favorables à ces nouveaux modes d'organisation industrielle. En effet, en projetant cette situation vécue dans plusieurs pays à travers le monde, l'Algérie a traversée plusieurs phases et réformes après le recouvrement de l'indépendance. Elle passe par la phase de 1962-1988 qui correspond à la phase de développement étatique planifiée à celle de 1988 à nos jours, caractérisée par un développement libéral.

La première phase de 1962-1988, qui est une phase de développement étatique planifiée, est fondée sur un modèle de développement national autonome et autocentré, connu sous le nom du modèle des «industries industrialisantes» de Gérard Destanes De Bernis, ou les pôles de croissance de François Perroux. Ces modèles ont servi comme référence théorique au processus d'industrialisation algérien qui a pour objectif, la création d'une structure industrielle cohérente et intégrée dont les différents secteurs industriels sont inter-reliés par leurs inputs et leurs outputs (De Bernis, 1971). Il vise à propager à partir des pôles industriels ; la croissance, le progrès, l'innovation et le dynamisme.

Ce modèle, quoi qu'ayant fortement contribué à la mise en place d'une industrie algérienne, a connu un début de remise en cause dès le début des années 80 et qui s'est amplifiée dans les années 90 avec le changement d'orientation politique du pays et le retournement de la conjoncture économique. Cette situation, aggravée par les deux chocs pétroliers des années 70, est caractérisée par les fermetures d'entreprises publiques et la perte d'emplois. Ce qui allait modifier la vision des choses en matière de stratégies de développement économiques.

Tandis que la seconde phase de 1988 à nos jours, correspondant à la phase de développement libéral, a vu le pays s'orienter vers l'économie de marché, avec comme but, la privatisation des entreprises publiques et le développement du secteur privé. Ainsi, la remise en question de la pertinence des méga-projets a ouvert la voie à de nouvelles perspectives axées sur la petite et moyenne entreprise innovantes et l'entrepreneuriat privé.

La volonté de promouvoir le secteur privé et le développement de l'économie nationale s'est concrétisée par la création d'un Ministère de la petite et moyenne entreprise, ainsi que la mise en place du code des investissements de 1993 et la promulgation de plusieurs textes de lois visant la promotion et l'encouragement de l'investissement (décret législatif du 5 octobre 1993, texte de loi relatif à la privatisation des entreprises publiques N° 95-22 du 26 août 1995). Ces derniers sont considérés comme l'une des mesures fondamentales destinées à promouvoir l'investissement. Ce qui a donné par la suite une véritable impulsion au processus de création d'entreprises privées. Dans ce cadre, nous citerons également l'octroi aux promoteurs potentiels de nombreux avantages, notamment fiscaux et parafiscaux, de nature à encourager la création d'entreprises privées innovantes et à stimuler la dynamique entrepreneuriale.

L'Etat algérien, face aux défis majeur qu'il devra affronter dans son insertion dans l'économie mondiale, a mis en place une nouvelle stratégie industrielle et un schéma national d'aménagement du territoire (SNAT2030), qui, au travers des agglomérations d'entreprises qui se forment dans plusieurs régions du pays, prévoit la création et l'encadrement de pôles de compétitivité. Cette nouvelle politique vise notamment l'amélioration de la compétitivité des opérateurs économiques qui doivent se mettre au diapason des exigences de l'économie mondiale et s'y adapter rapidement pour pouvoir faire face aux menaces extérieurs et tirer le maximum de profit des opportunités qui se présentent.

Et en s'inscrivant dans le contexte régional et / ou local ; la région de Bordj Bou Arreridj, quant à elle, est en train de se reconvertir au statut de pôle industriel de grande envergure. Ceci est motivé par un processus d'industrialisation dynamique et l'essor considérable des nouvelles industries (chimie et plastique, Electronique et électroménagère, etc.), ce qui a marqué une rupture avec une période marquée par une très faible activité entrepreneuriale et un déséquilibre régional en matière du développement économique (Amghar, M. 2009).

Ces constats ont suscité en nous l'intérêt de faire une analyse, en essayant de comprendre les logiques qui sous-tendent la dynamique industrielle et territoriale de la région de BBA et ce, tout en mettant l'accent sur les conditions d'émergence et de structure d'un technopôle électronique à BBA ; entre stratégie d'entreprises, organisation industrielle et mode de gouvernance.

➤ **Objectifs, problématique et hypothèse de recherche**

Notre intérêt pour les pôles de compétitivité (technopôles) est né du SNAT2030 et la stratégie industrielle de l'Etat qui veut, dans un contexte de concurrence internationale, à partir de zones ou agglomérations géographiques d'entreprises spontanément formées, lancer la création de pôles de compétitivité ou technopôles dans un objectif d'équilibre régional, de compétitivité des entreprises et des territoires qui les abritent.

Donc, l'objet de ce travail de recherche est l'étude des conditions selon lesquelles un technopôle pourrait émerger et se développer et les facteurs sur lesquels repose la dynamique technopolitaine (proximité et dynamique industrielle, réseautage, innovation, mode de gouvernance, etc.). Dans ce cadre, nous formulons la problématique suivante :

Comment l'agglomération géographique des industries électroniques / électroménagères de Bordj Bou Arreridj peut-elle être considérée comme un technopôle ?

Pour répondre à cette question centrale de notre recherche, nous nous sommes interrogés aussi sur plusieurs aspects susceptibles de nous permettre de répondre à notre objectif de recherche, à savoir :

- Comment le tissu industriel de Bordj Bou Arreridj est structuré ?
- La logique d'action des acteurs locaux de Bordj Bou Arreridj (entreprises, institutions de recherche, universités et centres de formation, institutions publiques, forum, etc.) correspond-t-elle aux logiques de fonctionnement des technopôles ?

- Quelles sont les facteurs d'émergence et les conditions de réussite du technopôle électronique de Bordj Bou Arreridj ?
- Comment la gouvernance territoriale va-t-elle permettre l'émergence du technopôle, l'encadrement de sa structure et la réussite de son développement ?
- Quel est le rôle des dispositifs institutionnels (organismes) mis en place, dans la conception, l'évaluation et la régulation pour pouvoir démarrer cette nouvelle organisation ? Dans quelle mesure ces acteurs interviennent-ils, pour mettre en cohérence le projet de l'Etat (logiques des technopôles) avec les comportements réels des acteurs économiques ?

Notre objectif consiste dans un premier temps, à faire un diagnostic territorial en essayant de définir les acteurs qui agissent ou qui peuvent agir sur le système productif local, et analyser les logiques d'action de la population d'entreprises locales, selon lesquelles une dynamique industrielle et territoriale peut être soutenue. Dans un second temps, il s'agit de mettre en évidence les conditions nécessaires à la création et au succès du technopôle de l'industrie électronique / électroménagère à Bordj Bou Arreridj, et ensuite d'identifier les leviers d'actions permettant une cohérence entre les logiques d'action des acteurs locaux (entreprises, institutions publiques, associations, centres de recherches, université) suivant celles dictées par les logiques technopolitaines.

Pour répondre à l'ensemble de ces questions, nous formulons trois hypothèses que nous tentons de vérifier sur la base de notre enquête de terrain et des données empiriques.

Hypothèse N°1 : La dynamique industrielle observée dans la région de Bordj Bou Arreridj en matière d'industries électroniques / électroménagères pourrait être liée à l'existence de réseaux de coopération locaux. La logique qui sous-tend cette dynamique, et le mode d'organisation industrielle prévalant dans la région de BBA ainsi que ses implications en termes de dynamique technopolitaine, s'expliquerait par l'existence d'une proximité organisationnelle, favorisée par une proximité géographique des acteurs impliqués.

Hypothèse N°2 : L'émergence d'une dynamique au sein de ce tissu industriel local à fort potentiel d'innovation, serait à l'origine des relations de partenariat et de synergies développées avec les acteurs de la recherche et formation, suivies par la création de nouvelles connaissances et d'innovation technologiques.

Hypothèse N°3 : La gouvernance territoriale pourrait constituer l'une des conditions nécessaires pour le démarrage et la réussite de ce technopôle à BBA (notamment par la création de synergies, le pilotage et l'animation). Elle joue un rôle déterminant dans l'identification des leviers d'actions, portant notamment, la trajectoire et les missions du technopôle.

➤ **Méthodologie de la recherche**

Pour mener à bien ce travail, la démarche méthodologique adoptée s'articule autour de deux phases : la première phase consiste en une investigation théorique qui est de nature à nous permettre de situer notre thème dans la littérature spécialisée et ensuite, de maîtriser les concepts de base et de dégager les critères ou indicateurs exploratoires permettant d'apprécier et d'analyser la réalité de la question relative aux conditions d'émergence, aux logiques de fonctionnement et de réussite des technopôles.

La deuxième phase a trait au travail de terrain dans la région de Bordj Bou Arreridj (Algérie). Cette phase consistera essentiellement, d'une part, en la collecte et l'analyse des données jugées nécessaires sur les caractéristiques du tissu industriel de l'électronique. D'autre part, dans le souci d'appréhender au mieux le fonctionnement de cet amas de PME et les autres acteurs locaux et vers quelle logique tendent-elles ; nous nous proposerons d'élaborer un diagnostic territorial sur le fonctionnement de ces acteurs locaux, et d'identifier les facteurs favorables et ceux qui sont défavorables au sein de ce territoire, dans l'émergence de ce technopôle, tout en mettant en évidence, les conditions qui doivent être réunies.

Le plan de notre travail s'articule autour de cinq axes (chapitres) dont le contenu se présente comme suit :

Le 1^{er} chapitre : Fondements théoriques des modèles d'organisation industrielle localisée

Dans le but de pouvoir élaborer une grille d'analyse qui va nous guider dans le contexte de notre étude, nous avons fait une revue de littérature sur les modèles d'organisation industrielle développés à travers le monde. Son objectif est de retracer d'une part, l'évolution et l'émergence de plusieurs versions de formes d'organisation industrielle et de développement territorial à travers le monde (districts, clusters, SPL, technopôle, pôle de compétitivité, milieu innovateur, etc.) et d'autre part, de mettre en évidence le contexte, les conditions d'émergence et de structure de chaque forme.

Le 2^{ème} chapitre : Analyse du triptyque ; entreprise-territoire et mode d'organisation industrielle : analyse en termes des proximités

Les relations entre entreprises et territoire occupent, aujourd'hui, le centre d'intérêt des spécialistes de par la dynamique socio-économique endogène qu'elles induisent par leur ancrage territorial. Comme le soulignent Zimmermann J. B et Pecqueur B, (2004) « Le territoire ne peut plus être perçu comme un simple espace, vecteur de l'action, mais comme une construction dynamique résultant des interactions entre les différents acteurs parties prenantes d'un territoire ».

La problématique essentielle que nous aborderons dans ce chapitre porte sur la relation entre entreprises et territoire, ainsi que les implications de cette relation en matière d'organisation industrielle et de développement local. Il est question de définir sous quelles conditions, la proximité géographique des entreprises avec les autres acteurs locaux, constitue un catalyseur du processus d'organisation industrielle et de dynamique territoriale.

Le 3^{ème} chapitre : Gouvernance locale, acteurs locaux et dynamique technopolitaine

Dans un contexte organisé des échanges, selon Offner (1999), la gouvernance conduit à s'interroger sur les modes de coordination entre acteurs et institutions et les formes d'organisation industrielle qui en découlent.

Il s'agit donc de revenir dans ce chapitre, sur les approches disciplinaires qui traitent de ces modes de coordination tout en s'interrogeant sur les formes de mobilisation d'acteurs privés et publics (entreprises, groupe, institutions et collectivités locales, associations, clubs, etc.) cherchant à contribuer à l'organisation collective des espaces et des activités.

Ce chapitre explique aussi comment le développement local, comme aboutissement des dynamiques territoriales construites, est le produit direct des stratégies des acteurs locaux (PME, institutions de la recherche et formation, acteurs institutionnels).

Dans cette perspective, nous nous sommes intéressés dans notre étude de cas, à comprendre la logique de structuration de l'agglomération géographique des industries électroniques et électroménagères dans la région de Bordj Bou Arreridj (Algérie), et le rôle de la gouvernance territoriale dans l'émergence de ce type d'industrie dans cette région, ainsi que la tendance de création d'un technopôle.

L'émergence de cette agglomération industrielle est-elle le résultat d'une action publique planificatrice ou le résultat d'un processus spontané, que l'Etat veut encadrer dans le cadre du Schéma National d'aménagement du territoire. Dans ce cas, quel rôle jouent-ils les acteurs institutionnels dans l'émergence du technopôle et l'organisation de ce tissu industriel ?

Le 4^{ème} chapitre : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

L'objet de ce chapitre est de présenter la région de Bordj Bou Arreridj qui constitue le cadre géographique de notre enquête de terrain, et ce, tout en essayant d'une part, d'élaborer une monographie sur la région, ses atouts en matière d'offre de meilleures conditions d'accueil pour les investisseurs ainsi que les caractéristiques de son tissu économique local (nombre d'entreprises, secteurs d'activité, emplois créés, etc.), et d'autre part, l'émergence de l'industrie électronique et électroménagère comme spécialité de la région, par excellence.

Le 5^{ème} chapitre : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

Le présent chapitre a trait au travail de terrain qui a fait l'objet d'une enquête par questionnaire auprès des entreprises du secteur électronique / électroménager de la région de BBA. L'objectif principal de cette enquête, est de comprendre la structure et le fonctionnement de cette population d'entreprises, dans leur milieu d'insertion en vue de montrer les logiques qui sous-tendent la dynamique industrielle, et l'émergence de ladite région comme pôle industriel de grande envergure qui a pour vocation l'industrie électronique/électroménagère.

Une deuxième enquête par des entretiens directifs et semi directifs auprès des autres acteurs locaux a été lancée aussi auprès des autres types d'acteurs du territoire local (DPME, DIM, CERTIC, l'université de BBA avec ses structures de recherche et de coopération, les différentes directions ayant une relation avec l'industrie, etc.).

Chapitre I :
**Fondements théoriques des modèles
d'organisation industrielle localisée**

Chapitre I : Fondements théoriques des modèles d'organisation industrielle localisée

Introduction au chapitre

Depuis quelques années, et sous l'impulsion du processus de mondialisation et de l'ouverture des marchés, le développement territorial comme résultat de l'organisation industrielle connaît un regain d'intérêt remarquable.

Ceci se confirme par les multiples recherches qui y sont consacrées dans le but de clarifier au mieux la relation qui existe entre la dynamique territoriale et les formes d'organisation industrielle. Il s'agit des approches territoriales du développement local et de l'organisation industrielle représentées, notamment à travers les diverses formes tels que : district industriel, district technologique, SPL, milieux innovateurs, cluster, technopôle et pôle de compétitivité.

Par ailleurs, ce n'est qu'à partir des années 1970 que ce phénomène commence à prendre de l'ampleur dans les réflexions de spécialistes. En effet, sous l'influence de l'échec des systèmes industriels et l'apparition de grands déséquilibres de développement régional sous la prédominance des modèles de développement classiques (pôles de croissance), ayant ignoré pendant longtemps la dimension spatiale du développement, une idée s'est forgée en développant de nouvelles approches d'organisation industrielle et de développement territorial.

Ces approches territorialisées qui mettent au centre de leurs analyses la dimension spatiale du développement, conçoivent ce dernier comme étant le produit de la co-localisation de plusieurs acteurs organisés en réseaux (PME/PMI) et entretenant des relations intenses génératrices d'externalités positives, aussi bien aux acteurs locaux qu'au territoire qui les abritent. Dans ce sens, il était incontestable que l'on assiste à une nouvelle distribution des activités dans l'espace.

Ces nouvelles approches insistent sur l'inscription dans un territoire donné un potentiel de développement selon les secteurs productifs ou des systèmes d'entrepreneuriat locaux. Ainsi, le développement local, pour Greffe X (1985 : 146), est vu comme « un processus de diversification et d'enrichissement des activités économiques et sociales sur un territoire à partir de la mobilisation et de la coordination de ses ressources et de ses énergies, etc. ».

Plusieurs études théoriques et empiriques (Beccatini, 1970, Saxenian, 1994) ont montré que la réussite des entrepreneurs et de leurs entreprises constitue la pierre angulaire dans le

développement du territoire. Ceci est illustré essentiellement par l'expérience italienne à travers le succès de la troisième Italie et le célèbre exemple américain de la Silicon Valley. Les nouvelles formes d'organisation industrielle des entreprises ancrées dans un même espace de type : District, cluster ou SPL, commencent à devenir des modes dominants de développement territorial. Cet état de fait a conduit au foisonnement de la littérature traitant les thèmes liés aux formes d'organisation industrielle et ceux liés à l'émergence de nouveaux territoires en matière de développement et de dynamique industrielle.

Dans le but de pouvoir élaborer une grille d'analyse qui va nous guider dans le contexte de notre étude, le présent chapitre sera consacré à faire une revue de littérature sur les modèles d'organisation industrielle localisée développés à travers le monde. Son objectif est de retracer, d'une part, l'émergence et l'évolution de plusieurs formes d'organisation industrielle et de développement territorial à travers le monde (districts, clusters, SPL, milieu innovateur technopôle, pôle de compétitivité, etc.) et d'autre part, de mettre en évidence le contexte, ainsi que les conditions d'émergence et de structure de chaque forme.

1. Approche par les districts industriels

1.1. La genèse du district industriel : L'analyse d'A. Marshall

Le premier qui a mis les bases canoniques des districts industriels est dû incontestablement à l'économiste Anglais Alfred Marshall vers la fin du 19^{ème} siècle. Dans son ouvrage « Industry and Trade » (1919), ce dernier, expose l'idée de la dynamique économique fondée sur deux concepts complémentaires, qui sont : « les économies externes »¹, et « les réseaux de PME ». Il avait montré que dans une région, la proximité et la spécialisation géographique pourraient engendrer des avantages économiques de la production à petite échelle. Ces avantages créés sont les économies d'agglomération (ou économies externes) qu'engendre l'accumulation d'activités dans un espace donné. En effet, pour Marshall, « il est possible de diviser le processus de production en plusieurs segments, chacun pouvant être réalisé avec le maximum d'économies dans un petit établissement formant ainsi un district composé d'un nombre important de petits établissements semblables spécialisés pour réaliser une étape particulière du processus de production » (Marshall cité dans Becattini, 1989). Ainsi, Le district industriel marshallien explique la performance des entreprises par le biais de leur regroupement et ce, en engendrant des économies d'organisation et d'agglomération. Par

¹ Les économies externes sont des économies découlant non pas de l'organisation interne, propre à l'entreprise, mais plutôt de l'organisation industrielle à l'échelle d'un ensemble d'entreprises jouissant des avantages d'une localisation commune de leurs activités.

ailleurs, les externalités territoriales conduisent ces districts industriels à s'assurer une compétitivité assez importante.

Dans la mesure où le district industriel est une forme d'organisation industrielle, aussi basée sur la concentration spatiale et la proximité territoriale d'entreprises, il peut présenter de multiples avantages aux territoires et aux entreprises qui s'y concentrent, à savoir :

- ✓ Marshall. A, écrivait (1898 : 465) : « 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 combinées avec des idées de leurs cru ; elle devient ainsi source d'autres idées nouvelles ». De ce fait, il crée des économies externes liées à l'environnement social des entreprises et à la création de ce que Marshall appelait une « atmosphère industrielle » comme facteur d'osmose et de diffusion du savoir-faire dans le temps et dans l'espace. Ainsi, il permet une meilleure division des tâches entre les entreprises spécialisées ;
- ✓ Il permet la minimisation des coûts de fabrication du produit, et facilite ainsi les échanges de biens et de services tout en minimisant les frais de transport ;
- ✓ Il permet la circulation des informations et des idées, la transmission des compétences, des connaissances et des savoir-faire. Ainsi, sous l'effet d'externalités de connaissance, la diffusion des innovations profite à chaque entreprise implantée localement.

1.2. L'organisation industrielle et sociale au sein du district industriel

Pour Marshall A, (1875), les avantages liés à la division du travail peuvent être obtenus par l'agglomération de plusieurs firmes de petite ou moyenne taille dans un district. Ainsi, par la spécialisation de chaque petite firme dans une étape du processus de production, le district industriel peut générer et faire bénéficier des économies externes de la localisation à toutes les firmes. Par ailleurs, l'organisation sociale peut caractériser aussi le district dans la mesure où la concentration de nombreuses petites et moyennes entreprises dans un territoire délimité constitue un marché du travail particulièrement efficace capable de renouveler ses aptitudes et ses qualifications. Il constitue une réserve de main d'œuvre pour les entreprises ainsi qu'une source d'emplois permanente pour la population locale, ce marché du travail au sein du district est une source dynamique de progrès renforcée par des coopérations étroites entre forces sociales et économiques (Marshall, 1920).

Ainsi, au sein d'un district, l'organisation en réseau de producteurs a permis une croissance consolidée des PME industrielle. C'est une organisation qui se caractérise par une forte division sociale du travail provenant de l'existence à la fois d'une compétition verticale et coopération horizontale (coopétition). Cette organisation qui a pour source la confiance et la solidarité a favorisé la communication et l'innovation.

1.3. Le district industriel italien ; un renouveau du district marshallien

Dans le but de mieux comprendre les logiques qui sous-tendent le développement de la troisième Italie, plusieurs travaux ont été menés, depuis pratiquement le milieu des années soixante-dix et le début des années quatre-vingt, par plusieurs économistes italiens (Becattini, G, 1979 et 1987 ; Garofoli, 1991). Ces derniers ont réactualisé la conception marshallienne du district industriel pour comprendre les causes du dynamisme observé en Italie du centre et de l'Est, alors que la crise a touché le reste du pays.

Ils ont analysé l'industrialisation de la troisième Italie (l'Italie du nord-est et du Centre), là où il y a profusion de petites et moyennes entreprises créant un climat de concurrence et de compétition-émulation, mais aussi de solidarité, d'entraide et de coopération entre elles.

Pour Becattini. G, (1992 : 36) 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* ». Il ne s'agit pas d'une quelconque association d'entreprises sur un espace délimité, mais d'un véritable système composé de PME/PMI, coordonnées entre elles et capables de tirer profit d'une identité collective forte.

Dès lors, il découle des analyses de Becattini (1989, 1991) qu'à partir du moment où une communauté d'individus et une population d'entreprises occupent le même territoire, il est inévitable qu'il y ait interaction entre les deux. Il y a donc symbiose entre activités productives et vie communautaire. La communauté d'individus est ouverte car la nature industrielle du district ainsi que les problèmes liés aux profits croissants qui en résultent, génèrent des flux permanents de biens et de personnes. Mais le partage d'un même système de valeur consolide les relations entre individus, et depuis, entre entreprises par des relations de solidarité et d'entraide.

La population d'entreprises, quant à elle, est organisée de telle sorte que chacune d'entre elles se spécialise dans un segment pour tirer avantage de la division du travail entre elles. De ce fait, la synergie entre ces deux composantes constitue une caractéristique

fondamentale du district industriel italien. Cette synergie génère des économies externes d'agglomération considérées à l'origine des innovations et du dynamisme entrepreneurial local.

La littérature italienne spécialisée dans les districts industriels (Granovetter, 1985 ; Brusco, 1982 ; Becattini, 1992 ; Garofoli, 1991, etc.) a mis en avant le rôle important joué par la dimension humaine, sociale, culturelle et historique comme condition nécessaire à leur développement. La circulation des connaissances tacites entre les PME se trouve facilitée par le rôle déterminant joué notamment par les associations professionnelles, la mobilité de la main d'œuvre et le développement de projets de partenariat interentreprises.

1.3.1. Les caractéristiques du district industriel italien

La littérature italienne sur les districts, notamment celle de Becattini, a permis de constater que pour les districts, plusieurs caractéristiques et spécificités. Il a constaté d'abord, l'existence de règles, de valeurs et des institutions. A ce propos, Becattini (1992 : 37) précise concernant la communauté locale que « *son trait le plus marquant est son système de valeur et de pensée relativement homogène, expression d'une certaine éthique du travail et de l'activité, de la famille, de la réciprocité, du changement, qui conditionne en quelque sorte les principaux aspects de la vie* ». Ainsi, certains sociologues et économistes régionaux insistaient sur le rôle des caractéristiques socio-culturelles de ces régions comme déterminants de leur dynamisme.

Au sein d'un district composé d'un nombre important de PME, il est possible de scinder le processus de production en plusieurs segments, chacun pouvant être réalisé avec le maximum d'économies dans une petite entreprise spécialisée dans une étape particulière du processus de production d'un même produit spécifique au district avec un savoir-faire local (Marshall cité dans Becattini 1989 : 131).

Dans ce cadre, des activités industrielles et commerciales annexes se développent autour des activités principales formant ainsi un réseau local d'entreprises complémentaires et la formation d'un marché de main d'œuvre qualifiée et mobile.

Ces PME bénéficiant d'importantes économies externes, résultantes de la proximité géographique et socioculturelle et un fort sentiment d'appartenance à la communauté locale, créent une atmosphère industrielle favorable à l'apprentissage et à l'innovation. L'appartenance de ces PME au district leur permet d'accéder facilement à des biens et services dont elles ont besoins dans leur activité avec un minimum de coût, à une main

d'œuvre spécialisée et qualifiée, ainsi qu'un réservoir de connaissances techniques commun se basant sur l'apprentissage collectif et le partage d'informations.

En effet, la spécialisation et la proximité géographique accroissent la fluidité des échanges d'informations essentielles aux relations marchandes et à la coopération. Ainsi, elles permettent aux petites entreprises de tirer des avantages équivalents à ceux dont jouissent généralement les grandes entreprises. Pour Piore et Sabel (1984), en plus des économies liées à la spécialisation, ces entreprises bénéficient également d'économies d'échelle liées à l'amélioration de la qualité du produit, une meilleure maîtrise des marchés, des nouveaux procédés techniques et de nouveaux produits, etc.

Le district industriel est un système de production flexible qui est basé, d'une part, sur la petite dimension de production, et d'autre part, sur la densité des relations qui s'y opèrent et sur la capacité d'adaptation de ces petites entreprises aux nouvelles données, aussi bien interne qu'externe.

Le district industriel est le produit de dynamiques territoriales autonomes pour plusieurs raisons (Becattini 1989 cité dans Courlet, 2001 : 22), à savoir :

- La coexistence singulière de concurrence et de solidarité entre les entreprises qui réduit les coûts de transaction du marché local ;
- Pléthore d'innovations qui viennent de la base, favorisées par le « climat industriel » prévalant dans le district ;
- Grande mobilité, tant horizontale que verticale, de la main d'œuvre ;
- Emulation que les membres du district se communiquent, tant pour atteindre les objectifs économiques, que pour améliorer et parfaire l'environnement géographique et social du district, proprement dit.

L'existence de plusieurs entreprises de petites tailles dans un espace étroit stimule le double mouvement de « concurrence-émulation et de coopération » reposant notamment sur le mode de régulation sociale spécifique à la communauté locale.

Les origines des districts sont très diverses, parfois liées à des traditions artisanales et d'autres fois, à l'existence sur le territoire des centres de formation spécialisés ou encore à l'influence d'un individu ou d'une entreprise particulièrement dynamique.

Le caractère dynamique de ces districts incite, de manière continue, à l'innovation pour faire face aux menaces qui surviennent. Ainsi, les districts tendent à exploiter toutes les ressources locales pour générer de la valeur ajoutée.

Par ailleurs, bien que des convergences existent entre l'analyse marshallienne et celle de Becattini, il se trouve, néanmoins, que des divergences caractérisent aussi leurs analyses. Ainsi, à la différence du district italien, le fonctionnement du district marshallien ne se base pas sur la confiance et la coopération entre les entreprises mais sur les mécanismes du marché. Dans son analyse, Marshall s'intéresse uniquement à la population d'entreprises, pendant que Becattini explique son fonctionnement et sa réussite par l'entraide et la solidarité issues du partage d'un même sentiment d'appartenance à la communauté locale.

1.4. Le renouveau du modèle de district industriel à l'ère de la spécialisation flexible

Dans une suite des travaux d'économistes italiens (à l'instar de Becattini) qui ont revitalisé la notion de district marshallien, plusieurs autres spécialistes comme Piore et Sabel (1984), ont défendu avec force l'intérêt du district industriel dans le développement local. Ces derniers spécialistes sont considérés comme pères fondateur de l'approche de district fondée sur « la spécialisation flexible ». Cette dernière était connue sous le nom du « post-fordisme », à travers laquelle, la production de masse standardisée se substitue à une production plus souple et diversifiée dont la configuration territoriale serait le district. Ainsi, contrairement au modèle fordiste fondé sur de grandes entreprises, ces deux auteurs mettent en évidence que l'organisation de la production se base sur des petites entreprises inter-reliées.

La contribution de Piore et Sabel (1984) consistait à expliquer l'essor des districts industriels comme un cas particulier du développement territorial. Dès lors, pour ces auteurs, cette nouvelle rupture industrielle redonnait en effet, d'une part, toute sa place aux qualifications de la main-d'œuvre, et d'autre part, à la spécialisation élevée, aux flexibilités technologiques avancées, aux capacités d'innovations et à la coordination entre les entreprises.

Cette nouvelle réorganisation des entreprises donne naissance à une nouvelle architecture en réseau, à travers laquelle, des entreprises de petites tailles forment des agglomérations géographiques spécialisées dans une production. Ainsi, la proximité géographique se trouve à l'origine de toute la flexibilité et l'adaptabilité du système.

Bien que l'approche de la spécialisation flexible ait été présentée comme une alternative réussie devant l'échec du modèle fordiste et les effets de la crise engendrés pour le cas italien. Elle n'en demeure pas moins qu'elle a fait l'objet de plusieurs critiques en lui reprochant le fait qu'elle constitue une approche fondée sur l'observation empirique de la réussite de

l'expérience des districts italiens et ce, tout en les considérant comme un mode et non pas un modèle qui peut être généralisé dans d'autres contextes (Villard, 2005).

1.4.1. Le district technologique

En s'inscrivant dans le courant des districts industriels italiens, Antonelli. C (1986, 1995), avait élargi la notion du district industriel à celle du district technologique. Le district technologique se base aussi sur les économies externes qui sont orientées, principalement, vers une progression du changement technologique externe. Ainsi, pour cet auteur, en partant du concept marshallien de district industriel, il constate que les activités innovatrices ont tendance à se regrouper et à développer entre elles des relations intenses, formant ainsi des districts technologiques (Antonelli, 1986, 1995, cité dans Fergane, 1999 : 121).

En effet, selon cet auteur, les effets technologiques ont permis d'accroître considérablement la productivité en Italie dans les années 80. De même, Colletis. G (1992 : 359) précise que les districts technologiques réunissent les activités innovatrices « c'est-à-dire en districts industriels où les économies externes conduisent, particulièrement, à un accroissement du rythme technologique ».

Le développement d'un district technologique exige trois conditions :

- ✓ la présence initiale d'un district industriel au sens marshallien ;
- ✓ l'existence d'un potentiel scientifique relativement important (centres de recherches, universités, etc.) ;
- ✓ l'existence des entreprises dynamiques et innovantes qui jouent un rôle d'entraînement.

Par ailleurs, Pecqueur et Rousier (1991, cités dans Courlet, 2001 :30), distinguent le district technologique du district industriel par plusieurs aspects :

- ✓ Son développement repose sur un « saut technologique », c'est-à-dire l'adoption de technologies qui tranchent d'emblée avec les savoir-faire accumulés localement ;
- ✓ Les réseaux dominants qui structurent les relations d'acteurs ne sont pas familiaux, mais plutôt professionnels. Les ententes s'établissent sur la base de formations technologiques communes, d'une identité de pratiques professionnelles ou encore d'origines universitaires et scientifiques semblables.
- ✓ Le rôle « d'incubateur » caractérise assez bien ce type de système dans la mesure où la diffusion du projet provient de plus en plus souvent des entreprises elles-mêmes et donc moins directement des structures de solidarité sociale.

L'évolution continue du rythme technologique comme principale marque de distinction de ce type de district ne peut être associée aux facteurs intrinsèques qui créent une dynamique interne propre à chaque entreprise, mais inévitablement, des facteurs extrinsèques doivent être mis en évidence tels que les facteurs socioéconomiques et socioculturels qui peuvent être, quant à eux, favorables pour ce mode d'organisation territoriale de la production. Le district technologique se présente alors comme le résultat d'un processus dynamique de maillage, à travers lequel sont véhiculées les connaissances et les expériences, d'une part, entre un système d'acteurs économiques qui doit être ouvert sur le milieu local d'insertion, et d'autre part, des acteurs de la recherche scientifiques et de formation ouvert sur le monde économique.

2. Approche par les Systèmes Productifs Locaux (SPL)

C'est en s'inscrivant dans l'approche des districts industriels italiens que plusieurs auteurs se sont intéressés à décrire et expliquer des phénomènes similaires dans d'autres pays (Aydalot, 1986 ; Courlet et Pecqueur, 1992 ; Maillat, 1993). Dans ce sens, l'origine du concept de SPL découle de celui du district industriel.

Il existe dans le cadre de cette approche de développement territorial une profusion d'appellations qui désignent autant de formes organisationnelles de l'activité industrielle (système productif local, système industriel local, système productif, etc.). La notion de système productif local est d'emblée la dérivée de celle du district industriel marshallien.

Le SPL constitue ainsi, une notion synthétique de plusieurs approches dont la réflexion est centrée sur les dynamiques productives.

2.1. Définition des SPL

La conception des SPL est développée par l'équipe grenobloise de l'IREPD² (Pecqueur B, 1989 ; Courlet, C et Pecqueur, B, 1999, etc.). Cette conception résulte de la combinaison de l'apport de plusieurs spécialistes (Courlet. C, 1999 : 535). Ainsi, il s'agit des propositions de Wilkinson. F, (1983) qui introduit la notion de système productif ; à celle de Garofoli. G, (1983) avec l'idée de système productif local pour marquer la profonde symbiose entre les phénomènes économiques et socio-culturels ; et enfin, celle de certains auteurs français avec le terme de système industriel localisé pour introduire le rôle des régulations locales (Saglio, 1984 ; Courlet et Pecqueur 1991 ; Courlet, et Soulage, 1994).

²IREPD : Institut de recherche économique sur la production et le développement.

Nous nous inscrivons dans les travaux de Courlet. C (1994 : p17-18), qui a réalisé plusieurs travaux sur les SPL en France. Ces études se sont soldées par une interprétation générale attribuée à ces SPL pour le 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 de plusieurs branches industrielles ».

Aussi, pour plusieurs autres auteurs, « *la notion de système de production localisé se présente donc comme un ensemble d'activités interdépendantes, techniquement et économiquement organisées, et territorialement agglomérées* » (Peyrache-Gadeau, 1995 ; Courlet C et Pecqueur B, 1992 ; cités dans Mudard-Franssen, 2001).

L'apparition et le développement d'un SPL sur un territoire requiert deux conditions (Pecqueur B, 1989), à savoir :

- ✓ La capacité à réguler ; c'est-à-dire que le SPL doit produire et se fonder sur un système de valeur (règles) partagé par l'ensemble des acteurs locaux (les entreprises du système entretiennent des relations de coopération en se basant sur le sentiment d'appartenance à la région).
- ✓ La capacité à innover ; c'est-à-dire que le SPL doit être capable à innover et apporter un changement. Dans la mesure où les acteurs du milieu entretiennent des relations de solidarité et de coopération entre eux, l'innovation garantit le développement endogène du territoire, car elle est un processus qui s'insère dans un mouvement collectif au sein du milieu (Aydalot, Ph. 1986).

2.2. Caractéristiques des SPL

A partir des définitions données par les spécialistes précédemment cités, plusieurs caractéristiques peuvent se dégager :

- Selon Goutteleb, J-Y (2003 : 111), les systèmes productifs locaux sont caractérisés par la flexibilité et les économies d'agglomération. Ainsi, pour cet auteur, « *la flexibilité est liée à la petite taille des entreprises ou des unités de production, à la densité des relations entre elles et à leur capacité d'adaptation très rapide aux changements internes et externes. Ceci se traduit concrètement par une capacité de réponse dans des délais très serrés à une commande ou encore par une capacité d'adopter rapidement de nouvelles technologies* » ;

- Les économies d'agglomération, qui sont les économies d'échelle externes aux entreprises procurées par le fait qu'un nombre important d'entreprises se concentrent dans un espace de proximité et entretiennent des relations intenses entre elles. Elles se manifestent par une spécialisation productive sur une large gamme de produits. A la différence du district industriel, les entreprises du SPL ne sont pas nécessairement regroupées dans une seule branche, ni spécialisées dans la fabrication des composants d'un même produit.

Ces économies découlent d'une grande mobilité de la main-d'œuvre entre les entreprises et d'un niveau élevé de relations personnalisées. Elles s'opposent d'une certaine manière aux économies d'échelle internes propres aux grandes entreprises intégrées ;

- La présence d'un nombre important de petites et de moyennes entreprises à la taille presque égale, et l'inexistence d'entreprises dominantes qui influencent sur le système local ;
- La proximité géographique qui facilite les échanges rapides et permanents d'informations essentielles aux relations marchandes et à la coopération entre entreprises ;
- Le SPL est considéré comme une unité active dans la mesure où des liens de coordination important se forment entre les activités industrielles, de conventions entre individus, entre entreprises et la formation de rapports entre groupes sociaux ;
- La création et la diffusion de l'innovation, la création de richesses et de plusieurs avantages particuliers qui sont au centre de la dynamique économique des SPL ;
- Il est caractérisé par une division du travail entre les entreprises du système de production local, ce qui engendrerait un réseau dense de relations d'interdépendances entre les unités ;
- La présence d'un système de valeurs (règles) dans la régulation aussi bien des marchés de biens et services que celui de l'emploi. Ces règles peuvent être des règles d'appartenance, d'entraide économique et de relations industrielles (exemples : règles protégeant la production locale : le soutien aux PME locales, l'achat local, le réinvestissement local, la priorité d'embauche de la main d'œuvre locale, etc.) ;
- L'existence d'un mouvement au profit de la spécialisation productive au niveau des PME et du système. Ce qui facilite l'introduction de nouvelles technologies et l'accumulation de connaissances spécifiques dans la branche d'activité ;
- L'existence d'une atmosphère productive et de soutien institutionnel favorisant l'innovation et l'émergence d'entreprises nouvelles ;
- L'existence de relations de coopération entre entreprises favorisent la constitution d'un système d'information efficace dans le milieu ;

- Le SPL est un construit sociale enraciné dans une histoire, un savoir-faire, il tient compte des caractéristiques de chaque territoire.

2.3. Typologie des SPL

Pecqueur (2000) a mis en évidence une classification des SPL selon qu'il soit développé en milieu rural ou en milieu urbain, pour enfin élaborer deux types de SPL.

2.3.1. Les SPL à industrialisation diffuse

Il s'agit d'un type de SPL qui se développe dans les régions rurales disposant d'une main d'œuvre importante. L'industrialisation diffuse pour certains spécialistes (Courlet et Pecqueur, 1992 ; Courlet, 1994 : p17-18), « *n'est pas seulement un état de fait, c'est surtout un processus* ». Ce type de SPL est fondé sur une industrialisation diffuse qui résulte des mutations que connaissent les zones agricoles où l'industrialisation repose sur la valorisation du savoir-faire artisanal engendrant un effet multiplicateur (Pecqueur, 2000). Ce modèle d'organisation industrielle marque une rupture avec la production de masse des grandes entreprises.

Ainsi, les SPL se caractérisent par une présence diffuse sur le territoire de petites et moyennes entreprises très attachées entre elles par une même culture, ou une histoire sociale commune ainsi que par des dynamiques endogènes de développement. Le type d'industrialisation diffuse est basé sur des initiatives à dominance locale et sur une osmose forte entre communauté locale et entreprises.

2.3.2. Les SPL incubateurs

Ces SPL se basent sur des incubateurs ayant pour mission de favoriser l'émergence et la réalisation de projets d'entreprise innovantes.

Ces systèmes d'entreprises sont, essentiellement, implantés en milieu urbain en évolution qui permettent aux entreprises de se concentrer autour d'activité productive en réutilisant les savoir-faire existants pour en développer d'autres et la valorisation des innovations technologiques. Elles entretiennent des rapports denses mais informels qui s'inscrivent dans une logique de concurrence-coopération.

3. Approche par les Milieux innovateurs

Cette approche de milieu innovateur a été développée par les équipes européennes du GREMI³. Elle s'inscrit dans une démarche qui s'oppose à une conception pratique du progrès technique, selon laquelle l'innovation se définit par des paramètres techniques susceptibles d'être appliqués partout de la même façon. Selon cette analyse, on peut avoir de l'innovation une vision plus territorialisée. Ainsi, pour. Aydalot, Ph (2004 : 228) « l'innovation est alors la création d'un milieu, pour répondre à un défi ou à un besoin local par l'utilisation de l'expérience locale (...) elle est le fruit de l'inventivité du milieu et répond au besoin du développement local, c'est le moyen que se donne une société pour progresser.

L'examen du niveau d'innovation d'un territoire passe, évidemment, par la mise en évidence du rôle des interactions locales entre acteurs des réseaux d'innovation et des dynamiques de proximité dans le processus d'innovation et plus, généralement, de création de nouvelles ressources et connaissances.

3.1. Définition de quelques concepts sous-jacents

3.1.1. Le concept du Milieu

Le milieu tel que présenté par l'équipe du GREMI (Maillat, D ; Quévit, M et Senn, L, 1993 : 7) ; « c'est un ensemble de relations intervenant dans une zone géographique qui regroupe dans un tout cohérent, un système de production, une culture technique et des acteurs. L'esprit d'entreprise, les pratiques organisationnelles, les comportements d'entreprises, la manière d'utiliser les techniques, d'appréhender le marché et le savoir-faire sont à la fois parties intégrantes et parties constitutives du milieu ».

Le milieu est ainsi, fondé sur le rôle joué par le contexte territorial et la capacité de celui-ci à mettre en valeur la proximité des acteurs de manière spécifique par rapport à l'environnement externe en créant des interdépendances et une proximité organisée inter-acteurs. Le milieu nous renvoie, donc, à l'organisation territoriale des acteurs.

Ainsi, pour qu'il soit propice à l'innovation, plusieurs travaux s'accordent sur le fait qu'un milieu doit intégrer plusieurs paramètres (Maillat, D ; Quévit, M et Senn, L, 1993 ; Maillat, 1996 ; Coppin, 2002), à savoir :

³Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs. (Ph.Aydalot 1986, Camagni 1991, Maillat et Perrin 1992).

- Un ensemble spatial ayant une dimension territoriale qui correspond à un espace géographique qui n'a pas de frontières a priori, qui ne correspond pas à une région donnée, mais qui présente une certaine unité et cohérence qui se traduit par des comportements identifiables et spécifiques et une culture technique ;
- Un réseau d'acteurs (entreprises, centres de recherches et de formation, collectivités publiques locales, etc.), qui doivent avoir une relative indépendance décisionnelle et une autonomie dans la formulation des choix stratégiques, mais qui doit se caractériser par une cohérence et une cohésion économique ;
- Des ressources matériels (entreprises, infrastructures), humaines, financières, ainsi que des ressources immatérielles (technologie, savoir-faire) permettant une meilleure maîtrise des processus productifs ;
- Un capital relationnel et une logique d'interdépendance entre les acteurs favorisant la constitution de réseaux comme vecteurs de connaissances et de reconnaissance économique et surtout institutionnel, permettant des négociations facile avec les acteurs institutionnels ou politiques et les partenaires étrangers ;
- Une logique d'apprentissage, qui représente la capacité des acteurs à changer leur comportement en fonction des changements de leur environnement.
- Un système de valeurs, de règles et de normes régissant le comportement des acteurs économiques dans leurs relations avec leur milieu

3.1.2. Les différentes approches du milieu

Se référant aux différents travaux réalisés par le GREMI sur les milieux innovateurs, ces derniers distinguent quatre principales approches (Maillat, Crevoisier, Lecoq, 1991 ; Maillat, Quévit, Senn, 1993), à savoir :

3.1.2.1. L'approche micro-analytique du milieu

L'approche micro-analytique permet une meilleure compréhension du milieu, du fait qu'elle se base essentiellement sur une problématique en termes d'incertitude, d'information et de coûts de transaction (Camagni, 1991 ; Maillat, 1994 ; Maillat, Quévit, Senn, 1999).

Le milieu se présente ainsi, comme étant ; « *un opérateur collectif de réduction du degré d'incertitude statique et dynamique auquel sont confrontées les firmes par l'organisation tacite et explicite d'interdépendance fonctionnelle et informationnelle des acteurs locaux et en assurant de manière informelle les fonctions de recherche, transmission, sélection,*

transcription, transformation et contrôle de l'information » (Camagni, 1991 cité par Maillat, 1994 : 258).

Dans ce sens, et dans un cadre spatial, le milieu peut être appréhendé par la proximité en termes de minimisation de la distance géographique que procure la concentration spatiale des infrastructures, des institutions, des organisations et des personnes, permettant ainsi la réduction des coûts de transactions.

3.1.2.2. L'approche cognitive du milieu

Cette approche se structure essentiellement autour des notions d'apprentissage et de savoir-faire. Alors, l'innovation est un processus de création de connaissances et de compétences dans un milieu. Le milieu se présente comme un processus de perception, de compréhension et d'actions continues (Maillat D et Perrin, J. C. 1992 ; Maillat, 1992).

L'importance de ce mode d'organisation est de permettre le développement de processus d'apprentissage collectif. Dans cette vision, le milieu est appréhendé par l'importance du savoir-faire et le rôle du marché local du travail. Ce dernier garantit la circulation et l'échange des informations, des savoir-faire et compétences, la reproduction de la culture technique, et de ce fait, la reproduction même du milieu.

3.1.2.3. L'approche organisationnelle du milieu

La logique de cette approche réside dans l'ensemble des formes d'organisation présentes dans un milieu et qui influencent les stratégies d'entreprises en matière de localisation et de coopération entre elles et avec les autres acteurs du milieu.

C'est dans cet ordre d'idée que Quevit (1991, cité dans Maillat, 1992 : 6-7), présente le milieu comme étant, « *un mélange de formes d'organisation qui structure les stratégies d'entreprise selon la double logique d'externalisation et d'intégration organique. La particularité du milieu innovateur est de générer des processus organisationnels qui s'articulent sur ces deux logiques pour permettre la rencontre de formes d'organisation territorialisées et de réseaux extra-territoriaux. Le concept de milieu se réfère à des systèmes d'acteurs et à des structures appréhendées dans leurs interactions réciproques. La composante organisationnelle qui structure ces échanges est une variable essentielle à la compréhension des mécanismes qui constituent le milieu* ».

3.1.2.4. L'approche normative du milieu

Cette approche permet aux réseaux d'organisation de se doter d'un système propre de règles et de normes plus ou moins formalisées permettant de définir les obligations et contraintes de chaque acteurs du milieu. Ce système de normes et règles permet à l'organisation de délimiter un espace de travail collectif et d'en assurer une gestion plus cohérente afin de limiter les menaces liées aux turbulences de l'environnement.

3.2. Définition et caractéristiques des milieux innovateurs

Les travaux de recherche qui se sont intéressés au concept de milieu innovateur (les équipes du GREMI), l'appréhendent comme un élément fondateur de la nouvelle théorie du développement régional et d'organisation industrielle.

Dans son contenu conceptuel, le milieu innovateur fait référence à une organisation territoriale où prennent naissance des processus d'innovation. Dans ce cadre, Maillat, (1994 : 260), considère le milieu innovateur comme « *un ensemble territorialisé dans lequel des interactions entre agents économiques se développent par l'apprentissage qu'ils font, de transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par la convergence des apprentissages vers des formes, de plus en plus performantes de gestion en commun des ressources* ».

Etant un processus d'intégration de l'ensemble des éléments du système, le milieu innovateur se caractérise par l'intégration de dynamiques internes et de changements survenus de l'extérieur, dès lors :

- Le milieu innovateur est un système ouvert sur l'extérieur pour recueillir des informations et des ressources diverses. Il s'ouvre sur la diversité de l'environnement en s'enrichissant de ses changements ;
- Le milieu est innovateur dont ses ressources sont organisées, coordonnées et mises en relations par des structures économiques, culturelles et techniques produisant des ressources exploitables pour de nouvelles combinaisons productives.

Notons aussi que le milieu innovateur a deux fonctions essentielles ; d'une part, il réduit l'incertitude liée au phénomène de l'innovation, tout en minimisant les obstacles au changement ; et d'autre part, il procure un principe durable aux processus d'apprentissage et assure le transfert de savoir-faire et de connaissance entre les entreprises du milieu.

4. Approche par les technopôles

4.1. Histoire et origines des technopôles

L'émergence du phénomène technopolitain n'est pas récente. Il existe en effet plusieurs expériences emblématiques antérieures apparues depuis le début des années 50, notamment, aux Etats-Unis (la Silicon Valley ou la route 128).

Cette notion de « technopôle » s'est imposée depuis pratiquement la fin des années soixante-dix et quatre-vingt suite aux travaux antérieurs de Perroux (1955) qui voulait expliquer le phénomène de développement concentré dans des pôles. C'est ainsi que Benko (1990 : 26) définit le technopôle comme étant « une agrégation d'entreprises innovatrices, dynamiques, motrices et où l'investissement dans les entreprises les plus rentables aurait des effets d'entraînements importants dans toute l'économie régionale ».

Il constitue un concept polysémique et flou à l'égard des caractéristiques multiples qui lui ont été associées. Il se trouve parfois utilisé au féminin ou au masculin posant ainsi le problème de son identité. Une technopole au féminin sans accent circonflexe renvoie à une agglomération urbaine qui se distingue par la place importante des activités de hautes technologies dans l'économie. Cette agglomération abrite des centres de recherche universitaires, d'unités industrielles et tertiaires, dont le territoire est étendu à l'ensemble des services urbains de la métropole, spécificité des traditions françaises et japonaises. Un technopôle au masculin et avec un accent circonflexe fait référence à une zone d'activités économiques sans référence à une identité urbaine particulière là où la synergie entre l'université, la recherche et l'industrie favorise la création de pôle de compétences dans des domaines spécialisés (Benko G, 1991).

Dans la même tendance, d'autres auteurs (Ruffieux, 1991 ; Longhi & Quéré, 1993 ; Lacave M, 1995 ; Lévesque, Klein, & Fontan, 1998) se sont intéressés aussi au phénomène technopolitain afin de le clarifier au mieux, et de lui donner une conception plus standard. Ainsi, pour ces auteurs, les technopôles ou parcs scientifiques sont des concentrations géographiques locales d'entreprises innovantes situées à proximité d'organismes de recherche et de formation, publics ou privés, dans le but de développer des connaissances et de susciter des synergies locales en matière d'innovation technologique formant ainsi, un micro-système innovant.

Ce micro-système innovant se distingue tant par les relations spécifiques recherche-industrie et les rapports à la recherche locale que par rapport aux échanges marchands de produits entre les entreprises locales. La proximité géographique des acteurs joue, dans ce cadre, un

rôle positif dans la création d'un milieu favorable pour la création de réseaux d'échange et de passerelles assurant le transfert de la recherche vers le monde productif. Le technopôle est considéré, ici, comme étant un réseau de relations entre plusieurs acteurs locaux mobilisés dans le but de créer de l'innovation.

Il se trouve que ce concept de « technopôle » est repris plusieurs fois dans le cadre de politiques publiques pour caractériser une zone géographique où des entreprises de haute technologie peuvent s'installer et bénéficier de plusieurs aides au développement. Il s'agit de promouvoir des dispositifs permettant une appropriation des savoirs et leur diffusion au sein du milieu local à travers des partenariats. En effet, pour plusieurs auteurs, un (e) technopôle, de façon plus large, est considéré comme étant une initiative qui assure ces partenariats entre des organisations de recherche et développement et le monde de la production, avec l'appui des pouvoirs publics, généralement locaux, pour accroître la compétitivité des territoires et des entreprises concernées (Lacave, 1995 ; Bencharif, et Belkahia, 2007 : 233).

Les études empiriques retiennent plusieurs indicateurs pouvant être considérés comme conditions nécessaires dans l'émergence et l'identification des technopôles. Dans ce cadre, nous citerons ; la proportion d'employés scientifiques et techniques dans l'emploi total dans la filière, la part du chiffre d'affaires des entreprises consacrée aux dépenses dans la recherche et développement, le niveau d'amélioration et d'innovation des produits fabriqués localement, l'évolution d'emploi au sein de la filière industrielle, le nombre de conventions (contrats / projets) de recherche et développement (recherche appliquée) que les entreprises ont signées avec les centres de recherche (universités).

Plusieurs expériences de technopôles à travers le monde témoignent que leur formation se trouve comme le résultat d'actions volontaires des pouvoirs publics, visant à encourager la décentralisation et le développement local. Ces technopôles, à l'origine, ont été créés par des actions d'aménagement du territoire, dont l'objectif est d'offrir de meilleures conditions d'accueils aux entreprises. Ainsi, après leur installation dans ces espaces aménagés, leur proximité physique (géographique) pourrait déclencher systématiquement des relations synergétiques entre eux.

Toutes les autres formes d'organisation territoriale des acteurs qui se sont développées au fil des années, de type : districts technologiques, parcs scientifiques, clusters anglo-saxons, systèmes productifs locaux (SPL) français, pôles de compétitivités européens, etc., ce ne sont que des déclinaisons du concept de technopôle.

En dépit de cette profusion de formes et de dénominations, il existe une convergence dans les définitions qui les considèrent comme modes visant à construire des réseaux localisés sur un territoire et ce, dans le but de répondre aux nouveaux enjeux posés par la coordination des acteurs économiques et les institutions de recherche et formation.

4.2. Caractéristiques des technopôles

Les expériences emblématiques de la Silicon Valley ou de la route 128 aux Etats-Unis, si elles sont nées des initiatives privées résultant d'un processus spontané, les technopôles actuels sont le résultat de projets collectifs (industrie-recherche/formation-institution) émanant d'une volonté de politique publique ayant pour objectifs d'encourager les innovations technologiques.

Si l'objectif de ces politiques publiques par la création des technopôles était, pour Faberon (1990), de les organiser essentiellement selon trois fonctions : l'accueil des entreprises, la fertilisation croisée et les synergies locales par le transfert de technologie entre le monde de la recherche scientifique vers le monde productif. Il n'en demeure pas moins que des études empiriques révèlent l'existence de disparité en termes de performance d'innovation et ce, malgré l'existence d'importants investissements dédiés aux services à l'innovation. Les technopôles français constituent l'exemple qui se caractérisent d'une part ; par la faiblesse des relations entre entreprises co-localisées (Asheim, 2007 ; Carluer, 2006; Lévesque et al., 1998), et d'autre part, l'absence de synergies entre firmes et laboratoires du site (Castells & Hall, 1994; Cooke, 2001; Rallet & Torre, 1998, 2007). Dans ce contexte, certains auteurs (Doloreux, 1999 ; Quéré, 1996) expliquent cette situation par l'absence de mécanismes institutionnels incitant ou obligeant la création de relations entre les acteurs co-localisés. Il s'agit pour eux, d'une politique qui avait pour préoccupation majeure de trouver comment occuper les espaces industriels sans pour autant mettre en avant la création de synergies entre les acteurs locaux.

Pour mettre en évidence les principales caractéristiques des technopôles, nous nous sommes référés à plusieurs spécialistes et travaux, notamment ceux réalisés par le collectif de recherche CRISES-ANGUS sous la direction de Lévesque, B ; Fontan, J-M et Klein, J-L (Volume I : rapport Janvier 1996). Ainsi, ces auteurs constatent que :

- Les technopôles sont identifiés par l'existence de structure industrielle caractérisée par la concentration d'une population d'entreprises sur une ou plusieurs activités de haute technologie, ainsi que par une répartition du tissu industriel local ou régional entre filiales

de grands groupes, PME sous-traitantes et micro-entreprises issues d'un processus d'incubation favorable à la coopération inter-firmes. Ces entreprises sont concentrées dans un espace géographique de proximité, formant ainsi un micro système innovant avec les centres de recherche. Cette nouvelle structure industrielle se trouve le plus souvent à l'origine de l'existence d'une tradition industrielle ou commerciale locale (Sabel Ch et alii, 1987, cités dans Dufourt, 1991), orientée vers des savoir-faire spécialisés et soutenue par une structure de formation locale adéquate de la main d'œuvre (Saglio J, 1984, cité dans Dufourt, 1991).

- Les relations entre les acteurs de l'industrie et ceux de la recherche scientifique sont articulées aussi bien suivant des rapports marchands que de rapports construits autour de la coopération sur la recherche et de l'innovation assurant ainsi le transfert technologique ;
- L'information circule rapidement en vue des relations étroites qui existent entre les entreprises et les centres de recherches et de services publics ;
- Existence de formes diverses et de multiples objectifs des technopôles ou des parcs technologiques ; tel que la revitalisation d'un tissu économique par la création d'un pôle d'excellence, en transitant par l'incubateur technologique et du parc technologique au district technologique ;
- Les technopôles ont pour origines, des politiques volontaristes de l'Etat ;
- Le processus initial de démarrage d'un technopôle est long. En effet, un micro-système innovant opérant dans la haute technologie ne peut se constituer que sur le long terme (15 à 20 ans d'efforts), et son cycle de vie est très long pour atteindre sa maturité.
- Les centres de recherche et les universités jouent un rôle capital dans l'organisation technopolitaine. A ce titre, l'existence d'un potentiel universitaire de haut niveau garant d'un accès direct aux nouvelles connaissances scientifiques et techniques, et est considéré comme support de la constitution de réseaux de communication, souvent informels, facilitant le transfert d'informations et de connaissances (Pottier 1986, Loinger G et Peyrache V, 1987),
- L'activité de haute technologie du technopôle exige l'existence d'un bassin de main d'œuvre hautement qualifiée capable de répondre aux besoins des entreprises de haute technologie en matière de compétences (ex : ingénieurs et scientifiques, techniciens).

Les structures de gouvernance et de pilotage jouent un rôle clé en matière de fertilisation croisée qui est appréhendée comme l'une des principales fonctions d'un technopôle par la création d'espaces d'intermédiation (proximité institutionnelle) lorsque la proximité cognitive et organisationnelle est faible.

Le technopôle apparaît alors comme une forme d'organisation territorialisée entre entreprises et acteurs de la recherche et formation émanant d'une démarche volontariste de l'Etat visant la restructuration et l'organisation industrielle des activités relevant de l'innovation technologique.

4.3. Typologie des technopôles

En dépit de leur ancienneté et du contexte de leur apparition qui diffère selon les pays, les technopôles présentent plusieurs types hétérogènes en matière d'innovation territoriale. La littérature traitant ce phénomène identifie l'existence de deux types de technopôles ayant des caractéristiques et performances différentes. Il s'agit de technopôles linéaires et technopôles interactifs (Cooke, 2001). Leurs performances en matière d'innovation diffèrent en fonction de leur capacité à créer et stimuler des liens de coopérations étroits entre les différents acteurs du territoire (entreprises, institutions de la recherche et formation, institutions publiques).

Cette distinction entre deux types de technopôles furent opérée en mettant en évidence la gouvernance et les mécanismes mobilisés afin d'encourager l'innovation et les synergies.

En effet, bien que le lien entre gouvernance territoriale et performance ait été peu appréhendée dans la littérature étudiant les modèles territoriaux d'innovation, elle n'en demeure pas moins qu'elle constitue un facteur déterminant dans la performance des PME co-localisées dans le cadre de pôle en matière d'innovation (Bocquet et Mothe, 2009). Il s'agit de mécanismes qu'elle définit et met en œuvre dans le but de stimuler la création de synergies inter-acteurs et de réseaux d'innovation.

➤ **Les technopôles linéaires** sont caractérisés par une proximité géographique sans aucune proximité organisationnelle entre les acteurs économiques. Il s'agit de pôle qui se caractérise par une forte densité de petites entreprises (Bocquet et Mothe, 2009). Plusieurs études sur les clusters / pôles ont mis en évidence les difficultés éprouvées dans l'établissement des synergies entre PME, en raison, d'une part, de leur comportement individualiste et de leurs difficultés à percevoir les opportunités d'innovation, conduisant ainsi, à annuler les effets de proximité géographique, et d'autre part, de leur déficit en matière de ressources financières, organisationnelles, stratégiques et aussi en ressources de recherche et développement et en capacité de coopération (Bocquet et Mothe, 2010 ; Alberti, 2004).

➤ **Les technopôles interactifs** disposent de mécanismes d'intermédiation aussi bien au niveau individuel qu'au niveau collectif, en tant que ressource de coordination. S'agissant de mécanismes alimentant les ressources de coordination, la structure de gouvernance joue

un rôle déterminant en matière de création de proximité organisationnelle au sein des technopôles interactifs. Afin de créer une dynamique collective, la gouvernance territoriale est considérée comme une condition nécessaire dans la création, le pilotage et la régulation d'un processus dynamique de confrontation et d'ajustement entre une multitude d'acteurs hétérogènes.

L'émergence d'un technopôle interactif peut dépendre dans une large mesure de l'existence d'une structure de gouvernance locale susceptible de développer à la fois ; une proximité cognitive de manière à créer un sentiment d'appartenance commune liant les acteurs et une proximité relationnelle pour favoriser l'émergence de collaborations en matière d'innovation. La structure de gouvernance de technopôles devrait jouer un rôle important dans la stimulation de l'innovation grâce à la qualité de l'ancrage territorial et de ses actions de mise en réseau (Bocquet. R, Brion. S, Mothe. C, 2013).

5. Le modèle des pôles de compétitivité ; origine et définition

Le modèle des pôles de compétitivité est un instrument relativement récent initié dans le cadre de la politique industrielle française en 2005.

Ils trouvent leurs origines dans les travaux d'Alfred Marshall (1890) sur les districts industriels et l'agglomération d'entreprises dans un territoire délimité. Un pôle de compétitivité n'est finalement qu'une version actualisée du district industriel (Raphaël. S, 2006).

En se référant à la définition de la DATAR, « *un pôle de compétitivité se définit comme la combinaison, sur un espace géographique donné, d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche publiques ou privées, engagées dans une démarche partenariale destinées à dégager des synergies autour de projets communs au caractère innovant, conduits en commun en direction d'un (ou de) marché(s) donné(s). Par cette mise en réseau des acteurs de l'innovation, la politique des pôles a comme objectifs : développer la compétitivité de l'économie française en accroissant l'effort d'innovation ; conforter sur des territoires des activités, principalement industrielles, à fort contenu technologique ou de création ; accroître l'attractivité de la France, grâce à une visibilité internationale, renforcer et favoriser la croissance et l'emploi* » (site <http://www.competitivite.gouv.fr/>).

Ces pôles de compétitivité sont utilisés par les divers acteurs en exploitant les relations de proximité entre eux dans le but de tisser des réseaux et former ainsi ce que Boughanbouz et Aliouat (2011) appellent de véritables « écosystèmes de la croissance ».

5.1. Objectifs et missions des pôles

Les principales vocations d'une politique des pôles de compétitivité consistent à développer les activités innovantes des entreprises, la recherche et développement ainsi que la formation.

En nous référant à la politique des pôles de compétitivité en France, parmi les objectifs visés par cette nouvelle forme d'organisation industrielle, on trouve la consolidation de la compétitivité internationale de l'économie française, la croissance économique, l'emploi, l'amélioration de l'attractivité du territoire par une meilleure visibilité internationale, favoriser l'innovation, etc.

En termes d'emploi, l'effet est relativement faible à court terme. Les nouveaux emplois créés par les pôles seront ceux créés par les structures de gouvernance installées et ceux créés par les nouveaux partenariats et développement de projets entre les divers acteurs. Malgré la faiblesse des nouveaux emplois créés par les pôles, il n'en demeure pas moins, que l'effet reste positif dans la pérennisation et la consolidation des emplois existants déjà.

5.2. Le pôle de compétitivité, une forme particulière de réseau

Plusieurs spécialistes perçoivent le pôle de compétitivité comme étant un réseau inter-organisationnel dont le mode d'organisation est considéré comme étant hybride, flexible et dynamique (Pesqueux, 2004), qui coordonne des acteurs hétérogènes, juridiquement et financièrement indépendants ; entreprises, centres de formation et de recherche publique et privée, (Edouard S, Voisin, C, Ben Mahmoud-Jouini, S, Claret, N et Geindre, S, 2004). Ces acteurs se définissent comme étant des partenaires dans la mesure où des échanges et des transactions se développent entre eux sur la base des relations de coopération, de partage d'intérêts et d'objectifs communs.

Un pôle de compétitivité en tant que réseau d'organisation réuni en son sein des acteurs de tailles différentes (grandes entreprises, PME) et de statuts différents (public et privé) engagés dans une démarche partenariale.

Si les acteurs d'un réseau, par la coopération, doit permettre la réalisation d'un objectif commun (objectif peut prendre plusieurs aspects), le pôle de compétitivité, quant à lui, doit permettre aux acteurs adhérents de développer des projets communs ayant un caractère seulement innovant dans le but d'améliorer leur compétitivité, et celle du territoire qu'ils les abritent. De ce point de vue, Verlaque (2008) considère le pôle de compétitivité comme étant une forme particulière du réseau.

5.3. Caractéristiques d'un pôle de compétitivité

Il existe plusieurs caractéristiques qu'on peut associer au pôle de compétitivité. Bien qu'il présente des relations de coopération inter-organisationnelles, ces dernières ne concernent que les relations s'inscrivant dans le domaine technologique. Cette distinction par les projets innovants dans le domaine technologique constitue l'une des principales caractéristiques des pôles de compétitivité.

L'existence d'un pôle de compétitivité s'inscrit dans un espace géographique délimité, où la coopération entre ses membres se limite dans cet espace préalablement défini pour parler d'un réseau localisé ou territorialisé. Toutefois, certains pôles de compétitivité peuvent prendre une dimension mondiale tel que le pôle de compétitivité des solutions communicantes sécurisées Provence-Alpes- côte d'azur « ST microélectronics », en France. Dans le but de réaliser des projets coopératifs innovants, l'organisation des activités sous forme de projets formant un réseau territorialisé, constitue une autre caractéristique des pôles de compétitivité.

En effet, dans une suite des travaux de plusieurs spécialistes (Ehlinger S, Perret V, Chabaud, D, 2007), les pôles de compétitivité, comme les formes qui les précèdent, sont considérés comme une forme de réseaux de coopération inter-organisationnelle territorialisée dans la mesure où ils se basent sur le principe de la territorialité. Cette territorialité qui définit le périmètre d'action des acteurs du réseau est le principe fondateur de plusieurs autres formes organisationnelles étudiées dans la littérature spécialisée.

Selon Ehlinger et al. (2007 : 156), les réseaux territorialisés « *peuvent se définir comme des ensembles coordonnés d'acteurs hétérogènes, géographiquement proches, qui coopèrent et participent collectivement à un processus de production* ».

Toutefois, dans le cas de certains réseaux territorialisés (districts technologiques, technopôles, pôles de compétitivité, etc.), il ne s'agit pas seulement de relations liées au processus productif, mais aussi de relations liées au processus de recherche et développement ou de réalisation d'un objectif partagé qui peut prendre plusieurs aspects. Ainsi, l'existence de plusieurs formes de coopération sur un espace géographique de proximité est à l'origine de la construction de nombreuses formes d'organisation industrielles (les districts industriels, les SPL, les districts technologiques, les clusters, les réseaux industriels de proximité).

6. Le modèle des clusters

Le terme de cluster fut introduit et enseigné par Michael Porter au début des années 90 pour décrire des phénomènes de regroupement d'entreprises et de réseaux territorialisés d'acteurs. Pour Porter (1998 : 197), un cluster est défini comme « *une concentration géographique d'entreprises interconnectées, de fournisseurs spécialisés, de prestataires de services, d'entreprises connexes, et d'institutions associées (par exemple les universités, les agences de normalisation et les structures de commercialisation) sur des domaines particuliers sur lesquels ils sont en concurrence mais également coopèrent* ».

Cependant, ce terme de cluster peut parfois représenter une forme organisationnelle particulière qualifiée de « cluster high-tech » qui est relativement proche de celui de technopôles. Ce type de cluster représente un réseau fortement innovant au sein duquel il y a une étroite relation entre les institutions de la recherche et l'industrie. Cette distinction des clusters et des réseaux d'innovation a fait l'objet de plusieurs travaux de recherche notamment sur le développement des clusters emblématiques de la Silicon Valley et la Route 128 en hautes technologies aux Etats-Unis (Saxenian, 1994 ; Depret et Hamdouch 2000 ; Feldman, 2003 ; cités dans Leducq et Lusso, 2011).

6.1. Caractéristiques et spécificités des clusters

La conception donnée par Porter (1998) au cluster a mis en évidence les relations formelles et contractuelles entre les différents acteurs et aussi sur l'importance des réseaux informels dans la réussite de toute l'organisation collective. Ces clusters se caractérisent par les liens et les complémentarités entre les industries et les institutions.

Le modèle de Porter est basé sur la recherche de compétitivité et d'avantages concurrentiels en se basant sur divers paramètres : l'environnement institutionnel, législatif et économique, l'existence d'un marché local de qualité, la disponibilité des ressources, l'existence d'un tissu économique local de fournisseurs et d'industries connexes, etc.

Au sein des clusters, la mise en synergie des entreprises locales et leur organisation en réseau est l'une des principales caractéristiques qui facilite la bonne circulation des informations et des connaissances.

Les clusters sont des regroupements d'entreprises et d'institutions partageant le même secteur et le même espace géographique. Ces entreprises dont l'activité est similaire ou complémentaire produisent des produits similaires ou complémentaires les rendant

interdépendantes entre elles par des relations diverses (sous-traitance, coopération, échanges, etc.).

Ainsi, pour Porter (1990 : 157), la concentration géographique de clients et de fournisseurs, de concurrents ou d'autres partenaires, favorise l'innovation et la compétitivité en créant des externalités positives par l'accès aux différents actifs tangibles et intangibles spécifiques.

6.2. Approches économiques des clusters

Les travaux de recherche ayant étudié les clusters ont distingués trois cadres d'analyse théoriques (Gordon et McCann, 2000). Le premier cadre d'analyse s'inscrit dans la nouvelle économie géographique, pour qui, le cluster est présenté comme une agglomération pure à travers les mécanismes d'agglomération des firmes sur un territoire donné tout en mettant en avant, les forces centripètes et centrifuges susceptibles d'attirer les firmes à se concentrer ou à se disperser dans l'espace. Le deuxième cadre d'analyse s'inscrit dans le modèle d'organisation industrielle territorialisé qui insiste sur la coexistence de comportements de concurrence et de coopération entre les firmes co-localisées et à l'analyse de ces relations existantes ainsi que la façon dont elles influencent l'efficacité du cluster et de ses acteurs. Le principe de ce modèle repose sur un territoire ressource, mais qui est construit par le jeu de coordination de ses acteurs locaux. Dans ce sens, notre travail vise à mettre en évidence le rôle des acteurs institutionnels dans la dynamique de structuration de cette organisation territoriale.

Enfin, le troisième modèle est celui des réseaux sociaux inspiré des travaux sur les districts industriels en mettant l'accent sur les relations interindividuelles au sein du cluster et sur les phénomènes d'encastrement social et de confiance dans la construction d'une dynamique collective.

Les origines du modèle de l'agglomération pure reviennent au travail fondateur de Marshall (1890), repris ensuite dans les travaux de la nouvelle économie géographique (Krugman, 1991 ; Fujita et al, 1999). Dans le cadre de ce modèle, les forces centripètes sont liées aux rendements croissants et des externalités dont bénéficient les entreprises co-localisées. Ainsi, Krugman (1991a), distingue trois facteurs qui déterminent le regroupement des firmes sur un même territoire :

➤ **Le développement d'un bassin d'emploi qualifié et spécialisé** : ce facteur constitue un avantage aussi bien pour les firmes en trouvant des employés qualifiés et opérationnels dans le secteur d'activité (expériences professionnelle) que pour les travailleurs telle que

l'agglomération géographique d'entreprises augmente leurs chances de trouver un poste d'emploi ;

- **La présence d'externalités liées à la spécialisation** : l'agglomération de plusieurs firmes spécialisées dans différentes étapes d'une même activité (fournisseurs, sous-traitants, clients) engendre des externalités et des économies d'agglomération pour ces mêmes firmes ;
- **L'existence d'externalités d'information et de connaissances** : par les effets de la proximité géographique, les firmes s'agglomèrent en bénéficiant d'une diffusion rapide des informations et des connaissances, sous l'influence de la migration des salariés, des contacts informels entre employés de différentes firmes, ou de la restructuration de firmes locales (Gordon et McCann, 2000).

6.3. Les divergences des différentes formes d'organisation industrielle territorialisées

Il existe une articulation plus ou moins forte entre les différentes formes d'organisation industrielle territorialisées. Cependant, des confusions peuvent exister dans l'utilisation des concepts traduisant des phénomènes plus au moins proches ou similaires qu'il faut éviter.

Certains spécialistes constatent que les concepts de clusters et de pôles de compétitivité sont très proches dans la mesure où le pôle de compétitivité est une forme de cluster au sens générique du terme (Thomas C. et al, 2006). Pour certains d'autres, compte tenu de l'implication de l'Etat dans le processus de création, les pôles de compétitivité sont présentés comme « *une déclinaison nouvelle et particulière des clusters au sens de Porter* » (C. Defélix et al. 2007 : 2). Une première confusion qu'il y a lieu de mettre en évidence, c'est que, les clusters au sens de Porter représentent un processus productif, alors que, les pôles de compétitivité se concentrent davantage sur l'aspect recherche et développement. C'est pour cette raison que les pôles sont appelés parfois des « clusters innovants ».

Dans cet ordre d'idée, Carluer F (1999) a mis en évidence les principales divergences existantes entre les différentes formes d'organisation industrielle territorialisées.

En effet, la première divergence réside dans le mode d'émergence qui se trouve volontariste et planifiée pour certaines expériences récentes tels que ; les pôles de compétitivité labélisés par l'Etat et les technopôles, et spontanée pour les districts industriels et les clusters qui ne disposent pas d'entité juridique propre dédiée à leur gouvernance, ou une émergence induite pour le cas des milieux innovateurs. La deuxième divergence réside dans le mode d'apprentissage qui est issue de la recherche et développement, ainsi que les réseaux de coopération pour le cas des technopôles et pôles de compétitivité ; et par la pratique et l'interaction entre une densité forte de PME et PMI spécialisées dans une branche ou

assurant des services d'assistance aux entreprises opérant dans l'activité principale pour le cas des districts. Pour ces derniers, l'innovation n'est pas, a priori, un but en soi, chose qui est totalement différente dans les pôles ou technopôles. La troisième divergence réside dans la dynamique de croissance qui se base sur la fertilisation croisée pour le cas des technopôles, et sur la concurrence-coopération-émulation pour le cas des districts, les milieux innovateurs et les SPL.

La quatrième divergence est liée à la prise en considération du territoire ; si les technopôles se structurent principalement autour de technologies et de réseaux de coopération professionnels ou institutionnels, le territoire est considéré, ici, comme un simple support réceptacle d'activités. Contrairement pour le cas des districts industriels, les milieux innovateurs et les SPL, il existe en leur sein une identité régionale ou locale forte qui favorise la coopération entre les divers acteurs locaux. Il s'agit d'un territoire qui s'apparente à un milieu, une communauté locale constituée autour d'appartenances sociales (culturelle, historique, professionnelle).

Conclusion au chapitre

Ayant ainsi abordé les principales approches traitant les différentes formes d'organisation industrielle et de développement territorial, incontestablement, les concepts de dynamique de développement territorial et de la dynamique industrielle interpellent de nombreuses pratiques organisationnelles des acteurs locaux, ainsi que leur choix de localisation.

En effet, compte tenu du fait que le territoire est le résultat d'un processus de construction issus du comportement d'acteurs locaux et de phénomènes d'apprentissage collectif, alors, la construction et le développement du territoire est étroitement lié au degré d'interaction et de liens de coopération qui existent entre ces acteurs.

Le phénomène d'agglomération géographique des entreprises a fait l'objet de nombreuses réflexions et recherches. En effet, à partir des travaux ayant considérés l'espace comme homogène et un simple réceptacle d'activités économiques jusqu'aux travaux qui lui ont attribué un rôle actif, notamment à travers les comportements relationnels entre les acteurs et l'organisation des activités économiques en son sein.

Depuis les formes d'organisation spontanées (districts industriels, SPL, clusters) jusqu'aux modèles émanant d'une action publique planificatrice (technopôle, pôle de compétitivité), l'agglomération des activités économiques est un phénomène multidimensionnel qui intègre des composantes sociologiques, institutionnelles, politiques, géographiques et économiques. Les districts industriels italiens, les systèmes productifs localisés, les milieux innovateurs,

les clusters et les technopôles sont des formes d'organisation qui symbolisent une agglomération d'activités économiques liée à l'existence des effets externes d'agglomération (externalités).

Le développement et l'essor considérable de territoires productifs pendant les années 70 (l'exemple de la troisième Italie) s'explique davantage par les externalités qu'ils tirent de la concentration géographique d'activités complémentaires et interdépendantes que par leur dotation initiale en facteurs de production.

Dans la mesure où les formes d'organisation territoriales les plus récentes (technopôle, pôle de compétitivité) se rapprochent des anciennes formes de réseaux d'organisation territorialisées, il n'en demeure pas moins qu'elles ne peuvent être considérées comme des modèles créés en rupture avec leurs prédécesseurs. Dans une étude réalisée par Calmé et Chabault (2007 : 27) sur les pôles de compétitivité, ces derniers ont montré « qu'ils ne peuvent être considérés comme des innovations organisationnelles de rupture, mais ils s'inscrivent dans la continuité des systèmes territorialisés mis en place dans d'autres contextes ».

La plupart des approches portant une forme d'organisation industrielle examinée dans ce chapitre s'inscrivent dans un processus de construction territoriale caractérisées par la présence, à la fois, d'une concurrence relativement forte entre les entreprises qui produisent un même produit (relations horizontales), et des relations de coopérations entre les fournisseurs, les clients, les industries connexes et les entreprises de services (relations verticales).

Ces mêmes approches présentent des divergences importantes. A l'exemple des districts industriels constitués des PME opérantes dans des secteurs traditionnels se distinguent par la spécialisation de ses entreprises dans des phases différentes du processus de fabrication d'un même produit. Contrairement au technopôle au sein duquel sont regroupées des entreprises évoluant dans le secteur de la haute technologie qui ne présentent pas ou peu de relations d'échange entre elles mais qui peuvent tirer avantage de leur proximité géographique, notamment à cause de l'existence de besoins similaires pour la recherche et développement ou le partage de mêmes problèmes et contraintes.

Enfin, le choix d'un modèle doit obéir aux spécificités du contexte local, à l'état d'esprit des acteurs locaux ainsi qu'à la politique de développement local.

Si on est bien dans le cas d'une forme d'organisation dont l'émergence sera planifiée par l'Etat (acteurs institutionnels), l'élaboration d'un technopôle consiste à opérer un choix d'activités et de territoire, ainsi que l'institutionnalisation ou la formalisation de relations entre les divers acteurs publics et privés. Pour Abdelmalki et Perrat, (1996), l'objectif

principal de cette organisation est incontestablement sa réussite tout en parvenant à faire travailler ensemble des acteurs portant des logiques et fonctions différentes (formation, recherche, industrie, services, etc.) et de renforcer leurs relations avec les acteurs administratifs et politiques locaux.

CHAPITRE II

Analyse du triptyque Entreprises- Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités

Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités

Introduction au chapitre

L'intérêt manifesté ces dernières années pour la dynamique territoriale est venue pour consolider le phénomène du développement local. Dans ce cadre, une nouvelle approche de développement territorialisée émerge selon laquelle le développement est le produit des effets croisés d'une multiplicité d'acteurs organisés en réseaux, et entretenant entre eux des relations intenses, génératrices d'externalités positives. Des acteurs économiques dont la préoccupation majeure se trouve dans le choix des facteurs de localisation, ainsi que les modes de coopération avec les acteurs locaux. Ces acteurs, avec leur ancrage sur un espace, entretiennent un rapport particulier avec le territoire (logiques des proximités) et déploient un mode de coordination entre eux, en partageant des intérêts communs (logique organisationnelle). La conjugaison de ces deux logiques produit une dynamique industrielle territorialisée au terme de laquelle émerge le développement local. C'est ainsi, pour Greffe (2002, p11) « *les ressorts du développement local ont trait à la mobilisation des acteurs locaux, l'utilisation du partenariat, la capacité d'organiser de nouveaux services et l'amélioration de l'image d'un territoire* ».

Ces dernières années, le courant de l'école des proximités (Gilly et Pecqueur, 1997, Kirat et Lung, 1995 ; Bellet M et Kirat T., 1998 Carricazeaux. C, Lung Y., 1998, Pecqueur et Zimmermann 2004, Torre et Rallet, 2005, Bouba-Olga, Carrincazeaux et Coris, 2008, Rychen et Zimmermann, 2008) a produit une littérature abondante en étudiant le phénomène de concentration spatiale des entreprises, ainsi que le rôle que joue cette co-localisation des activités économiques dans l'émergence de plusieurs modes d'organisation industrielle (technopôles, clusters, etc.).

L'analyse du phénomène de développement local par l'organisation industrielle de ses acteurs requiert de prendre en considération inévitablement le rôle du territoire avec ses deux dimensions ; la dimension physique (géographique) comme vecteur de l'action des acteurs, et la dimension interrelationnelle (organisationnelle) des acteurs locaux (Colletis et Rychen, 2004).

Notre travail s'inscrit dans cette dernière dimension, en tentant de mettre en évidence le rôle important des interrelations entre les différents acteurs du milieu dans le cadre d'une

Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités

organisation industrielle, susceptible d'enclencher l'émergence d'un processus technopolitain.

Toutefois, le territoire ne peut être défini clairement que par la mise en évidence de toutes ses dimensions. Ainsi, le territoire est vu, en même temps, comme facteur de contrainte pour l'action et l'organisation des entreprises, du fait des difficultés dans son adaptation, et comme support et produit de l'action de ses acteurs (Colletis. G et Rychen. F, 2004).

En effet, les relations entre le territoire et les entreprises avec leur mode d'organisation industrielle occupent, aujourd'hui, le centre d'intérêt aussi bien des chercheurs universitaires que des acteurs institutionnels de par la dynamique socio-économique endogène qu'elles créent au sein de leur territoire. Zimmermann J. B. et Pecqueur B., (2004) soulignent ainsi, « *Le territoire ne peut plus être perçu comme un simple espace, vecteur de l'action, mais comme une construction dynamique résultant des interactions entre les différents acteurs parties prenantes d'un territoire* ».

Le phénomène de la dynamique territoriale a fait l'objet de plusieurs travaux de recherches (Aydalot, 1984 ; Maillat et al, 1993) qui ont tenté de mettre en évidence, le rôle du territoire en tant que variable qui n'est pas neutre dans toute dynamique interne qu'il peut connaître.

La problématique essentielle que nous aborderons dans ce chapitre, porte sur la relation entre entreprises et territoire, ainsi que les implications de cette relation en matière de d'organisation industrielle, de dynamique territoriale et d'émergence d'une organisation technopolitaine.

Dans le but de comprendre l'émergence de ces dynamiques organisationnelles, nous allons présenter dans ce chapitre, dans un premier temps, le développement local comme dynamique par le bas ou encore de développement endogène porté par ses acteurs locaux. Il s'agit dans ce cadre de montrer dans quelle mesure, le territoire en tant qu'espace physique, devient un espace actif pour porter les rapports de ses acteurs dans le cadre d'une construction territoriale, sous forme de réseaux et de liens d'interdépendance qu'ils développent avec leur territoire d'insertion.

Dans un second temps, nous essaierons de définir dans quelles mesure les proximités (géographique, organisationnelle et institutionnelle) développées par les acteurs locaux (entreprises notamment) constitue un catalyseur des processus de dynamique industrielle et territoriale.

1. Le territoire est avant tout un système et un construit socio-économique

Le territoire en tant que système doit être défini de manière globale, en intégrant toute la diversité et complexité que forment ses différentes dimensions ; sociales, politiques, économiques et environnementales.

En tant que système, le territoire est une construction évolutive complexe. Il s'agit en vérité d'un ensemble de sous-systèmes, d'éléments ou de relations multiples entre plusieurs acteurs évoluant dans le temps.

En effet, il est composé de trois sous-systèmes, en interrelation étroite, évoluant dans le temps, suivant un rythme continu, basé sur le principe de construction-destruction (Moine. A, 2006. p121).

- L'espace géographique, approprié par l'homme, aménagé et au sein duquel apparaissent des organisations spatiales et de multiples interactions fondées sur les interrelations entre les sous-systèmes qui le composent (naturel, social et institutionnalisé) ;
- Le système des représentations de l'espace géographique, représenté par les structures, règles, espace de représentation (individuel, idéologique, sociétal) auxquels adhèrent les acteurs et qui influence leurs choix en matière de prise de décision ou de comportements.
- Le système d'acteurs qui agissent sur l'espace géographique, qui parfois, se trouvent influencés par l'ensemble des paramètres socioculturels, économiques ou politiques.

D'un autre point de vu, en faisant abstraction de la notion traditionnelle qui considère le territoire comme étant un espace géographique, où se localisent différentes activités économiques, il est appréhendé aussi selon trois niveaux de compréhension différents (Colletis et Rychen, 2004. p217). Le premier niveau est abstrait, qui fait référence à l'identité créée par ces acteurs ainsi que le sentiment d'appartenance à ce territoire partagé par ces derniers. Le second niveau fait référence à une analyse physique du territoire. Il réunit tous les éléments nécessaires (conditions d'accueils) au redéploiement spatial de l'action des entreprises. Ainsi, ce niveau du territoire doit être compris comme le vecteur de l'action des acteurs sur l'espace dans la réalisation aussi bien de leurs activités courantes, que de celles qui s'inscrivent dans le moyen et long terme (les actions d'aménagement). Enfin, le troisième niveau fait référence à la notion d'interrelations. Le territoire est un système organisé par les acteurs, il regroupe l'ensemble des structures auxquelles ces acteurs appartiennent, ou l'ensemble des processus et des institutions dont dépendent ces acteurs et qui jouent un rôle déterminant dans leur processus de décision ou leurs comportements organisationnels.

D'un autre point de vue, le territoire n'est pas seulement un simple espace réceptacle de l'activité économique (espace passif), mais il est considéré comme un construit dans la mesure où ce dernier est considéré en même temps comme étant le cadre ou support de l'action et le résultat des actions et comportements des acteurs en son sein.

Lors du processus d'appropriation de l'espace, chaque territoire a ses propres spécificités qui le définissent ; culturelles, sociales, économiques et historiques. Dès lors, le territoire ne peut être considéré comme un simple espace réceptacle de l'activité des acteurs mais comme un long processus de construction dynamique qui résulte des interactions, interdépendances et complémentarités entre les différents acteurs qui le composent.

2. Le territoire comme support de l'action de ses acteurs

Bien qu'il ne puisse être considéré comme un simple espace réceptacle de l'activité économique, comme souligné précédemment, le territoire en tant qu'espace physique est le support de toutes actions de ses acteurs. Il est considéré comme le facteur essentiel dans toute politique d'aménagement territoriale.

Dans cette optique, le territoire s'apparente selon Lacour (1996), d'une part, à un espace structuré du fait qu'il est le résultat des relations de pouvoir inter-acteurs, et aussi structurant, car il est partie intégrante des relations de pouvoir (les aspects politiques, culturels, social ou économiques influençant les actions et comportements des acteurs). D'autre part, il sert de support pour l'inscription de toutes actions ou stratégies de ses acteurs (institutionnels, économiques, sociaux) et aussi comme condition d'existence de ces derniers.

3. Le développement territorial par le bas : une dynamique d'acteurs et de réseaux

A l'inverse du développement régional qui se réalise par une initiative menée par une institution publique planificatrice, le développement territorial est avant tout, une initiative des acteurs locaux. Contrairement au modèle de développement exogène (par le haut) qui considère le territoire comme passif, les tenants du développement endogène (par le bas), le considère comme un espace géographique qui n'est pas donné, mais construit par un système de valeur (une histoire ou une culture commune, l'appartenance à la même communauté, etc.) et des réseaux sociaux qui en définissent ses frontières et le distinguent des autres territoires.

C'est ainsi que, plusieurs chercheurs spécialistes du développement territorial, Wever. C, (1988) et plus récemment Pecqueur B, (2005), définissent ce phénomène de développement par le bas comme tout processus de mobilisation des acteurs qui aboutit à l'élaboration d'une

Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités

stratégie d'adaptation aux contraintes extérieures, sur la base d'une identification collective à une culture et à un territoire. Dans ce cadre, il se trouve parfois que l'utilisation des ressources d'une région par ses acteurs pour satisfaire leurs propres besoins est mise en évidence.

Le développement territorial se substitue au développement local dans la mesure où le développement, en terme d'impact, ne doit pas être réduit à la dimension locale, mais peut prendre une dimension plus large au territoire local ; régional voire même national.

C'est ainsi que le développement porté par un système territorial d'acteurs peut prendre, en effet, plusieurs formes ; districts industriels, SPL, clusters, technopôle ou pôle de compétitivité, etc.

La principale caractéristique mis en avant dans le développement territorial est la mise en œuvre d'un processus de construction par les acteurs. Il ne s'agit pas seulement d'un processus d'optimisation des dotations en facteurs (ressources) censés préexister au préalable, mais d'une dynamique de développement visant à révéler d'autres ressources inédites, en mettant en œuvre une culture d'innovation, à susciter les initiatives locales, à faire émerger des porteurs de projets et créer un tissu dense d'entreprises.

En effet, l'échec des modèles de développement guidés par le haut, la crise du modèle fordiste, ainsi que l'aggravation de la crise économique et sociale qui a touché la majorité des pays qui l'ont adopté, et les déséquilibres engendrés entre les régions, avaient conduit les spécialistes vers la fin des années 70, à concevoir d'autres voies de développement appuyées, essentiellement, sur l'apport des acteurs locaux, appelées ; développement par le bas. Ce dernier, démarre par des actions des agents économiques locaux (entreprises locales, institutions locales, etc.) et se propage à des niveaux supérieurs en partant du niveau local.

Plusieurs travaux de recherche consacrés dans ce contexte (L. Abdelmalki, Cl. Courlet, 1996), ont porté sur l'idée qu'au modèle de développement par le haut, allait succéder un modèle de développement par le bas qui porte sur de nouvelles logiques de développement, proposant ainsi des formes alternatives de développement endogénéisées et territorialisées, à l'intérieur desquelles les acteurs locaux : institutions sociales, collectivités locales, associations professionnelles, et surtout, petites et moyennes entreprises jouent un rôle déterminant.

Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités

Se référant aux différentes approches territoriales du développement, la dynamique territoriale est une dynamique portée par l'organisation en réseaux de ses acteurs.

A la lumière des travaux d'économistes italiens et français (Beccattini, Courlet, etc.) qui ont tenté de revitaliser le concept de district industriel marshallien, en mettant l'accent sur la symbiose qui s'opère entre les acteurs (les entreprises notamment) installés sur un même territoire, il y a eu par ailleurs, des formes d'organisation territoriales (SPL, Districts, etc.) qui ont connu un succès particulier. Ils ont dégagé dans le cadre des relations contractuelles et de coopération entre les entreprises une profusion de termes et d'appellations qui désignent autant de formes d'accords (partenariats, conventions, alliances et réseaux). Il est question de s'interroger sur cette dernière forme comme élément catalyseur de la dynamique locale.

Dans ce cadre, Maillat. D (1995. p261), définit le réseau comme étant « *un système de relation entre différents acteurs, basé sur un système de confiance et de connaissances mutuelles, de réciprocités et de priorités. Le réseau est un mode d'organisation des transactions qui se développent dans le temps, il n'est pas figé mais évolutif. Ce sont des structures formelles et informelles qui relient les acteurs, les renforcent, les rapprochent les uns des autres, en créant entre eux une complicité, grâce à laquelle ils sont beaucoup plus forts que s'ils étaient isolés* ».

En effet, la flexibilité et l'efficacité productive des PME ancrées dans un même territoire et le rôle déterminant qu'elles jouent dans les processus de développement par le bas ne renvoient pas uniquement à des caractéristiques intrinsèques à ces PME. Mais aux types de rapports qu'elles entretiennent entre elles et avec leur milieu. Ces rapports, sont de nature marchandes, liés au simple jeu du marché (rapports formels), mais aussi non marchandes (informels : relations de solidarité familiales, sentiment d'appartenance). Il convient donc, de parler du rôle dynamique des PME qui constituent des nœuds de réseaux, contribuant ainsi aux dynamiques de développement local.

Le concept de territoire en réseau dans une dynamique de construction fait référence à l'existence d'un réseau plus ou moins coopératif d'acteurs, ayant une finalité commune, contribuant au développement de l'économie locale. Ce dernier, pour Pecqueur. B (1989. p103) est un processus qui valorise non seulement les rapports marchands (formels) entre les entreprises, mais qui porte une attention particulière aux rapports hors marché. Il met en évidence tous types de relations susceptibles d'améliorer la capacité des entreprises

à former ce qu'il appelle « réseaux à finalité productive » (familiaux, professionnels, amicaux, etc.). Dans ce cadre, il met en avant deux types de réseaux :

➤ **Les réseaux formels institutionnels** : Ils comprennent outre les relations d'achat et vente ou d'acquisition de capitaux, tous les transferts de savoir-faire et d'information (recherche, développement, formation professionnelle, etc.) qui permettent d'initier et de faciliter l'innovation. Ce type de réseaux s'inscrit dans un processus d'action partenariale susceptible d'orienter le développement économique de son milieu.

➤ **Les réseaux informels** : Ils comportent les réseaux familiaux, professionnels et amicaux. Ce type de réseaux est constitué de relation de solidarité indispensable pour compléter les réseaux institutionnels ou formels. Ces relations informelles forment une chaîne de réseaux souples, dont la frontière est difficile à définir. Cette structuration informelle présente plusieurs avantages :

- Les réseaux familiaux procurent une solidarité qui joue un rôle important dans la création de nombreuses entreprises et de leur développement, elle permet de mobiliser des financements et de la main d'œuvre importante ;
- Les réseaux professionnels, où le partage d'un même métier crée des ententes, au-delà de la concurrence et permet une circulation informelle du savoir-faire et l'entraide (prêt de machines, partage de services communs, réalisation d'achat groupé, etc.) ;
- Les réseaux amicaux qui participent largement dans la consolidation des relations au sein d'une communauté d'entrepreneurs.

3.1. Les externalités et l'économie des réseaux

Les réseaux d'entreprises qui contribuent au développement local sont ceux qui génèrent des externalités ou des économies d'agglomération.

L'importance relative d'un réseau dépend étroitement des externalités qu'il génère liées à l'importance de ses membres, et que ces externalités jouent un impact positif sur les performances des entreprises du réseau et les territoires qui les abritent. Dans cette logique, Capello et Nijkamp (1995) notent l'existence de plusieurs façons de tirer avantage de l'adhésion aux réseaux d'entreprises :

- L'accès d'une firme à un réseau et les avantages gratuits qu'elle en retire jouent un rôle déterminant dans les performances de celle-ci (augmentation de sa productivité) ;
- Se procurer des avantages de leur adhésion au réseau sans toutefois les payer à leur prix.

Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités

Ainsi, ces avantages seront qualifiés de directs lorsqu'ils affectent directement et de façon positive la productivité d'une firme, tel que la synergie accrue entre les différents acteurs et la création de nouveaux marchés. Mais ils peuvent affecter la productivité de façon indirecte comme l'accès à des informations grâce à l'interconnexion, et à des actifs complémentaires ;

- L'adhésion à un réseau crée un effet de symbiose économique entre les firmes et qui permet à son tour d'accroître leurs performances économiques ;
- Le réseau peut permettre aux firmes de coopérer et d'exploiter ainsi des externalités de réseau de façon mutuelle et réciproque ;

Notons que les externalités de réseau jouent un rôle important dans le développement régional, lorsque :

- Le rapport est établi entre une région économiquement moins développée avec une région développée, les externalités de réseau jouent un rôle important sur les performances régionales dans la mesure où les rapports permettront de compenser le manque de ressources locales ;
- La mise en réseau d'un ensemble d'acteurs permet la réalisation des économies d'échelle et l'obtention d'une masse critique nécessaire au financement de projets innovants, stimulant ainsi la création de nouvelles entreprises innovantes.

Par ailleurs, il y a lieu de souligner que les analyses économiques récentes ont permis de mieux expliquer les économies générées par les réseaux d'entreprises et d'affiner ainsi la distinction entre plusieurs types d'externalités (Antonelli. C, 1995. p256). En effet, ces analyses distinguent :

- Les externalités techniques, lorsque l'interdépendance prend une forme technique et modifie la fonction de production des firmes ;
- Les externalités pécuniaires qui se traduisent par un changement dans les prix relatifs des facteurs et qui modifient la fonction de coût des firmes ;
- Les externalités technologiques qui se traduisent par un changement dans la productivité totale des facteurs et en règle générale, par le niveau d'efficacité de la fonction de production ;
- Les externalités de revenu, lorsque la demande adressée à chaque firme, est influencée par des externalités de demande. Ce processus intervient lorsque :
 - La demande des biens offerts par chaque unité est affectée par des changements dans la demande des autres unités ;

- La demande d'un bien donné par un consommateur est influencée par la demande agrégée du même bien.

3.2. Typologie et fonctionnement des réseaux

L'ancrage territorial des entreprises dans un même espace pourrait engendrer plusieurs types de relations avec leur milieu local d'insertion. Dans ce sens, trois types de réseaux peuvent être mis en évidence :

- Les réseaux sociaux : ils sont représentés par l'ensemble des relations entre plusieurs acteurs de type ; collaboration, soutien, conseil, contrôle ou influence. Ce type de réseaux met en évidence les rapports personnels qu'entretiennent les entrepreneurs entre eux, avec leurs familles, leurs amis ou collègues dans le but de tirer profit (entraide, acquisition de capitaux, échange d'expériences, de connaissances et informations, etc.) ;
- Les réseaux d'entreprises : les entreprises partageant un même espace entretiennent plusieurs relations avec leur milieu d'insertion. On peut trouver, d'une part, l'échange d'informations internes à l'entreprise, notamment, en terme d'organisation qui permettent d'intégrer et de planifier les informations sur les nouveaux marchés et les nouvelles technologies, et d'autre part, l'échange d'informations externes directement utiles à son adaptation aux mutations économiques et technologiques tels que ; les nouveaux produits, les nouveaux marchés, les nouvelles techniques ou procédés, etc.) ;
- Les réseaux d'innovation : Les relations de partenariat existantes entre les acteurs de la recherche / formation et les acteurs économiques (industriels) forment des réseaux d'innovation. Ces derniers sont ainsi développés par Maillat, D, Quevit. M, et Senn. L, (1993 : p10) comme un mode évolutif d'organisation des processus d'innovation qui permet le développement continu du processus d'apprentissage collectifs reposant sur des combinaisons nouvelles de type synergétique des savoir-faire apportés par les différents partenaires.

Par ailleurs, plusieurs dimensions ont été attribuées aux réseaux d'innovation (Maillat, D, Quevit. M, et Senn. L, 1993) :

- La dimension organisationnelle considère le réseau comme étant un mode d'organisation de plusieurs types de relations, visant la réduction de coût de transaction ; relations externes (marché), relations internes (hiérarchique).
- La dimension temporelle considère le réseau d'innovation comme étant un système évolutif dans lequel sont organisées des relations de transaction inscrites dans le temps. Ces

relations développées entre acteurs se basent sur un système de valeur, de confiance et de connaissances réciproques.

- La dimension cognitive fait référence à l'importance du savoir-faire collectif généré par rapport au savoir-faire individuel des acteurs impliqués dans le réseau.
- La dimension normative met en évidence le système de valeurs et de règles plus au moins formalisées dans le cadre du réseau qui définit les obligations et contraintes des acteurs impliqués. Ces règles et normes permettent aux acteurs du réseau de mieux faire face aux contraintes et menaces de l'environnement externe (concurrence déloyale, produits contrefaits, etc.) ;
- La dimension territoriale considère l'organisation en réseau des acteurs, par leur proximité géographique et organisationnelle, leur procure des avantages de compétitivité et de performance.

Par ailleurs, la notion de territoire réseau dans une approche de développement local ne se limite pas uniquement aux relations de marché (sous-traitance, clients, fournisseurs), les réseaux peuvent prendre aussi plusieurs formes et domaines notamment avec les acteurs de la recherche et formation (conventions de formation, de recherche, etc.).

4. La construction territoriale, une dynamique de coordination d'acteurs

Dans le but de comprendre l'évolution de la notion de l'espace vers un territoire construit à travers la mobilisation et la coordination de ses acteurs nécessite une analyse en termes de proximités. Ainsi, Courlet C (2008), dans son analyse affirme que le territoire ne constitue pas seulement un espace physique, mais le résultat des dynamiques de coordination d'acteurs qui donnent naissance à de nouveaux mécanismes de régulation.

En effet, vers les années 1990, dans une suite des travaux de l'école des proximités, les tenants de cette école (Gilly, Pecqueur, 1997, Kirat et Lung, 1995 ; Bellet M et Kirat T., 1998 Carricazeaux. C, Lung Y., 1998), en développant une typologie des proximités (géographique, organisationnelle et institutionnelle), vise à dépasser la vision traditionnelle qui considère l'espace comme simple réceptacle de l'activité économique pour venir en complément pour favoriser la vision de l'espace en termes de coordination inter-acteurs et comprendre ainsi comment les relations de coordination structurent l'espace (Gilly et Torre, 2000).

A partir de ces constats et analyses, une approche territorialisée du développement est apparue et au terme de laquelle le développement, « est la résultante des contributions d'une

multiplicité d'acteurs organisés en réseaux, formels et informels, et entretenant entre eux des relations intenses et économiquement fécondes » (Ferguene, 2002 : 2).

S'inscrivant dans cette vision, le territoire est vu selon deux logiques. La première logique fait référence au processus de valorisation des ressources suivant une logique de proximité géographique. La seconde logique, quant à elle, fait référence au processus qui permet au territoire et à ces acteurs de s'intégrer dans des réseaux productifs d'acteurs externes par une proximité organisationnelle. Dans ce sens, le territoire est considéré comme un construit qui résulte d'une logique d'action collective en mobilisant les deux formes de proximités ; géographique et organisationnelle, (Gilly, Torre, 2000).

Dans cet ordre d'idée, Leloup F *et al* (2005) ont tenté de montrer que la notion de territoire est une entité active et devient une émanation d'acteurs aussi bien publics que privés dont les actions de coordinations peuvent être liées dans la plupart des cas à une action publique.

Dans une vision un peu plus large de la notion de territoire, il n'est plus entendu comme un simple niveau spatial et ne correspond pas, non plus, à un niveau administratif neutre. Le territoire s'impose au contraire comme un construit social permanent. Il se construit en raison de l'existence de relations de proximité géographique permanentes développées entre plusieurs acteurs locaux donnant ainsi naissance à une proximité organisationnelle, voire même à une proximité institutionnelle par le partage de même système de norme, d'espaces communs de représentation, etc., (Leloup F *et al*, 2005).

5. L'organisation industrielle, une dynamique des proximités inter-acteurs

La proximité géographique des entreprises se trouve évoquée par Marshall au début du XX^{ème} siècle comme étant l'origine des avantages et externalités d'agglomération procurés par les entreprises partageant le même espace et aussi de l'atmosphère industrielle circulant dans ces agglomérations propices à l'innovation.

Ainsi, plusieurs travaux théoriques et empiriques sur les rapports de l'entreprise au territoire mettent en évidence l'importance de l'ancrage territorial d'entreprises dans le cadre des rapports de proximité qu'elles entretiennent entre elles, et avec le territoire qu'il les abrite. En effet, toutes les entreprises ancrées dans un même territoire influencent et modifient le milieu dans lequel elles sont implantées. De par leurs comportements organisationnels, leurs stratégies de localisation et leurs capacités de création de ressources impulsées, notamment,

Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités

par les multiples formes de coopérations et d'échanges, qui fait d'elles, le principal acteur du milieu.

Il s'agit de montrer l'importance des effets d'agglomération à travers ; la proximité géographique, organisationnelle et institutionnelle sur la création d'une dynamique interne au territoire par le jeu d'acteurs en son sein (organisation industrielle) et de mettre en évidence ainsi, son importance comme première condition, sans qu'elle soit suffisante, pour enclencher un processus d'émergence technopolitain et de développement territorial.

Comme le montrent les travaux empiriques sur les districts industriels italiens, les pôles de compétitivité en France, ou encore les clusters aux U.S.A, etc., la proximité géographique est un élément crucial qui conditionne les stratégies de localisation des entreprises et qui constitue l'un des ressorts des capacités d'innovation des entreprises locales. Ces dernières ne se limitent pas seulement à la recherche de la main d'œuvre à faible coût ou d'autres avantages lucratifs, mais elles visent, toutefois, à créer des synergies entre des entreprises similaires ou complémentaires dans leurs activités, et aussi avec les institutions de recherche et formation existantes au sein de leur territoire.

L'analyse en termes des proximités met en évidence lorsque plusieurs acteurs (notamment les entreprises) sont proches géographiquement, leurs comportements et relations peuvent obéir à cette logique de proximités en s'ouvrant sur leur milieu local d'insertion par des relations d'échange et de coopération.

La problématique à laquelle s'intéresse le groupe de proximité durant ses premières années d'existence est de savoir comment la proximité géographique est en mesure de générer des avantages économiques aussi bien pour les entreprises co-localisées que pour le territoire qui les abritent (Zimmermann, 2008) ?

Pour trouver des explications à cette question, les tenants de cette école ont adopté une approche intégrative des différents facteurs susceptibles d'influer sur les coordinations économiques entre les différents acteurs pour ainsi dire que le territoire est un construit organisé par ses acteurs.

En effet, la proximité présente plusieurs dimensions ou formes pouvant expliquer toutes modifications de comportements ou de relations. La proximité géographique réunit des acteurs au sein d'un même territoire et par leurs rencontres de face à face, ainsi que l'information qui circulant dans leur milieu, ces acteurs entretiennent des relations de voisinage (échanges, partenariats, coopération, etc.) activant ainsi une proximité

organisationnelle, voire même institutionnelle par la création d'espaces de représentation communs (règles communes, forum, association, etc.).

5.1. Stratégies de localisation des entreprises sur le territoire ; quel impact ?

Les économies d'agglomération comme extension du concept d'économies d'échelles internes aux entreprises sont souvent évoquées dans les travaux de recherche sur les clusters, districts ou technopôles pour expliquer la dynamique de développement des territoires.

Par conséquent, il nous semble intéressant, de voir ici, dans quelle mesure le phénomène d'agglomération des entreprises est susceptible d'enclencher une dynamique de développement du territoire, voire même l'émergence d'une organisation technopolitaine.

5.1.1. Les ressources territoriales, source d'externalités et de dynamique industrielles

Dans l'optique qui considère le territoire comme un construit à travers la mobilisation de ses acteurs par la coopération et la coordination de leurs actions (contrats, conventions, réseautage), ce dernier (le territoire) se fonde aussi sur la capacité de ses acteurs à se mobiliser pour révéler, identifier et activer les ressources que certains spécialistes (Lin, 1995 ; Colletis G et Pecqueur B, 2005) appellent ressources latentes spécifiques.

Dans cette perspective, Lin (1995) propose d'intégrer le capital social comme ressources territoriales existantes ou des ressources latentes représentées par un réseau relationnel stable plus ou moins activé. Ainsi, ce dernier définit le capital social comme une richesse potentielle incorporée dans la structure sociale, ou encore, un ensemble de ressources actuelles ou potentielles en lien avec l'existence d'un réseau de relations durable plus ou moins institutionnalisées fondé sur le principe d'appartenance à un groupe ou à une communauté (proximité communautaire).

En effet, le succès des districts italiens est lié étroitement à l'atmosphère industrielle décrite par Marshall qui facilite les rapports de coordination marchande et non marchande entre les entreprises, mais aussi au partage d'un même système de valeur, l'appartenance communautaire, l'entraide, etc. Ces territoires accueillant des formes d'organisation industrielle sont assimilés par certains spécialistes à des territoires construits par des acteurs qui mettent en valeur des ressources locales latentes (Zimmermann, 2005 ; Colletis et Pecqueur, 2004).

Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités

Par ailleurs, eu égard à des inégalités qui se créent entre les territoires produisant une hiérarchie par rapport à leur degré d'attractivité aux entreprises, dans le but de comprendre la réalité de ce processus, Pecqueur B (2005) s'interroge sur les facteurs (ressources) pouvant créer une concurrence territoriale. Pour ce dernier, le phénomène de la différenciation et de la concurrence territoriale est lié, dans une large mesure, aux stratégies de localisation des firmes qui cherchent à se créer ou à s'implanter là où les conditions (notamment en termes de coût) leur sont les plus appropriées.

Pratiquement tous les modèles d'organisation industrielle développés de par le monde (districts industriels, clusters, milieux innovateur, technopôles, etc.), étaient à l'origine des zones géographiques animées par des relations de coopération inter-entreprises spontanées à travers, essentiellement leur proximité géographique (rencontre de face à face) ainsi que l'existence d'institut de recherche/formation leur procurant les ressources spécifiques nécessaires.

Cette offre de ressources sont des construits sociaux qui peut se présenter, soit sous forme d'une dotation en facteurs qui ne préexistent pas en amont à l'action des acteurs, ils sont créés après un long processus d'accumulation de savoir-faire (main d'œuvre qualifiée), soit sous forme de ressources qui sont données à l'avance tel que la disponibilité des espaces d'accueil (zone industrielle) comme un bien collectif aménagés par les collectivités locales pour l'accueil des entreprises.

Dans ce cet ordre d'idée, ces ressources territoriales qu'elles soient offertes à l'avance, construites ou révélées par les acteurs du territoire, pourraient constituer une des conditions favorables à la création d'une organisation technopolitaine. Ainsi, dans le souci de clarifier au mieux la nature de ces ressources, plusieurs chercheurs (Pecqueur B, 2005 ; Colletis G et Pecqueur B, 2005), distinguent, d'une part entre actifs et ressources, et d'autre part entre génériques et spécifiques.

Un territoire disposant de ressources ne deviennent une potentialité que lorsqu'elles sont valorisées ou activées par ses acteurs.

Ainsi, Pecqueur (2004) note que pratiquement l'ensemble des travaux de recherche actuels sur le territoire raisonnent en termes de création de ressource, et de production d'externalités à travers la coordination des acteurs en son sein. Cette notion d'externalité au sens de Courlet C, Soulage B et Pecqueur B (1993), désigne ce qui extérieur à une firme, mais joue sur son activité et ses résultats.

Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités

Les actifs sont des facteurs en activité, réalisés sur un marché. Ils peuvent être des biens ou des services tels que la main d'œuvre sur le marché du travail ou l'existence d'infrastructures d'accueil.

Un actif ou une ressource sont qualifiés de génériques lorsqu'il existe indépendamment de l'existence d'une dynamique économique ou sociale. Par contre, une ressource ou un actif est qualifié de spécifique lorsque leur existence est liée directement, aux stratégies d'actions et de comportement d'acteurs au sein du territoire et que leur existence sert à une utilisation particulière.

Ainsi, se référant à l'analyse de Pecqueur B (2005), un territoire peut se distinguer des autres selon les potentialités dont il dispose. Il a recensé dans ce cadre, quatre cas de figure, qui se résume dans le tableau suivant :

Tableau 1 : Typologie des ressources et des actifs du territoire

	Génériques	Spécifiques
Ressources	Hors marché 1 Exogène	Non marchand 4 Endogène
Actifs	Marchand 2 Exogène	Marchand 3 Endogène

Source : Pecqueur B, (2005. p. 255-268).

L'auteur souligne dans son analyse l'existence très rare d'un actif ou d'une ressource purement générique ou purement spécifique. Selon le type d'actifs qu'elle souhaite en bénéficiaire, l'entreprise peut choisir deux stratégies en matière de localisation (Pecqueur B, 2005) :

- La stratégie « basse » qui consiste à utiliser les actifs génériques. Dans cette stratégie l'entreprise obéit dans son implantation géographique aux facteurs traditionnels de localisation telle que la recherche de coûts de production faible (main-d'œuvre, matière première, infrastructures disponibles, etc.). Dans ce cas de figure, l'entreprise s'implique faiblement en matière d'organisation avec les autres acteurs locaux. Cette situation lui permet de se délocaliser facilement sans conséquences, en raison de la faiblesse des coûts à supporter par cette délocalisation ;
- La stratégie « haute » se caractérise par une implication forte de l'entreprise dans son territoire. Il s'agit de structurer l'espace et de contribuer à la construction d'actifs spécifiques pouvant se transformer en ressources spécifiques. En passant du quadrant 2 au quadrant 3, voire au quadrant 4, c'est construire un réseau de proximité en développant des coopérations (marchandes ou non marchandes) avec les autres acteurs (firmes, centres de formation et de

recherche, etc.) pour bénéficier des économies d'agglomération et d'organisation qui peuvent en découler.

En effet, ces dernières qui constituent des externalités positives au territoire permettent aux entreprises qui s'y implantent de tirer profit. Il s'agit des économies qui résultent beaucoup plus de l'organisation industrielle de l'ensemble des entreprises co-localisées que de l'organisation interne propre à chaque d'elle.

Les travaux de Marshall sur les districts industriels constituent le cadre de référence de l'analyse en termes d'économies d'agglomération qui sont à l'origine de la formation de tout système territorial d'entreprises et de leur organisation industrielle. Cette dernière permettra au sein d'un territoire de minimiser les coûts de transactions sur le marché et le coût de l'organisation de ces mêmes transactions au sein de l'entreprise. Dès lors, la proximité notamment géographique des entreprises sert de support de base de toute organisation industrielle locale.

5.1.2. Concentration d'entreprises et économies d'agglomération

Le phénomène d'agglomération des entreprises doit beaucoup aux travaux fondateurs de Krugman P (1991) qui a tenté d'expliquer la localisation des activités, à partir d'une force centripète conduisant à l'agglomération des activités sur un territoire, en raison notamment à l'existence de rendements d'échelle croissants, d'externalités technologiques et pécuniaires, etc.

Les économies d'agglomération ont connu plusieurs enrichissements conceptuels. Krugman, P, (1991) fait référence aux avantages que les entreprises peuvent tirer de la concentration spatiale des activités économiques.

La concentration de plusieurs entreprises dans un territoire forme une masse critique rendant ainsi ce dernier attractif pour d'autres entreprises et à stimuler la dynamique entrepreneuriale locale. Les externalités économiques que ces entreprises tirent de cette concentration, consistent en des gains de productivité attribuables à l'agglomération géographique des différentes activités économiques. Cette agglomération, forme un marché local du travail qui assure la reproduction des savoir-faire, qui stimule l'apprentissage collectif, le partage de l'information, et qui assure le maillage relationnel au sein du territoire.

L'ancrage territorial dans un même lieu engendre, généralement des bénéfices collectifs que l'on dit externes parce qu'ils sont extérieurs aux agents qui les créent du fait même qu'ils

proviennent du grand nombre d'agents et des échanges économiques entre eux. Par exemple, la présence de plusieurs entreprises au sein d'une même agglomération permet de développer des infrastructures de transport pour les échanges entre ces firmes, de multiplier les emplois de toutes sortes et donc d'offrir aux nouveaux entrepreneurs qui envisagent de s'y installer une main d'œuvre spécialisée et qualifiée.

4.1.3. L'impact de la concentration spatiale des entreprises

Le territoire est valorisé par le fait qu'il permet aux entreprises de se doter en facteurs de production dans des conditions favorables.

Les concentrations de nombreuses entreprises dans un même lieu engendrent des économies externes représentées par les avantages en termes de coûts de transaction dont bénéficient l'ensemble de ces entreprises.

Ainsi, Marshall A (1890), explique les avantages de la concentration spatiale des entreprises en mettant l'accent sur plusieurs facteurs (effets) que nous pouvons reprendre ainsi :

- La division des tâches entre entreprises ;
- La diminution du prix des moyens de communication ;
- La proximité des lieux de production facilite la circulation de l'information et permet des gains de productivité propres à une entreprise ou à un ensemble d'établissements qui se localisent dans un espace restreint, se partageant ainsi les frais fixes de formation et d'information ;
- La diminution des secrets industriels ainsi que l'émergence d'une atmosphère professionnelle favorable ;
- La concentration d'activités dans une même localité est un facteur stimulant la dynamique de création d'entreprise, car en se concentrant, ces entreprises nouent entre-elles des rapports, ce qui les fait agir dans une logique de réseaux.

En plus des effets liés à la concentration des entreprises présentées ci-dessus, nous pouvons énumérer d'autres avantages, à savoir :

- La création d'un milieu innovant. Plusieurs travaux de recherche menés, notamment par le GREMI⁴ (1992, 1993) ont montré l'importance de la concentration et des échanges entre acteurs locaux (entreprises, centre de recherches, université, etc.) dans la création des milieux innovants ;
- La création d'un environnement riche en partenariats et en économies externes ;

⁴ **GREMI** : Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs.

- La réalisation d'économies de transport entre une entreprise et ses fournisseurs ou ses clients. La concentration des sous-traitants se fait, généralement, autour d'un produit ou d'une filière remplissant les exigences d'une croissance riche en emplois ;

6. Le cadre d'analyse de l'approche par la proximité

L'approche par la proximité est impulsée par l'analyse de plusieurs approches traitant la problématique de l'espace et de l'organisation industrielle des firmes (clusters, districts, etc.). Ainsi, si nous nous référons à la distinction de Gordon et McCann (2000) relative au cadre d'analyse théorique des clusters, deux typologies peuvent être mises en évidence ; la première est celle liée au modèle d'agglomération géographique pure et la seconde est celle qui se rapporte au modèle d'organisation industrielle territorialisée.

L'approche par les proximités trouve ses origines dans le rapprochement de l'économie spatiale et de l'économie industrielle (Rallet et Torre, 1995). La problématique à laquelle s'intéresse cette approche réside dans l'étude du rôle de la proximité dans la manière avec laquelle les acteurs économiques co-localisés organisent, structurent et construisent leur territoire d'implantation en coordonnant leurs activités, tissant des relations (commerciales, industrielles, de recherche, etc.) pour produire ce que les spécialistes appellent « des actifs spécifiques organisés ».

Cette notion de proximité propose donc un nouveau cadre d'analyse permettant de déterminer les facteurs susceptibles d'influencer les acteurs à se coordonner contribuant ainsi à construire des territoires dynamiques et compétitif.

Nous essaierons de présenter les différentes analyses dans lesquelles s'insère cette approche par la proximité, à savoir ; celle liée à l'analyse spatiale, l'analyse de l'économie géographique, et enfin, l'analyse institutionnelle et proximiste.

6.1. L'analyse spatiale

Cette analyse a pour but d'introduire l'espace dans l'analyse économique, au moment où il était complètement ignoré par cette dernière. Selon l'analyse théorique néoclassique de l'espace, il est conçu comme une distance à franchir pour aller d'un point à l'autre, et cette conception est basée sur l'analyse en termes de coûts de transport. En référence au modèle d'analyse économique spatiale initié par Hotelling (1929 cité dans Pecqueur et Zimmermann, 2004 : 90), il a distingué que les coûts de transport croissent linéairement avec la distance. C'est ainsi qu'il a incité à une différenciation spatiale minimale.

6.2. L'analyse de l'économie géographique

L'analyse de la proximité par les stratégies de l'économie géographique initiées par P. Krugman (1991) met en évidence deux types de forces, des forces centripètes qui, d'une manière cumulative, poussent à l'agglomération des activités, c'est à dire qui poussent les firmes à s'installer l'une près de l'autre (comme les externalités pécuniaires), mais aussi des forces centrifuges qui favorisent, au contraire, la dispersion en poussant les firmes à se disperser (les coûts de transport et du foncier industriel par exemple).

Cette approche tend à favoriser la forme de proximité géographique du fait des externalités d'agglomération que présente l'ancrage des entreprises l'unes près de l'autres, et depuis l'incitation à la proximité organisée (Bouba-Olga et Zimmermann, 2004).

6.3. L'analyse institutionnelle et proximiste

L'analyse proximiste est considérée comme une approche découlant de l'approche institutionnelle du fait qu'elle met en évidence l'espace des relations entre les divers acteurs locaux (firmes, institutions, association, etc.).

Les difficultés d'actions et de coordination entre acteurs, créent le besoin pour le développement des conventions, des structures et des institutions pour les résoudre, et aussi la prise en compte de leurs rapports avec le territoire. C'est ainsi qu'à travers les règles et la gestion des conflits émerge l'approche institutionnaliste (Leroux, 2002).

Cette approche met en évidence les relations entre les firmes au sein des districts ou clusters dans la mesure où les relations inter-organisationnelles jouent un rôle déterminant dans l'efficacité de ces formes d'organisation industrielle, mais aussi, des organisations qui les créent. Ainsi, cette approche souligne par ailleurs que les institutions publiques, ont un rôle déterminant à jouer dans la dynamique de structuration de ces formes d'organisation aussi bien en matière d'offre de conditions favorables au regroupement des entreprises qu'en terme d'encadrement et de régulation.

L'approche proximiste subordonnée aux précédentes met en évidence deux sortes de proximités ; une proximité physique traitant de la séparation dans l'espace et des liens en termes de distance, et une proximité organisée qui traite de la séparation économique et organisationnelle dans l'espace et des liens en termes d'organisation de la production.

7. Les relations Entreprises-Territoire, une analyse en termes de proximité

L'ouverture des marchés et la concurrence accrue entre les territoires les soumet à des jeux de contraintes, des pressions concurrentielles, mais aussi, à des dynamiques d'acteurs fondant la relations entreprises-territoire qui est en évolution permanente.

Dans ce contexte, l'enjeu majeure pour toute politique de développement territorial réside dans le renforcement des ressorts d'un développement territorial permanent fondé sur la capacité des acteurs d'un territoire à se coordonner, à définir une vision et des objectifs en communs, à valoriser ensemble leurs atouts et leurs complémentarités, tant commerciales qu'industrielles et de recherche.

Cependant, lors des travaux de la huitième journée de la proximité (2015), les chercheurs ayant pris part à ces dernières (Hamdouch, A ; Zimmermann, J-B ; Wallet F ; Talbot D, etc) ont mis en évidence que la co-localisation des acteurs au sein d'un territoire n'est pas suffisante. Cette co-localisation n'offre que des proximités latentes, qui ne deviendront des proximités actives que si elles sont à la fois identifiées (conditions et modalités de leur identification), circonscrites, opérationnalisées (construites) et valorisées par les acteurs et décideurs locaux. Dans ce sens, les travaux de recherche sur la problématique de la proximité se sont accentués ces dernières années en s'intéressant aux conditions nécessaires dans l'activation des proximités inter-acteurs, notamment géographique susceptibles de construire leur territoire ainsi que ses dynamiques de développement internes.

Il était question dans le cadre de ces travaux de recherche de mettre l'accent sur le rôle des politiques publiques et des dynamiques d'acteurs dans la construction de la proximité.

L'analyse en termes des proximités est venue pour consolider les approches de développement territorial précédemment développées et ce, dans le but d'analyser les types de relations entretenues entre les entreprises du territoire ainsi que leurs impacts sur ce dernier.

En effet, les approches territoriales de développement local de type districts, SPL ou milieux innovateur constitue les fondements analytiques de l'analyse en termes des proximités et l'utilité de cette approche réside dans l'analyse des relations entre les entreprises et leurs territoires d'implantation.

7.1. La relation Entreprises-Territoires ; une relation stratégique

La concurrence internationale accentuée par la mondialisation accrue et l'ouverture des marchés, comme cela a été souligné précédemment, définit une nouvelle configuration des

relations entre les entreprises et leur territoire. En effet, ces dernières, considèrent le territoire comme porteurs de nombreux facteurs de compétitivité et de bénéfices qu'elles peuvent en tirer et constitue, par là même, une condition de réussite de leurs projets, notamment par la présence des infrastructures de bases (routes et transports, foncier, énergies, télécommunication, etc.), un bassin d'emplois, présence de centres de formation et de recherche, des réseaux de sous-traitants et de fournisseurs, etc.

En effet, les mutations de l'environnement entraînent des évolutions dans la relation entre les entreprises et leur territoire d'implantation pour devenir un enjeu stratégique majeur. Le territoire n'est plus un espace neutre. Il constitue une condition de compétitivité incontournable nécessitant une attention particulière, d'une part, par les entreprises notamment, en matière de choix de localisation et l'exploitation de ses ressources, et d'autre part, par la mobilisation de tous les acteurs impliqués (entreprises, structures professionnelle, institutions de formation / recherche, collectivités publiques, etc.) aux fins de créer des complémentarités et des interdépendances locales enclenchant une dynamique technopolitaine leur permettant d'être compétitive pour faire face aux menaces extérieurs.

Ainsi, le modèle de développement endogène considère le territoire comme étant une dimension active (n'est pas neutre) qui se caractérise par un dynamisme interne et un système d'interaction entre les acteurs qui l'animent, à l'instar des expériences de développement endogène analysées par des spécialistes italiens et français (les districts industriels en Italie, les SPL et les milieux innovateurs, les technopôles, etc.). En effet, plusieurs approches territorialisées du développement fondent leur analyse sur l'implication d'une multiplicité d'acteurs organisés en réseaux, formels et informels, et entretenant entre eux des relations intenses et économiquement fécondes (Ferguène, A, 2002).

7.2. Construire et activer les proximités ; quels enjeux ?

Depuis les années 90, un consensus existe entre les tenants de l'école de la proximité pour ne plus s'intéresser uniquement à l'aspect géographique du territoire mais en pensant à d'autres formes de proximités ; organisationnelle, institutionnelles, industrielle, etc. Toutefois, après plusieurs années de recherche, la conceptualisation de ces formes de proximités demeure encore sans consensus, auxquelles certains chercheurs soulignent la nécessité d'engager un débat interdisciplinaire afin d'éclairer au mieux leurs contenus (Cailly L, Filion P, Grossetti M, Mele P, Talbot D, Wantzen K-M, Zimmermann J-B, 8^{ème} journée de la proximité, 2015).

Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités

Compte tenu des évolutions et menaces auxquelles sont soumis les territoires, ces dernières fragilisent leurs leviers de développement économiques et social. Cet état de fait requiert la mobilisation collective des acteurs en leur sein. Toutefois, bien que la proximité géographique des acteurs locaux ne puisse suffire pour activer cette mobilisation collective, elle n'en demeure pas moins qu'elle constitue le facteur susceptible de garantir le développement du territoire si elle est activée par ses acteurs locaux. Plusieurs aléas liés aux conflits de visions, et d'objectifs des acteurs locaux, ont été soulevés par les spécialistes de la proximité. Ces contraintes peuvent freiner leurs capacités d'actions collectives et les leviers d'actions permettant d'enclencher une dynamique technopolitaine et amorcer ainsi un développement territorial durable.

Dans cet ordre d'idée, les débats ayant marqué les huitièmes journées de la proximité (2015) notent qu'une réflexion s'avère nécessaire pour étudier les conditions stimulant l'identification et l'activation des proximités entre les acteurs dans le processus de construction du territoire et ses dynamiques de développement interne.

Le territoire peut se caractériser par trois dimensions ; des institutions locales, une culture locale et une structure d'interaction entre les acteurs locaux. Ainsi, dans une suite de plusieurs travaux de recherche (Saxenian, 1994, Julien 2005, GREMI, 2006), ces trois dimensions s'influencent mutuellement pour donner naissance à des ressources tangibles (infrastructures, main d'œuvre qualifiée, etc.) et des ressources intangibles spécifiques (diverses informations, formations dispensées par les centres de formations, les différentes formes de proximités, etc.).

Les proximités considérées comme des ressources spécifiques intangibles du territoire, elles peuvent faciliter, dans sa dimension géographique, les rencontres de face à face informelles entre acteurs co-localisés et favoriser ainsi les échanges tacites qui stimulent l'innovation, par la multiplication des idées et des échanges sociaux créant ainsi une proximité organisée (Torre, 2009).

Les nouvelles formes d'organisation industrielle en clusters et districts étudiées par Porter et Becattini durant les années 80-90, mettent au centre de leurs analyses ; la notion de proximité en expliquant comment l'organisation en réseaux des acteurs locaux constitue la source d'efficacité et de compétitivité de ses membres. En effet, plusieurs spécialistes (Rallet et Torre, 2004 ; Bouba-Olga et al, 2008, Torre, 2010) montrent que tous les types de réseaux d'acteurs connus à travers plusieurs territoires ; de types districts, clusters ou pôle de

compétitivité se sont construit autour de la notion de proximité géographique, qui elle aussi, a servi de support pour le rassemblement des acteurs et la construction d'une proximité organisée.

8. La dialectique Entreprises-Territoire : rôle des proximités

La mise en évidence de l'impact de la proximité dans les relations entre entreprises et les dynamiques territoriales n'est pas récente. Toutefois, toutes les approches théoriques du développement territorial et d'organisation industrielle précédemment abordées mettent au centre de l'analyse les relations dynamiques entre les entreprises et le territoire conçus comme un espace de proximité.

Ainsi, de nombreuses études ont expliqué le succès de nombreux districts, systèmes productifs locaux ou clusters dans le monde par le fait de la proximité géographique et organisée des acteurs, à l'instar de ceux analysés par Becattini G en Italie et l'exemple de la Silicon Valley aux Etats-Unis, etc.

Dans la mesure où le développement du territoire est envisagé par la dynamique de construction d'une offre de ressources générant des avantages aux territoires, cette construction est le fait de jeux d'acteurs locaux à travers des processus d'innovation et d'apprentissage, qui se trouvent liée et articulée avec des logiques industrielles ; complémentarité et interdépendance (Perrat J et Zimmermann, J. B, 2003).

A cet égard, toutes les formes et les dynamiques de proximité induisent un processus de territorialisation et sont souvent envisagées comme un facteur générant des externalités au territoire et les entreprises qui l'occupent.

8.1. Sur la notion de la proximité

Le concept de proximité en économie est polysémique. Il a été mis en évidence dans une suite des travaux d'économistes français du groupe de recherche « Dynamique de proximité » ; (Bellet, Colletis, Lecoq et al, 1992 et Bellet, Colletis et Lung, 1993) ayant travaillé sur le phénomène de la co-localisation des entreprises et les formes d'organisation industrielle. La proximité peut être perçue au sens d'une proximité physique ou spatiale, qui évoque la localisation d'entreprises dans un espace déterminé. Elle peut aussi être de nature relationnelle, et être liée à l'existence de relations marchandes et non marchandes, de complémentarité et d'interdépendance au sein d'un tissu d'entreprises.

Le terme de proximité ne se limite pas uniquement à la proximité strictement physique, géographique, mais comprend aussi des dimensions construites et organisées. C'est dans ce sens que Pecqueur B et. Zimmermann J.B (2004) ont précisé que la notion de proximité peut se décliner aussi bien sur un mode spatial que non spatial, correspondant à une capacité d'agent qui la partagent à se coordonner et à créer les conditions nécessaires à la coordination des agents.

Toutefois, la dimension non spatiale de la proximité a fait l'objet d'une problématique de consensus au sein du groupe « Dynamique de proximité » quant à la nécessité de distinguer entre proximité organisationnelle et institutionnelle ou de les jumeler sous la même appellation de « proximité organisée ». Dans ce contexte, afin de mettre en lumière cette problématique, certains chercheurs de ce groupe ont met en évidence la complémentarité des approches et les relations qui peuvent exister entre les approches organisationnelles et institutionnelles. En effet, s'agissant de cette complémentarité, les spécialistes s'accordent sur le principe de l'existence d'une relation de cause à effet entre ces deux dernières approches dans la mesure où les deux proximités ; organisée et institutionnelle peuvent être source et conséquence de l'autre en même temps.

8.2. Typologie de la proximité

En référence à cette analyse de l'approche par la proximité s'inscrivant dans une perspective considérant le territoire comme cadre et résultat de stratégies d'acteurs, la proximité peut être décrite sous trois formes : géographique, organisationnelle et institutionnelle.

8.2.1. La proximité géographique

La proximité géographique met en évidence la séparation dans l'espace physique de deux unités (organisations, individus, ville), fonctionnellement exprimée en termes de coût et/ou de temps. C'est une notion relative qui dépend d'autres dimensions comme les infrastructures et moyens de transport et des technologies de la communication, les conditions financières, etc., (Torre, 2006). Cependant, Rallet A et Torre A (2004), notent que la proximité géographique ne prendra que faiblement ou pas une dimension organisée.

Cette forme de proximité est relativement liée à la notion d'éloignement et au voisinage spatial. Cependant, elle peut être relativisée par la manière dont elle appréhende la distance, autrefois, comme celle de la métrique (distance kilométrique), mais qui importe aujourd'hui à celle qui se rapporte au temps et au coût. Ainsi, les infrastructures de transport (ferroviaires

ou routières dans la plupart des cas de proximité géographique) assurent un maillage très dense du territoire et prennent une importance particulière. (Rallet A et Torre A, 2004).

8.2.1.1. La proximité géographique, vue comme une mise en disponibilité relationnelle

La proximité géographique de plusieurs acteurs est vue comme étant une mise en disponibilité relationnelle susceptible de donner naissance à une interaction entre eux.

L'analyse en termes de proximité géographique pour Pecqueur et Zimmermann (2004), aborde la question des conditions de localisation des activités économiques dans l'espace. Au sens de ces chercheurs, la proximité géographique ne doit pas être confondue avec la séparation physique ou métrique qui est une représentation quantitative du rapport entre deux acteurs. La proximité est quant à elle un jugement qualitatif, subjectif et difficilement mesurable, d'une distance.

En effet, la proximité comme distance qui sépare des entreprises dans l'espace est doublement relative en raison des caractéristiques propres à l'espace géographique qui les abritent (Torre et Rallet, 2005). Elle est relative dans la mesure où la distance physique est mesurée par le temps et les coûts de transport qui sont liés aux différentes infrastructures de transports et de communication disponibles susceptible de faciliter la circulation des informations, des biens et des personnes. Dans un espace de proximité, les rencontres de face à face se trouvent facilitées et multipliées entre acteurs œuvrant ainsi la possibilité de création de liens inter-organisationnels. Ainsi, pour Boschama (2005), les entreprises géographiquement proche ont plus de contacts, en face à face, et peuvent plus facilement instaurer la confiance et réduire ainsi l'incertitude liée au caractère tacite de tous les savoirs et informations circulant au sein du milieu local. C'est ainsi que des relations plus personnelles donnent naissance à des relations d'encastrement entre les entreprises.

8.2.1.2. L'impact positif de la proximité géographique

Plusieurs travaux de recherche spécialisés ont mis en évidence que, les entreprises tendent à se localiser dans un même espace géographique dans le but de profiter des divers avantages et externalités qu'offre cette co-localisation (externalités pécuniaires, technologiques, etc.). Dans ce cadre, Krugman (1995) a expliqué ces avantages à travers ce qu'il a appelé les économies d'agglomération dans les échanges de biens et services, de la main d'œuvre, des informations, etc.

Les entreprises dans leurs stratégies de localisation géographique souhaitent se rapprocher de leur marché amont ou aval pour réaliser des économies d'échelles et avoir des relations

de type commerciales ou industrielles maximale, dans le but de réduire leurs coûts de transport et de transaction.

La configuration des territoires et l'organisation industrielle des entreprises se trouve ainsi tributaire des rendements croissant et des externalités d'agglomération présentes.

Plusieurs auteurs, soulignent que la proximité géographique est le seul moyen où les acteurs peuvent accéder aux diverses externalités existantes dans un territoire (Torre et Rallet, 2005).

En effet, pour le cas de l'innovation et les externalités technologiques, la proximité des acteurs et les rencontres de face à face, facilite le processus d'innovation en raison des facilités dans le transfert des connaissances et savoir-faire de nature tacite.

8.2.2. La proximité organisée

Contrairement à la proximité géographique qui prend une dimension physique, la proximité organisée, pour certains auteurs, n'est pas d'essence géographique mais relationnelle. Cette notion est mobilisée par plusieurs spécialistes pour expliquer les coordinations entre les acteurs du territoire. Ainsi, on entend par proximité organisée, la capacité qu'offre une organisation de faire interagir ses membres ». L'organisation facilite les interactions en son sein, rendant ainsi ces dernières, a priori, plus faciles qu'avec des unités situées à l'extérieur de l'organisation (Rallet et Torre, 2004 : 37).

Pour certains, si la proximité géographique se construit sur une faible distance physique (métrique), la proximité organisationnelle, quant à elle, se construit sur une faible distance sociale (Talbot, 2009).

Cette dernière notion fait référence aux entreprises partageant les mêmes technologies, les mêmes produits ou activités, les mêmes marchés, etc. Dans cet ordre d'idée, cette forme de proximité lie des acteurs disposant d'actifs complémentaires participant à la réalisation d'une même activité et appartenant à un même espace. Elle se base sur un processus d'apprentissage collectif qui contribue à la cohérence de la structure des relations entre acteurs.

Force est de constater que malgré l'existence d'une faible distance sociale, il n'en demeure pas moins que cette dernière (distance sociale) soit insuffisante pour enclencher une proximité organisationnelle entre ces entreprises. En effet, il arrive parfois que plusieurs entreprises co-localisées partageant la même activité ou des activités similaires, elles entretiennent peu ou pas de relations entre elles.

Deux logiques distinctes qui sont à la base de la proximité organisée ; une logique d'appartenance et une logique de similitude. Ces dernières peuvent être complémentaires, mais sans prendre un caractère obligatoire (Rallet et Torre, 2004) :

- **Selon la logique d'appartenance**, les interactions entre deux membres d'une organisation sont facilitées par les règles communes qui la régissent. Ces dernières peuvent être implicites ou explicites. Le fait d'être une partie prenante dans une organisation cela s'explique par l'existence d'interactions entre ses membres qui sont inscrites dans les habitudes et règles de l'organisation facilitant à leur tour ces interactions ;
- **Selon la logique de similitude**, elle peut être définie par le système de valeurs (croyances, habitudes, même culture d'entreprise, proximité communautaire, etc.) partagé par les membres d'une organisation. C'est ainsi que deux acteurs (organisations) sont dits proches car ils partagent les mêmes valeurs, ce qui leur permet de coopérer entre eux facilement.

Ainsi, dans la mesure où la proximité organisée est composée de relations fonctionnelles (interactions) ou identitaires (partage de valeurs, habitudes, normes, etc.), elle est donc fondée tant sur l'organisation que sur l'espace et que cette dernière peut ne pas prendre de dimension géographique.

8.1.3. La proximité institutionnelle

La proximité institutionnelle se définit comme l'adhésion des acteurs à des systèmes de valeurs, à des règles d'action communes visant à faire aboutir un objectif commun en se traduisant par l'identification d'une structure commune de coordination. Cette structure de coordination peut avoir un aspect formel ou informel (explicites ou implicites), mais doit être reconnue par les interlocuteurs pour que l'échange au travers de celle-ci soit valide (Colletis, G et Rychen, F, 2004 ; Gilly, J-P, 2005/09).

La proximité institutionnelle consolide les liens organisationnels construits par la proximité organisationnelle. Elle assure la mise en cohérence et la régularité des différents modes d'organisation et de collaboration entre acteurs. Elle peut prendre la forme des institutions qui s'imposent aux acteurs (par des normes, des lois, etc.), comme elle peut être également sous une forme in-intentionnelle (logique d'appartenance) ou intentionnelle (logique d'adhésion).

Enfin, nous pouvons dire à propos de ces différents types de proximité que le partage d'un même espace géographique ne conduit pas fatalement à des relations de coopérations entre

acteurs, mais la proximité géographique, par la grande fréquence des rencontres de face à face pourra impulser une proximité organisationnelle ou institutionnelle.

9. L'importance de la proximité dans la structuration du territoire

Etant considéré comme vecteur de l'action des entreprises et de tous les acteurs locaux, le territoire est aussi analysé selon les différents types de proximité précédemment évoqués que fonde la relation de l'entreprise à son territoire.

La mise en évidence des différentes formes de proximité dans une démarche délimitée dans un territoire découle de l'importance des relations de proximité qu'entretiennent les différents acteurs au sein de ce dernier.

Il faut noter aussi que les articulations entre la proximité géographique et la proximité organisée ne sont pas figées mais évolutives. D'une part, la proximité géographique stimule les interactions directes et immédiates (de face à face) et participe à la construction de règles, d'habitudes et de coordinations communes, c'est-à-dire à la construction d'une proximité organisée. Cette dernière peut, dans certains cas, aboutir à une proximité géographique dans le cas où une entreprise peut décider de s'implanter à proximité de son coopérant (clients ou fournisseurs).

9.1. Articulation des formes de proximités et trajectoire de développement territorial

Ayant ainsi abordé l'approche par les proximités, il serait intéressant de mettre en évidence les différents modes de développement territorial, ainsi que leur trajectoire comme résultat de l'articulation entre les différentes formes de proximité précédemment abordées.

Un territoire peut être caractérisé aux différents moments de son histoire, par plusieurs modes de développement définissant sa trajectoire et son évolution qui s'enracinent dans l'évolution de la proximité institutionnelle comme forme de coordination des acteurs impliqués.

Or, dans les différents modèles de développement territorial et d'organisation industrielle précédemment analysés (chapitre 1), nous trouverons une multitude de logiques qui réunissent les acteurs du développement territorial. Pour cela, nous essaierons d'analyser dans quelle mesure s'articulent la proximité géographique avec la proximité organisée et quels sont les résultats qui en découlent en termes d'interaction entre les acteurs économiques. Dans ce cadre, Rallet et Torre (2004) mettent en évidence que la présence d'une proximité géographique et organisée dans un territoire engendre une agglomération

géographique dans laquelle peut y avoir plusieurs effets produisant des réseaux locaux d'échange, des SPL, une mobilité de la main d'œuvre, des interactions entre acteurs locaux, etc.

Par ailleurs, la mise en évidence de la relation qui existe entre les ressources du territoire et ses externalités conduisant à la production de nouvelles ressources (spécifiques), il y a lieu de souligner que plusieurs spécialistes se sont intéressés aux différentes trajectoires possibles du développement territorial basé sur la présence et l'activation des différentes formes de proximités. Nous nous référons aux différentes trajectoires de développement territorial élaborées par les chercheurs du groupe « dynamique de proximité » (Gilly et al, 2004, p222 ; Zimmermann, J. B, Perrat J et Pecqueur B, 2004). Ces auteurs reviennent sur trois modes de développement local, à savoir : l'agglomération, la spécialisation et la spécification.

9.1.1. L'agglomération

Le processus d'agglomération trouve son origine dans la proximité géographique de plusieurs firmes (acteurs locaux). Ce dernier est fondé sur l'ancrage territorial d'activités économiques hétérogènes, ne présentant pas a priori de complémentarités. Dans cette perspective, le développement économique est fixé principalement par le jeu des intérêts individuels. L'agglomération d'entreprises est le fait d'économies externes aux entreprises, liées à des économies d'échelle dans le partage de certaines ressources. Il s'agit ici principalement d'externalités pécuniaires provoquées par la concentration des activités et des personnes et qui se répercutent directement en termes de prix des facteurs de production (Zimmermann, J-B, Perrat J et Pecqueur B, 2004).

Dans ce cas, l'existence de la seule proximité géographique n'est pas suffisante pour générer des synergies et créer des interactions entre acteurs économiques locaux. La proximité géographique si elle n'est pas activée par la proximité organisée, elle ne produirait qu'un effet d'agglomération simple entre les acteurs économiques, mais n'auront pas de relations directes entre eux pour la définir comme étant une proximité organisée.

9.1.2. La spécialisation

Le processus de spécialisation est le produit de la conjonction à la fois d'une proximité géographique et d'une proximité organisationnelle. Lors de cette trajectoire du territoire, les entreprises s'agglomèrent en raison d'une similitude ou d'une complémentarité de leurs activités.

Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités

Le processus de spécialisation se fonde sur une structure organisationnelle forte du tissu économique dominée par un secteur d'activité ou un produit.

Le terme de spécialisation a une double signification. D'une part, le processus par lequel le tissu économique se structure est fondé sur une logique industrielle, d'autre part, la particularité du tissu est établie en favorisant l'émergence, la concentration géographique d'activités qui sont liées par leurs caractéristiques productives, organisationnelles et/ou de marché. Dans cette forme, les entreprises bénéficient en plus des externalités pécuniaires, ce sont les perspectives d'externalités technologiques liées à la proximité qui favorisent une concentration et une cohérence de ces activités. La spécialisation met en œuvre des processus de coordination entre les agents économiques (Zimmermann, J-B, Perrat J et Pecqueur B, 2004).

Dans ce deuxième cas, on constate pour qu'il y ait interactions entre les entreprises locales, il faudrait qu'il y ait une proximité géographique complétée ou activée par une proximité organisée.

Considérant l'articulation des deux formes de proximités dans la formation des trajectoires en matière de développement du territoire, on peut se référer à l'étude de Torre (2014) sur les relations de proximité et comportements d'innovation des entreprises des clusters (le cas du cluster de l'optique en Île-de-France). Ce dernier montre que la conjugaison des deux proximités (géographique et organisée), correspond à la situation dans laquelle les externalités de la proximité géographique sont activées de manière continue par des interactions de proximités organisée. Cette combinaison des deux types de proximités, jugée difficile à réaliser dans un territoire, nécessite au préalable, une co-localisation des acteurs, dont la mobilisation repose souvent, d'une part, sur des politiques adaptées, telles que l'attractivité des entreprises innovantes, complémentaires ou la création de laboratoires de recherche, la création de partenariats et de conventions moyennant l'octroi de divers avantages et facilités. D'autre part, cette articulation repose sur l'activation de la proximité géographique, qui elle-même, repose sur des actions de nature organisationnelle et institutionnelle (Filippi et Torre, 2003). Par ailleurs, Torre (2014), en suivant la logique de ces derniers auteurs, met l'accent sur la nécessité de révéler les potentialités de la proximité géographique, en mobilisant les logiques d'appartenance ou de similitude des acteurs locaux. Ainsi, ce dernier souligne d'une part, sur le plan organisationnel la nécessité de mettre en place des actions collectives au niveau local ; tel que le montage de projets communs entre entreprises ou laboratoires (développement de produits, techniques, innovations, etc.). Pour

ce faire, il y a lieu de mobiliser les compétences et connaissances locales au service de la création de synergies locales. D'autre part, sur le plan institutionnel, la présence d'espaces de représentations partagés par les acteurs locaux et la mobilisation des logiques de similitudes et d'appartenance de ces acteurs pourrait servir d'élément capital dans l'activation de cette proximité géographique qui s'avère nécessaire pour la mise en place de synergies locales.

La mobilisation et le croisement des deux types de proximités dans un territoire donne naissance, en effet, à des formes de coordination et d'organisation industrielle localisées (clusters, SPL, districts, etc.) permettant ainsi l'élaboration d'une grille d'analyse de ces différentes formes d'organisation.

Cependant, les travaux de recherche empirique révèlent des situations où la proximité organisée, fondée sur des relations fonctionnelles (interactions) ou identitaires (logique d'appartenance ou de similitude), fondée sur l'organisation et non sur le territoire, ne trouve pas comme explication la proximité géographique des acteurs (Torre, 2011, 2014). Parallèlement, une autre situation peut se produire dans un territoire où on peut trouver des entreprises dans une situation de proximité géographique mais sans pour autant entretenir entre elles des relations organisées.

9.1.3 La spécification

La combinaison et l'articulation forte des trois formes de proximités, permet d'amorcer le processus de spécification au territoire

Le processus de spécification caractérise un territoire qui dispose, grâce à une forte proximité institutionnelle entre les acteurs, de modes de coordination entre eux, leur permettant, en plus des effets de la proximité organisationnelle, une grande souplesse dans le déploiement des ressources, des activités et des compétences pour parvenir, soit au développement du territoire ou le maintien de l'équilibre sans faire éclater le contexte territorial, en cas de crise (Gilly, J-P et Perrat, J, 2003 ; Gilly, 2005).

En effet, ce processus offre au tissu socio-économique local la capacité de s'adapter à des changements technologiques majeurs, sans pour autant compromettre les équilibres socio-économiques du territoire.

Le processus de spécification ne repose pas sur l'existence d'économies externes, mais sur celles de structures publiques ou privées aptes à internaliser certains effets externes déterminant le développement du tissu économique local (Perrat, 1997), et aptes à organiser

une souplesse de combinaison de ses ressources et à mettre en œuvre des stratégies collectives susceptibles d'orienter le devenir économique du territoire.

9.2. Du rôle des relations d'interdépendance : Entreprises -Territoire

L'analyse de la relation entreprises - territoire nécessite le retour au principe qui stipule que le territoire ne peut plus être perçu comme un simple espace neutre qui sert seulement à recevoir l'activité économique, mais comme le résultat d'une construction dynamique des interactions entre les différents acteurs locaux (PME locales).

En effet, l'analyse de la relation réciproque entre les entreprises et le territoire relève des stratégies et de l'ancrage territorial des entreprises, mais aussi de la confrontation, en premier lieu, entre des mécanismes de proximité organisationnelle, significatif de l'organisation industrielle à l'intérieur des ou entre les entreprises, et en deuxième lieu, des mécanismes de proximité géographique, sur lesquels se crée la dimension territoriale. Dès lors, il s'agit d'une dialectique entreprises-territoire au sein de laquelle se fonde une relation de causalité, qui va créer une dynamique commune des entreprises et du territoire.

9.2.1. Les rapports de l'entreprise au territoire : Comportements et relations inter-organisationnelles localisées

La relation de l'entreprise avec son milieu d'insertion ne s'inscrit pas uniquement dans la logique de prédation en recherchant les sources de matières premières et autres facteurs. Cette relation, s'inscrit, au contraire, dans une logique de construction à travers l'investissement et les ressources spécifiques créées ou révélées par l'entreprise qui sont susceptibles d'influencer positivement le phénomène de création d'autres entreprises, et l'impacts de leurs stratégies d'ancrages territorial sur le développement local.

C'est ainsi que Perrat. J et Zimmermann. J. B (2003 : 8) concluent que « *L'ancrage territorial crée l'histoire et fonde une communauté de destins qui scelle les avenir, à tel point que la crise de l'entreprise (ou de l'industrie) devient crise du territoire, et que le déclin industriel se mue inéluctablement en drame social* ».

En effet, le choix de localisation des entreprises ne peut être réduit en la recherche des coûts des facteurs de production minimales, il est aussi un processus visant à changer la nature de la concurrence sur le marché, en offrant plus de biens et services et créant une dynamique d'apprentissage collective. Toutefois, cette offre de ressources ne saurait se réduire à une disponibilité en produits et services divers. Mais elle sera considérée ici, comme un potentiel

de ressources construites par les entreprises locales, à travers des processus d'organisation, d'innovation et d'apprentissage (Perrat J et Zimmermann J.B, 2003).

L'apprentissage organisationnel est considéré comme un processus social d'interaction et de construction de compétences transversales interentreprises et avec les acteurs de la recherche / formation qui œuvre à la création de milieux innovateurs, SPL, réseaux de partenariat, etc. Ce processus d'apprentissage met en avant le transfert de savoir-faire comme explication des stratégies de coopération et de partenariat.

Par ailleurs, dans le cadre des stratégies de localisation des entreprises, le rapport de l'entreprise au territoire correspond à une configuration de l'entreprise et de ses capacités à développer des partenariats pour profiter des avantages et externalités de son environnement technologique et concurrentiel. Une configuration qui touche aussi bien ses comportements relationnels avec le voisinage que ses capacités d'innovation et de compétitivité interne.

Or, le dynamisme de l'entreprise se trouve dans son rapport au territoire, c'est-à-dire de sa capacité à l'influencer en créant des différences et des spécificités territoriales au cours du temps.

C'est dans cette optique que se définissent les différentes formes de développement territoriales (districts industriels, clusters, milieux innovateurs, etc.) qui reposent sur l'articulation des dynamiques d'apprentissage (acquisition de savoir-faire), des dynamiques organisationnelles (qui reposent sur la coopération interentreprises et le réseautage) et l'inscription de ces dernières dans l'espace physique qui crée un avantage compétitif au territoire considéré (Quévit et van Doren, 2000).

Une organisation de l'activité économique en SPL ou en cluster présente des avantages particuliers aussi bien pour les entreprises que pour les territoires qui les abritent. De ce point de vue, les entreprises souhaitant améliorer leurs performances et compétitivité adoptent une stratégie ou un comportement fondé sur la coopération afin d'accroître les externalités d'agglomération, de bénéficier des ressources et potentialités du territoire de localisation ainsi que les effets d'émulation susceptibles d'améliorer leur compétitivité, en stimulant leur capacité d'innovation par rapport à leurs concurrents. Ainsi, le territoire est vu comme étant une organisation collective résultant de la coordination entre les différentes organisations qui le forment (entreprises, centres de formation et recherche, collectivités publiques, structures professionnelles, etc.).

Par ailleurs, dans le cadre des rapports de l'entreprise au territoire, Porter (1990, 1998) reviennent sur l'importance des relations inter-organisationnelles au sein des clusters en tant que forme de structuration des territoires par ses acteurs (entreprises) pour préciser que ces relations jouent un rôle fondamental dans la compétitivité de l'organisation. Cet auteur note qu'au sein des clusters, les entreprises peuvent coopérer pendant, en amont de la création de l'entreprise (activités de la R&D) ou du processus de la production (sous-traitance industrielle) et être en même temps en concurrence dans les phases situées en aval (activités liées à la commercialisation, marketing, etc.).

La proximité géographique joue, en effet, un rôle déterminant dans la création des interactions entre les acteurs partageant le même espace. Elle renforce l'interaction entre plusieurs facteurs déterminant l'avantage concurrentiel des entreprises, à savoir ; les facteurs de production, la demande (les clients), les fournisseurs (les industries amont), etc., (Porter, 2000).

9.2.2. De l'effet des choix de localisation des entreprises

Les stratégies de localisation des entreprises sont d'une grande importance dans la construction territoriale. Au-delà de la recherche de facteurs de productions attractifs (en termes de coûts et de temps), ces stratégies se trouvent dictées par plusieurs logiques et attentes des entreprises auprès de leur territoire. En nous référant à une étude portant sur la localisation des firmes et développement local (Moati, A et Perraud, A, 2001), trois logiques sont mises en évidence. Nous citons, la recherche d'une flexibilité dans leur processus de production, l'amélioration de la flexibilité stratégique ainsi que le renforcement de leur capacité d'apprentissage et d'innovation.

Les entreprises peuvent rechercher une localisation dans un territoire qui leur permet d'être à proximité de leurs clients ou de leurs principaux fournisseurs. De ce point de vue, les territoires sont très divergents en matière de potentialités favorisant l'accès des entreprises aux différents marchés qu'elles souhaitent (marché amont, marché aval, réseau de sous-traitants, sources d'informations, marché du travail, etc.).

Le territoire, de par ses potentialités, peut jouer aussi un rôle déterminant dans les capacités d'innovation des entreprises notamment grâce à la présence d'une main d'œuvre qualifiée répondant aux besoins des entreprises en matière de compétences et profils. Cependant, un territoire ne disposant pas de qualifications spécifiques qui répondent à leurs besoins, les entreprises seront amenées de faire appel à des recrutements extraterritoriaux, qui, sur le moyen et long terme peut contribuer à former la main d'œuvre locale.

Plusieurs travaux de recherche ont montré que l'activité d'innovation est, de plus en plus, une activité qui se réalise par des entreprises ouvertes sur leur milieu local d'insertion. En effet, les entreprises souhaitant améliorer leur capacité d'innovation choisissent un territoire, qui par les effets de la proximité géographique, leur offre des externalités de connaissance notamment, par la présence et la circulation d'une main d'œuvre qualifiée, développement de relations avec les institutions de recherche-formation, etc.

Dans cet ordre d'idée, les entreprises dans leurs choix de localisation, peuvent rechercher en plus de la proximité d'entreprises dont l'activité est similaire ou complémentaire, la proximité d'institutions de recherche-formation.

Ces choix de localisation, dans certains cas, peut être fondé à l'origine sur une stratégie de nomadisme de l'entreprise, dans la mesure où celle-ci est impliquée dans le processus de mondialisation en gardant une certaine volatilité des implantations (Zimmermann J-B, 2005).

Aussi, la situation qui fait qu'une entreprise s'engage dans un processus de valorisation des ressources locales ne veut pas dire qu'elle renonce à toute délocalisation future. De ce fait, il ne s'agit pas seulement de se préoccuper d'attirer ces entreprises, mais aussi de les retenir en leur offrant de meilleures conditions d'accueil.

Enfin, pour mieux appréhender les enjeux de la relation territoire-entreprises dans une perspective de développement local, il est nécessaire de comprendre les stratégies des entreprises en partant du territoire (espace), puis en rapport avec d'autres acteurs localisés sur ce territoire et ce, en matière de capacité à créer des coopérations et des partenariats fondés sur des logiques de proximité.

Ceci nous amène dans notre analyse à repositionner le principe qui considère le territoire comme un espace neutre pour le prendre comme un paramètre actif. A cet effet, pour mieux appréhender l'implication des stratégies des entreprises dans le développement territorial, il faut partir de l'idée que le territoire est le support spatial de toutes les relations interentreprises locales indispensables, à tout processus de construction territoriale.

9.3. Dynamique industrielle et dynamique territoriale, pour quel développement local ?

Compte tenu de multiples travaux théoriques et empiriques (Ayadot, 1984 ; Maillat 1997), ayant observé que des processus de développement avaient comme origine des dynamiques internes aux régions. Il était donc question, d'une part, de repérer les relations entre

dynamiques industrielles et dynamiques territoriales, et d'autre part, de faire remarquer que la dynamique industrielle est un processus très dépendant du territoire où il se développe.

Ainsi, se référant aux modèles de développement local, Courlet C (2000), considère le SPL comme étant « *un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives qui entretiennent entre elles des rapports d'intensité plus ou moins forte* ». Ce sont donc des unités où s'entremêlent les ressorts de la dynamique industrielle (l'activité d'innovation, d'interaction et de coopération, etc.).

Dans le sens où le territoire est envisagé comme la combinaison des trois formes de proximités : spatiale, organisationnelle et institutionnelle (Colletis et alii, 2005), il est possible d'introduire une autre forme de proximité, qui est celle de la proximité industrielle. Cette dernière peut être perçue en termes de similitude industrielle (pour les activités nécessitant des capacités technologiques semblables) et/ou en termes de complémentarité industrielle (pour les activités correspondant aux différentes phases techniques d'un processus de production). Cette proximité est un des fondements de la coordination entre les firmes : plus les firmes sont proches industriellement, plus elles ont tendance à coordonner leurs activités (Dupuy. C et Gilly. J-P, 1992).

Dans cette perspective, il serait intéressant de savoir de quelle logique relève le processus de dynamique territoriale et puis de développement local ? D'une logique géographique ? Ou, d'une logique industrielle ? Ou d'une logique institutionnelle ?

En effet, la proximité géographique ne permet pas de comprendre pourquoi deux entreprises coopèrent localement, dès lors, elle ne peut expliquer les fondements de la dynamique territoriale que lorsqu'on intègre des aspects liés à l'organisation industrielle. Comme il a été souligné précédemment, la proximité géographique n'engendre une dynamique industrielle territorialisée qu'à partir du moment où elle s'articule avec les proximités industrielles, organisationnelles et institutionnelles.

9.3.1. L'analyse par les proximités et dynamiques de développement territorial

La mise en évidence de l'existence de plusieurs types de ressources au sein du territoire nécessite de mettre l'accent sur le rôle des proximités dans l'organisation des relations entre les divers acteurs locaux ainsi que leurs activités. Ces proximités contribuent de plusieurs manières, selon qu'elle soit une proximité géographique, organisationnelle ou institutionnelle.

Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités

Dans les développements précédents de ce chapitre, la combinaison des trois formes de proximités débouchent sur plusieurs processus de développement qui donnent un cachet au territoire ; agglomération, spécialisation, spécification (Pecqueur et Colletis G, 2004).

La relation entre les acteurs de la formation / recherche et les acteurs économiques ne peut être exclue de ces dynamique de développement du territoire. En effet, les ressources territoriales (connaissances, informations, technologies, etc.) s'accumulent au sein du territoire qui nécessitent, ainsi, la mise en œuvre de mécanismes de coordination entre les acteurs concernés pour qu'elles deviennent une externalité à ce territoire et ses acteurs. La coordination forte entre les deux types d'acteurs joue un rôle déterminant dans l'activation de ressources existantes et la création de nouvelles ressources participant à la construction et développement du territoire.

La production de nouvelles connaissances à travers la relation entre l'entreprise et l'acteur de la recherche / formation (université) est considérée comme un facteur déterminant dans les activités d'innovation des entreprises. Dans cette optique, l'université (laboratoires recherche) est considérée comme un acteur indispensable dans la production et le redéploiement des connaissances nouvelles.

Cette relation entreprise - université peut prendre plusieurs formes. Plusieurs auteurs, s'intéressant à la question, ont mis l'accent sur différents types de relations de réciprocité qui peuvent exister entre elles. Leur contenu est basé sur des conventions de sponsoring, de stages pratiques, de participation à des séminaires et forum, contrat de recherche et développement, contrat de recrutement et formation, etc.

Ainsi, par le biais de ces relations, un apprentissage se développe et devient une ressource spécifique au territoire. Les effets engendrés par ces interrelations trouvent toute leur explication dans les relations de proximités existantes au sein du territoire. Dans cet ordre d'idée, Grossetti, (1995 : 15) distingue plusieurs facteurs explicatifs des effets locaux dans le processus d'apprentissage et d'innovation. Il souligne ainsi, la nécessité des relations de face à face pour l'échange de relations peu formalisées, l'accès à l'information par la proximité comme support d'une organisation permettant de faciliter les collaborations possibles, et enfin le territoire et les interrelations entre acteurs permettent la genèse de relations immatérielles débouchant sur l'accès à des informations.

9.3.2. L'impact des dynamiques de proximité sur la dynamique territoriale

Le phénomène de la proximité, a des effets positifs sur le fondement des relations de coopérations entre les organisations, mais aussi, leurs impacts sur le développement territorial. Dans ce cadre nous pouvons retenir deux types d'impact :

9.3.2.1. La proximité spatiale comme facteur de cohésion économique

La proximité spatiale permet aux différents acteurs éloignés de tisser des relations très étroites entre eux, et cela par l'atténuation des obstacles liés à la distance qui les séparent (coût de transport, durée des transactions, etc.).

Ainsi, comme l'ont montré plusieurs auteurs (Krugman P, 1991 ; Peyrache-Gadeau V, 2004), les externalités liés à l'agglomération et l'intégration des entreprises affectent de manière direct le processus d'innovation technologique à travers les échanges d'informations. Plusieurs avantages et externalités peuvent expliquer ce processus d'innovation technologique ; Rendements d'échelle croissant, accès à un nombre élevé de clients et de partenaires, diffusion de connaissances et innovations, partagent d'un même potentiel de ressources, non seulement en infrastructures collectives, mais aussi en savoir-faire, en compétences scientifiques et techniques, en recherche-développement, en informations diverses, etc.

9.3.2.2. Relations interentreprises, proximités et territoire : l'émergence de nouvelles formes d'organisation locales

Ayant ainsi abordé, précédemment l'approche de la proximité, force est de constater que cette dernière permet de mettre en évidence les caractéristiques des relations interentreprises ainsi que leur rapport au territoire.

L'économiste François Perroux dans ces travaux, a mis en évidence la différence entre l'espace géonomique qui fait référence à la séparation spatiale et physique des agents économiques et un espace économique, pour qui, cette notion « *se définit par les relations économiques qui existent entre des éléments économiques* » ; par exemple, la firme « *est souvent composée d'établissements géographiquement dispersés entre lesquels sont noués des liens diversement étroits d'organisation* » (Perroux, F, 1950 : 232, cité par Bouba-Olga et Carrincazeaux, 2001 : 16).

Cette différenciation des deux dimensions relatives à l'espace se trouve mobilisée concrètement dans l'approche de la proximité, notamment, avec la distinction, d'une part,

entre la proximité géographique (physique) qui traite la séparation dans l'espace et des liens en termes de distance, et d'autre part, la proximité organisée qui traite de la séparation économique dans l'espace et des liens en termes d'organisation de la production (Torre A et Gilly J-P, 2000).

Ainsi, les travaux de Bouba-Olga et Carrincazeaux, (2001) ont montré que les relations de proximité sont sensibles à la dimension sectorielle. En effet, le niveau d'importance de la proximité peut être abordé selon le secteur d'activité auquel les entreprises appartiennent ainsi que l'origine et le type de compétences nécessaires à mobiliser.

Ces deux derniers chercheurs constatent, lorsque le secteur est à haute intensité technologique (électronique, informatique, etc.) les relations sont à la fois locales et globales. Par contre, lorsqu'il s'agit de secteur d'activité comportant des industries traditionnelles ou manufacturières, l'accès à des compétences externes (main d'œuvre, connaissances et savoir-faire, etc.) se fait au niveau local.

La mise en évidence du rôle de la proximité géographique dans l'organisation des activités économiques reste très déterminante dans la mesure où cette dernière, par les rencontres ou relations de face à face, stimule le processus d'apprentissage local et de transmission des innovations (Giuliani et Bell, 2005, cités par Torre, 2014).

Plusieurs expériences à travers le monde témoignent que, l'efficacité des systèmes productifs et/ou d'innovation se base sur l'articulation d'une proximité organisationnelle et d'une proximité géographique tout en insistant que les échanges ne portent plus sur des « ressources génériques »⁵ mais sur la création de « ressources spécifiques »⁶. Dans cet ordre d'idée, Gilly. J-P et Grossetti. M (1993), ont tenté d'expliquer cette articulation dans une optique de création de ressource ; il s'agit, en fait, d'une articulation entre dynamique industrielle qui renvoie aux stratégies spécifiques des firmes, qui constituent un système local de production ou d'innovation et une dynamique territoriale qui renvoie aux stratégies d'intégration de ces firmes au sein d'un espace socio-économique local. Dès lors, la logique qui prévaut dans un système local n'est pas seulement une logique de prédation (allocation

⁵ **Les ressources génériques** ; sont celles qui existent indépendamment de la participation des entreprises à un quelconque processus de production et sont pleinement transférables.

⁶ **Les ressources spécifiques** ; sont celles qui peuvent être réadaptées d'un processus à l'autre mais impliquent un coût irrécouvrable de transfert. Elles naissent des processus interactifs au sein du territoire.

de ressources), elle est aussi une logique de création de nouvelles ressources par des formes organisationnelles dynamisées par des relations de coopération localisées.

Conclusion du chapitre

L'analyse de la relation entreprise et territoire par l'approche basée sur les proximités tient compte du processus de création de ressources et de construction territoriale à travers notamment, des relations inter-organisationnelles localisées.

Les développements théoriques de ce chapitre nous ont permis de faire ressortir les diverses logiques qui sous-tendent le dynamisme des entreprises locales en affectant de manière significative leur milieu local d'insertion. De saisir ainsi, comment la dynamique industrielle et la dynamique territoriale interagissent dans la formation des dynamiques de développement territoriales.

Dans ce cadre, le territoire n'est réduit à sa dimension physique, il est d'abord une forme d'organisation inscrite dans l'espace et construite socialement par les interactions entre les acteurs locaux.

En ce sens, le territoire n'est pas une simple partie de l'espace (région), mais une dynamique de construction d'acteurs locaux, apprêtée à résoudre un problème productif ou à réaliser un projet de développement commun. Notons donc, que le territoire n'est pas donné, mais construit par ses acteurs (construction identitaire, espace de coopération et d'interrelation, etc.).

Pour qu'un territoire s'inscrive dans la voie de développement, il doit donc présenter un milieu dynamique et innovant. La capacité d'innovation d'un territoire est appréciée par le degré d'interaction des acteurs locaux (entreprises locales, centre de formation / recherche) et leur dynamique d'apprentissage (capacité de création et d'adaptation de ses acteurs aux changements de l'environnement externes). Le territoire, est alors, un processus endogène qui émerge des initiatives et du dynamisme des acteurs locaux.

La revue de littérature présentée dans ce chapitre, nous a permis de dégager une conception de l'organisation industrielle et de dynamique technopolitaine. Celle-ci serait alors, le fait des logiques endogènes dont fait partie le territoire, à savoir ; logiques de proximités et d'appartenance, d'interaction, de coopération et de partage d'information, ou encore les liens tissés entre entreprises locales dont le secteur d'activité est similaire ou complémentaire, aux fins de mener une action donnée en vue de réaliser des objectifs communs.

Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités

L'articulation des logiques de proximités dans un territoire explique l'organisation industrielle et le comportement des acteurs en son sein. Les développements théoriques nous ont permis également de mieux saisir cette articulation et l'émergence de plusieurs processus de structuration du territoire ; agglomération – spécialisation – spécification. Cependant, afin de mieux analyser et comprendre la formation de ces différentes trajectoires du territoire qui sont caractérisées par des articulations, de plus en plus, fortes des trois formes de proximités (géographique – organisée – institutionnelle), nous avons jugé indispensable d'élargir cette notion de proximité institutionnelle en l'associant à celle de la gouvernance territoriale (locale) qui fera l'objet d'un développement dans le chapitre (III).

Chapitre III
Gouvernance territoriale et implication
des acteurs locaux dans la dynamique
technopolitaine

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

Introduction au chapitre

Le territoire est un construit socio-économique impulsé par le jeu d'acteurs en son sein avec l'articulation des logiques de firmes et des logiques industrielles. Pour mieux comprendre ce processus de construction, Zimmerman (2005) note, qu'il est important de se baser, d'une part, sur l'analyse des comportements et les logiques d'actions de ces acteurs, et d'autre part, sur les modes de gouvernance territoriale ou de régulation à mettre en place.

L'interprétation du thème de la gouvernance comme recherche de nouveaux modes d'organisation territoriale mettant en avant l'implication des acteurs économiques (privés) et les acteurs institutionnels occupe, aujourd'hui, le centre d'intérêt aussi bien dans les recherches universitaires, que dans les milieux institutionnels.

En effet, ces dernières années sont marquées par plusieurs expériences en matière d'organisation territoriale de l'activité économique qui donnent naissance à une autre conception de la gouvernance, permettant de créer des espaces d'interaction entre les acteurs locaux et de jouer le garant de leurs accords dans le cadre de projets d'intérêt commun. La gouvernance locale doit être analysée en examinant de nouveaux modes d'organisation territoriale qui, en plus de l'étude des actions des institutions publiques, il serait intéressant d'étudier les formes de mobilisation d'autres types d'acteurs locaux (entreprises, clubs, forum, associations, institutions de R&D et formation, etc.), participant ainsi collectivement à la régulation et l'organisation des territoires et des activités économiques en leur sein.

La gouvernance est un concept pluridisciplinaire qui demeure dans une certaine mesure encore flou, polysémique et multiforme. Ce concept est abordé le plus souvent par les spécialistes, soit dans l'optique de la coordination et de contrôle des relations inter-organisationnelles (la gouvernance des entreprises), soit dans l'optique de la régulation et pilotage des politiques publiques (Bertrand, 2005).

La gouvernance, dans le second sens, est définie comme étant « *un mécanisme de régulation permettant d'insuffler une dynamique collective capable de lever les obstacles naturels à la coopération et permet alors d'améliorer la performance* » (Bardet, Bocquet, Mendez et Mothe, 2010 : 142).

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

Le thème de la gouvernance peut être situé au croisement des dynamiques de développement et des formes de coordination entre acteurs. Dans cette perspective, la gouvernance locale, à travers les politiques ou les pratiques qui la déclinent, peut être étudiée en l'inscrivant dans l'approche des proximités.

L'objet de ce chapitre, est d'aborder les principales approches théoriques dans lesquelles s'inscrit la problématique de la gouvernance des réseaux d'acteurs. Dans ce cadre, il serait intéressant d'une part, de présenter les principaux travaux traitant la question de la gouvernance des réseaux d'acteurs et d'autre part, d'analyser les structures et les mécanismes de gouvernance de ces réseaux.

Nous mobiliserons dans ce cadre encore une fois l'approche des proximités pour mettre en évidence le rôle des proximités en matière de mobilisation des acteurs locaux autour de projets et d'actions collectives.

L'objectif de ce chapitre est de mesurer donc, la dimension et le rôle de la gouvernance locale ; qu'elle soit publique ou privée ou associative dans la dynamique des espaces économiques locaux et l'émergence de formes d'organisation industrielle (technopôle).

1. La gouvernance territoriale (ou locale) : une mise au point conceptuelle

1.1. Notion de la gouvernance : origines et utilisations du concept

Avant d'aborder la notion de la gouvernance territoriale proprement dite, il conviendrait d'abord de rappeler brièvement l'origine du terme « gouvernance ».

Les origines du mot « gouvernance » est grecque, « kubernan » qui signifie « gouverner », c'est-à-dire : tenir le gouvernail, piloter le navire en maîtrisant sa trajectoire. Sa première utilisation institutionnelle date du moyen âge caractérisant un mode de gestion municipal. Durant cette période, l'apparition de la gouvernance dans le développement de la réflexion sur l'Etat et le pouvoir, c'est fait pour définir la manière de gérer correctement les affaires publiques indépendamment de la question du pouvoir (Canet R. 2004 : 2). Toutefois, son sens a évolué avec le temps et diffère actuellement selon ses utilisateurs ; gouvernement, institutions, acteurs économiques et citoyens.

Cependant, ce n'est qu'à partir du XXème siècle que le terme « gouvernance » est introduit dans les sciences économiques par Coase. R (1937) dans « the nature of the firm ». Cet auteur montre comment le recours à des dispositifs de coordination hiérarchique interne à l'entreprise lui permet d'être plus efficace que le marché en réduisant les coûts de transaction par un pilotage moins bureaucratique et mieux coordonné. Près de quarante ans plus tard,

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

Williamson O.E (1975 cité dans Casteigts 2004 : 3), reprend le concept et développe la théorie des coûts de transaction. Dans le cadre de cette théorie, il met l'accent sur le concept de gouvernance comme l'ensemble des mécanismes de coordinations définissant l'organisation interne de l'entreprise ou ses relations avec ses partenaires externes. Deux théories en découlent ; la théorie des contrats et la théorie de la régulation, qui expliquent les dynamiques des espaces économiques et des mécanismes de coordination des acteurs qui se trouve associé aux modes de gestion du système productif et à la recherche d'efficacité des transactions internes et externes des firmes. Néanmoins, il couvre aussi les évolutions des formes de l'action publique, notamment, par la capacité de coordination des acteurs publics entre eux, et avec les acteurs privés.

La théorie des contrats définit la gouvernance comme étant une structure contractuelle permettant aux acteurs de se coordonner dans le cadre de relations économiques ; par contre la théorie de la régulation regarde la gouvernance comme étant une structure politique représentée par l'Etat, intervenant localement dans la réalisation du développement économiques local (Bertrand N, Moquay P, 2004). La gouvernance pour eux recouvre tout système de décision publique intégrant des acteurs privés. A ce propos, les régulationnistes, analysent comment la présence d'institutions non économiques peut faciliter la coordination des agents (Villeval, 1995 cité dans Bertrand N, Moquay P, 2004 : 77).

La gouvernance se trouve ainsi, au croisement de plusieurs forces économiques relatives aux dynamiques de développement d'une part, et de forces sociales et politiques, d'autre part. Dès lors, il s'agit de montrer et d'analyser des formes de relations de coordinations entre divers acteurs locaux qui visent à orienter ces dynamiques de développement économique.

De ce point de vue, certains auteurs considèrent la gouvernance comme un mode de régulation fondé, en plus des mécanismes de marché et les interventions de l'Etat, sur l'implication de divers acteurs dans l'organisation d'une action collective et le pilotage d'un système (Benko et Lipiets, 1995). Le processus de gouvernance apparait alors, pour Gilly et Pecqueur (1997), comme le résultat d'une articulation entre des pratiques verticales et globales (macroéconomiques), et des pratiques horizontales traduisant des dynamiques endogènes des espaces économiques locaux.

Cette articulation des deux dimensions ; globale et locale dans la construction de la gouvernance pose la question de ces dynamiques endogènes, en mettant en évidence la dimension localisée de la gouvernance pour expliquer et replacer les phénomènes

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

économiques dans leur inscription, à la fois sociale et spatiale (Bagnasco et Trigilia, 1993 cités dans Bertrand, Moquay, 2004 : 78).

Plusieurs constats et expériences de par le monde témoignent de la diversité des configurations organisationnelles des territoires. L'analyse des dynamiques économiques locales ont ainsi mis l'accent sur les mécanismes de coordination qui se construisent entre acteurs du territoire (entreprises, institutions publiques, organismes de la recherche et formation, association, etc.) ainsi que les actions permettant de piloter le système d'acteurs en coordonnant leurs actions collectives.

Cette notion de gouvernance fait référence plutôt à la coopération, aux réseaux, aux conventions, aux alliances et aux partenariats comme expression de coordination de plusieurs acteurs locaux plus ou moins autonomes mais interdépendants.

Dans le cadre de notre recherche, nous nous inscrivons au croisement des deux conceptions précédentes en mettant en évidence la présence de structures permettant de définir et de mettre en place des interactions entre les acteurs ainsi que les mécanismes de leur pilotage.

1.2. La gouvernance territoriale ; entre divergence conceptuelle et pluridisciplinarité des approches

L'existence de plusieurs travaux en matière de définition du concept de gouvernance fait preuve du caractère flou et polysémique de ce concept. Il ressort que les premières utilisations les plus fréquentes pendant plus de deux décennies, se trouvent limitées au domaine de l'entreprise confrontée souvent à des transformations diverses de son environnement tant interne qu'externe ; des transformations affectant soit leur structure de propriété, ou celles affectant les relations interentreprises et les réseaux territorialisés d'acteurs.

En adoptant une perspective fondée sur l'étymologie du terme, la gouvernance, pour Guy Peters (2001), implique « conduite », « pilotage », ou utilisation d'un mécanisme quelconque afin d'assurer à la société une direction cohérente. De là, on peut transposer cette conception au cas d'un réseau d'organisation technopolitain pour déduire que sa gouvernance signifie aussi avec l'implication de tous les acteurs, la conduite, le pilotage ou l'utilisation d'un mécanisme dans le but d'assurer une certaine cohérence et efficacité des actions et comportement de ses acteurs.

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

Cependant, en étudiant la gestion publique au niveau local, Ricordel (1997 : 426), montre que la gouvernance « désigne la structure de pouvoir d'une institution qui est intégrée dans un environnement large et complexe qui ne peut pas être dominé. Cette institution voit son activité et ses performances être tributaires des relations qu'elle noue de manière contractuelle et paritaire avec les différents éléments composant son environnement ».

Si Rhodes (1997 : 15) cité dans Guy Peters, (2001) adopte une définition de la gouvernance qui stipule que le gouvernement a perdu sa capacité de gouverner et que la gouvernance est désormais produite par des réseaux inter-organisationnels autonomes. Pour d'autres auteurs, (Carrier et Jean, 2000 ; Stocker, 1998 :19), afin de ne pas confondre la gouvernance à l'Etat central comme l'unique acteur, ils la renvoient à une approche moins institutionnelle et plus collective. Ainsi, à la différence du concept de « gouvernement » qui désigne une forme de gouvernance prédominée par l'Etat, « la gouvernance » correspond à des formes où l'Etat occupe une place secondaire dans l'organisation par rapport aux autres types d'acteurs.

Ce concept de gouvernance explique finalement des modes de coordination entre plusieurs acteurs partenaires territorialisés, qui se trouvent appliquée dans plusieurs domaines ; soit dans le domaine de l'entreprise, entre le choix du marché ou la hiérarchie ou dans le domaine politique, entre gouvernement institutionnel et société civile. Force est de constater ici, à travers cette adaptation du concept, qu'il soit prise dans le premier domaine ou le second, la gouvernance n'a pas changé de nature. Dans les deux contextes, la gouvernance vise à stabiliser des relations complexes d'interactions en mettant en cohérence les stratégies et comportements de plusieurs acteurs obéissants à des logiques différentes.

Dans cette ordre d'idée, Bagnasco et LeGalès (1997) cités dans Casteigts, (2004 : 6) affirment que la nature et l'objectif de la gouvernance est unique quel que soit son contexte d'application pour dire qu'il s'agit d'un processus de coordination d'acteurs, de groupes sociaux, d'institutions, pour atteindre des buts définis collectivement dans des environnements fragmentés et incertains.

La gouvernance locale se voit attribuer finalement une mission qui consiste à passer progressivement d'une logique concurrentielle à une logique organisationnelle et partenariale des politiques locales.

S'intéressant au mode de coordination d'une multitude d'acteurs qui s'organise dans le cadre de structure proliférant une dynamique collective au sein d'un territoire, Gilly et Pecqueur (1995), quant à eux, entendent par gouvernance territoriale toute structure composée par

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

différents acteurs et institutions, permettant de mettre en valeur les habitudes et les règles comme marque de distinction d'un territoire ou d'un système productif, par rapport à un autre.

La gouvernance serait alors un dispositif fondamental dans la formation et l'émergence d'un cadre institutionnel favorable aux interactions et aux échanges de toute nature entre les acteurs d'un réseau d'organisation (cluster, technopôle) favorisant ainsi le développement du milieu.

Plus récemment, Leloup, Moyart et Pecqueur (2005), considèrent la gouvernance territoriale comme une problématique indissociable de celle du développement local, pour qui, le développement consiste en l'implication forte des acteurs locaux (économiques, associatifs, institutionnels publics), ainsi que leur capacité à se mobiliser pour prendre en charge un problème partagé, ou la réalisation d'un projet d'intérêt commun. La gouvernance locale apparaît alors comme une forme de régulation territoriale et d'interdépendance dynamique entre divers acteurs locaux (économiques, institutions locales) nécessaire à la bonne conduite et la réussite de projet de développement au niveau local.

2. Les implications de la gouvernance territoriale dans l'émergence de réseaux d'acteurs

Malgré l'existence d'une littérature abondante sur la gouvernance des modes d'organisation industrielle (clusters, technopôles, pôles de compétitivité, etc.), un consensus existe pour reconnaître la polysémie de ce concept (Baron, 2003 ; Leloup, Moyart, & Pecqueur, 2005). S'agissant de la gouvernance comme pratique, plusieurs fonctions et objectifs peuvent lui être associés ; à savoir :

2.1. La gouvernance territoriale, un mode de coordination et d'analyse des phénomènes économiques

L'utilisation de la notion de gouvernance locale en économie, comme en témoignent les écrits de plusieurs spécialistes, est relativement récente. Cette notion a suscité deux débats autour de la problématique de la coordination des acteurs et de l'espace (Bertrand et Moquay, 2004) ; le premier est celui lié à la nature des coordinations entre agents individuels ou collectifs traitée déjà dans les travaux de Coase, (1937), et Williamson, (1975), et le second, est celui de la prise en considération de la dimension spatiale (territoire) des phénomènes économiques comme facteur indispensable à l'activité économique.

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

Si les premiers travaux ayant étudié le phénomène de la gouvernance dans la théorie des organisations et du management public le considérant ainsi comme la création d'une structure résultant des interactions constantes entre acteurs locaux (Kooiman et van Vliet, 1993), d'autres auteurs (Jessop, 1998) mettent en évidence plutôt la notion de coordination d'activités interdépendantes au centre de la gouvernance. Ainsi, une autre approche fondée sur les réseaux s'est développée, par ailleurs, pour expliquer la gouvernance en réseau comme une forme de régulation hybride de relations marchandes et non marchandes, visant l'adaptation, la coordination et la sécurité des échanges. Ce processus est assuré par un système social informel plutôt que par des structures bureaucratiques internes à la firme (la hiérarchie) ou des relations contractuelles formelles entre les firmes (le marché) (Ehlinger et al., 2007 : 157-158).

La dimension spatiale du phénomène de la gouvernance qui se situe au croisement de l'économie industrielle et de l'économie spatiale est considérée comme un élément fondamental dans l'analyse des phénomènes économiques. Dans ce sens, l'espace devient un facteur à part entière dans les modes d'organisations d'acteurs croisant ainsi les stratégies de localisation des firmes et des problèmes d'organisation industrielle (Rallet et Torre, 1995).

Enfin, l'approche territoriale propose de fonder le territoire en suivant une forme particulière d'organisation industrielle selon deux modèles ; le premier est celui des districts industriels (Marshall 1920) actualisé par des économistes italiens, français et américains dans les années 70-80 (Becattini, 1989, Piore et Sabel, 1984, Courlet et Pecqueur, 1989), le second est celui des milieux innovateurs initiés par les programmes de recherche du Gremi I, II, III.

Toutes les études s'inscrivant dans l'économie industrielle et spatiale et s'intéressant à l'organisation économique de l'espace reprennent cette notion de gouvernance territoriale pour expliquer les formes de régulation territoriales et d'interdépendance entre acteurs économiques et acteurs institutionnels. L'idée centrale est basée sur le fait que le territoire est capable d'endogénéiser son développement, en ayant en son sein des modes de coopération fondés sur des interdépendances entre entreprises locales, tout en ayant des liens avec les acteurs institutionnels (structures professionnelles, acteurs publics, etc.) en matière de coordination, de pilotage et de régulation de tout le système.

2.2. La gouvernance territoriale, un système de régulation et de coordination

Dans une suite des travaux de l'école des proximités (Gilly et Torre, 1999 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; Boschma, 2005 ; Torre et Rallet, 2005 ; Rallet et Torre, 2007 ; Carrincazeaux *et al*, 2008), la gouvernance territoriale comme pratique, se trouve au centre de la coordination et la régulation institutionnelle. Les partisans de cette école l'aperçoivent comme un processus à la fois organisationnel de coordination d'acteurs (privés et publics) géographiquement proches et aussi comme un processus institutionnel de construction de valeurs, de normes et de règles régissant les relations entre ces acteurs.

La gouvernance territoriale se construit au préalable sur la base d'une proximité géographique, qui se trouve activée par une double proximité organisationnelle et institutionnelle des acteurs locaux.

Il est important, selon cette école de mettre l'accent sur l'intérêt de chaque forme de proximité dans la construction d'une gouvernance territoriale. Ainsi, la proximité géographique constitue la condition sine qua non pour faciliter les rencontres de face à face et l'incitation d'aller vers d'autres formes de proximités. La proximité organisationnelle, d'une part, au moyen de l'utilisation des mécanismes de contrôle (tel que les droits de propriété et les contrats), et d'autre part, au travers les échanges et l'apprentissage, elle favorise le développement de l'innovation au sein des clusters et par là même, la compétitivité des entreprises et du territoire. Quant à la proximité institutionnelle, elle assure des conditions stables facilitant l'apprentissage interactif et le transfert de connaissances. Talbot (2008), note que l'importance donnée aux institutions dans le cadre des relations de proximités permet d'intégrer à la fois la dimension cognitive (partage d'une même vision, croyance en des normes, avoir des idées communes, etc.) mais aussi la dimension politique des conditions de la coordination (respect des lois, règles, etc.).

En effet, pour certains auteurs (Bachmann et Inkpen, 2011 ; Coriat et Weinstein, 2002 ; Edquist, 2005), cités dans Berthinier-Poncet, (2012 : 6), l'existence d'institutions actives joue un rôle fondamental dans la construction d'un cadre géographique local favorable au développement d'interactions économiques, et le transfert de connaissances. Au-delà du rôle de coordination qu'elles assurent entre les acteurs locaux notamment, dans le cadre de cluster ou technopôle. Ces institutions permettent aussi de réduire les incertitudes en facilitant la circulation des flux d'informations et de connaissances entre les acteurs locaux, de régler les

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

conflits et réguler les relations entre acteurs hétérogènes, de fournir des incitations et de faciliter les relations de confiance.

Les institutions sont ainsi considérées comme étant l'ensemble des espaces de représentations (associations), des habitudes, des règles ou lois, des normes et pratiques appliquées permettant de réguler les relations et interactions entre les acteurs locaux d'une même organisation. Dans ce cadre, Ehlinger et al (2007 : 164), parlent « *d'institutions qui deviennent des acteurs essentiels de la gouvernance dans la mesure où elles gèrent ces mécanismes de régulation en participant à la mise en œuvre de règles collectives* ».

En étudiant le cas du cluster de Savoie Technolac en France, Bocquet, Brion et Mothe, (2013), ont mis l'accent sur le rôle que peut jouer la structure de gouvernance d'un cluster pour améliorer les performances d'innovation des acteurs impliqués à travers les différentes pratiques (Contrats de partenariats et de projets, échanges et coopération, etc.). Cette structure de gouvernance a un impact positif aussi bien sur les capacités d'innovation du technopôle que sur les membres engagés dans des partenariats de recherche et développement.

3. La gouvernance territoriale et l'organisation industrielle

Les politiques publiques d'aides et de soutiens aux entreprises ainsi que la coopération entre les différentes institutions publiques s'avèrent parfois très déterminantes dans la promotion de l'offre de meilleures conditions d'accueil susceptible de répondre aux besoins des entreprises et leur organisation industrielle.

Bien que des divergences d'intérêts existent entre les acteurs publics et ceux du privé, il n'en demeure pas moins que ces derniers aient des objectifs communs, tels que ; la mise en synergie de tous les acteurs dans le cadre d'une organisation industrielle permettant au territoire de se distinguer des autres et d'être attractifs et compétitif. Dans ce contexte, la convergence qui existe entre la gouvernance publique et la gouvernance privé dans le cadre d'une organisation territoriale créé des synergies entre des acteurs privés avec leur organisation industrielle, et les acteurs publics avec leur organisation institutionnelle (Bazin, 1998).

Il se trouve que certains territoires, à l'origine, ont spontanément émergé sans le soutien de l'Etat tel que les districts industriels italiens. Nécessairement, cela grâce à la coopération et la coordination entre acteurs réduisant les coûts de transaction et l'incertitude. Mais il n'en

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

demeure pas moins que les défis de la mondialisation nécessitent une coopération impliquant non seulement, les acteurs privés mais l'ensemble de l'organisation territoriale (acteurs privés et surtout publics) afin de réduire l'incertitude liée à l'ancrage et au nomadisme des entreprises (Zimmermann, 1998).

Nous constatons à travers la revue de littérature que le terme de gouvernance abrite de multiples significations et de nombreuses utilisations. Entre autres nous retenons ici le point de vue qui considère la gouvernance territoriale comme étant une combinaison d'actions effectuées localement par toutes les institutions publiques et les acteurs privés. En effet, c'est avec leur mise en synergie, par la coopération et la coordination des stratégies publiques et privées, que les territoires peuvent améliorer leur compétitivité. D'un autre point de vue, il s'agit de la capacité à organiser les ressources locales et à mobiliser les acteurs locaux dans le but de réaliser un projet d'intérêt commun.

Deux dimensions qui sont attribuées à la gouvernance territoriale : l'une publique et l'autre privée qui sont en synergie selon le degré de leur mobilisation respective et le degré d'application des processus transversaux mis en œuvre.

En termes d'organisation industrielle, la gouvernance d'entreprise, évoquée déjà par Coase (1937), vise des objectifs pour obtenir des coordinations efficaces en interne, si la firme est intégrée (hiérarchie) ou en externe par des contrats, des alliances, des partenariats, des normes dans les relations avec les sous-traitants, voire même par la mutualisation, la confiance et la solidarité dans le cas des districts industriels.

Enfin, il est nécessaire de souligner que la mise en œuvre et la réussite d'une gouvernance territoriale passe nécessairement par une mobilisation et conjugaison des efforts ; d'une part, des acteurs institutionnels (publiques) pour offrir suffisamment de conditions d'accueil à la localisation des entreprises et d'autre part, des acteurs privés qui ont intérêt à s'ouvrir sur leur milieu local d'insertion, par la coordination de leurs actions et une concertation efficace avec les acteurs institutionnels (collectivités publiques).

3.1. Rôle de la coordination des acteurs dans la construction territoriale

Il existe un consensus pour mettre en évidence que tout processus de construction territoriale est liée fortement au degré de coordination de ses acteurs. Ainsi, pour qu'un territoire se construise, il faut impérativement que ses acteurs locaux soient en relations de coordination et d'interdépendance entre eux. D'ailleurs, certains spécialistes (Leloup, Moyart et Pecqueur

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

(2005) notent qu'en l'absence de coordination pour ainsi dire de gouvernance locale, le territoire est voué à demeurer un espace passif, qui subit les évolutions et les contraintes de son environnement extérieur.

La gouvernance locale est née de la coïncidence de plusieurs faits ayant marqué le paysage institutionnels de plusieurs pays à travers le monde. En effet, à défaut de la prise en considération des spécificités du contexte local comme terrain d'application des plans d'action centralisés, cet état de fait a conduit, d'une part, à une remise en cause de la planification centralisée, et d'autre part, à une prise de conscience de la part des acteurs locaux de la nécessité d'agir et de s'impliquer dans la gestion du développement local. Dans la perspective de renforcer ces dynamiques et forces locales, les autorités centrales se sont engagées dans un processus de décentralisation libérant ainsi, l'esprit d'initiative au niveau local (collectivités locales, acteurs privés, etc.).

Ainsi, la gouvernance est un processus qui renvoie aux mécanismes de conduite d'une structure qui émane des initiatives locales par la coordination des acteurs privés et publics autour d'un projet d'intérêt commun. Elle n'est cependant pas imposée d'en haut mais elle résulte de l'interaction d'un certain nombre de groupes qui s'influencent mutuellement (Crevoisier, 2007 : 130).

D'un autre point de vue, Crevoisier (2003), place l'organisation au sein d'un milieu comme un pivot central dans la mesure où le territoire est pris comme étant un construit socioéconomique résultant de la coordination des actions d'une multiplicité d'acteurs en son sein.

Parallèlement dans l'approche par les districts industriels en Italie, plusieurs auteurs qui s'y sont intéressés, affirment que leur émergence est liée à une innovation organisationnelle majeure à travers la division horizontale du travail portée par le territoire (Longhi et Spindler, 2000). L'atmosphère industrielle décrite par Alfred Marshall caractérisant la mise en synergie des acteurs locaux et l'existence d'un climat favorable à la coopération et au travail collectif, est considérée comme une source de l'existence du territoire, vu comme un espace vécu par ses acteurs.

Les relations dans certains districts italiens, à l'exemple du district du Bade-Wurtemberg, sont principalement sous-tendues par des organisations intermédiaires de types ; associations d'entreprises, les syndicats, la chambre de commerce, les agences de transfert technologique, le gouvernement local ou les banques régionales (Longhi, Spindler, 2000 : 10). La

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

construction d'une gouvernance locale se matérialise à travers l'institutionnalisation et formalisation des relations de coordination développées entre les acteurs locaux.

Par ailleurs, bien que les relations de coordination entre les acteurs ou organisations soient analysées en termes de proximité, cette dernière notion demeure, dans une certaine mesure, comme une condition secondaire à la coopération entre des acteurs qui ne partagent pas le même territoire. Cependant, les rencontres et interactions de face à face facilitent le processus de création et de consolidation de liens hors marché considérées comme fondamentale dans la construction territoriale. La proximité géographique facilite l'émergence, dans certains cas, d'une proximité organisationnelle mais elle n'est toujours pas considérée comme la seule condition dans l'existence de coopération.

Pratiquement toutes les formes d'organisation territoriales ayant marqué les années 70, 80, et 90 (District, SPL, cluster, etc.) trouvent leur origine dans le croisement de ces deux types de proximités. La construction territoriale trouve toute une explication dans l'intensité des relations de proximité et d'interdépendance entre les acteurs locaux. Dans ce contexte, Gilly et Torre (2000), insistent sur la nécessité d'activation de la proximité géographique ou organisationnelle pour construire un espace collectif de coopération générateur d'externalités positives.

Le territoire s'impose ainsi comme un construit social permanent et en constante appropriation par ses acteurs. Il se construit grâce aux relations de proximité géographique durables développées entre les acteurs locaux qui peuvent, quant à elles (relations de proximité), tout en s'inscrivant dans une proximité institutionnelle, déboucher sur l'instauration de règles de conduite, de normes, partage de système de valeurs, avoir des objectifs communs, voire même une structure de gouvernance locale.

Le territoire construit est considéré alors comme résultat d'un processus de territorialisation et une forme particulière de coordination à travers la création de réseaux de relations, d'espace de représentation et d'échange, etc.

3.2. Rôle des acteurs institutionnels dans la coordination territoriale des acteurs

Il s'agit de se placer ici dans un autre point de vue pour considérer le rôle ou l'importance des acteurs institutionnels en matière de coordination avec d'autres acteurs locaux.

En effet, la gouvernance territoriale se base aussi bien sur le réseau d'acteurs que sur l'intensité des flux d'informations et d'échanges entre eux.

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

Compte tenu de la diversité des acteurs et des contextes d'action complexes (leurs spécificités territoriales, économiques, sociales, etc.) et vu le nombre important de paramètres susceptibles d'influencer la construction territoriale, il est admet que chaque territoire construit, représente un cas particulier nécessitant un mode de gouvernance spécifique.

Plusieurs auteurs ont tenté de mettre en évidence l'existence d'une typologie de gouvernance fondée selon le type d'acteur qui domine dans tout le processus. Il s'agit de trois principaux modes : la gouvernance privée, institutionnelle ou mixte (Gilly J.P. et Perrat. J, 2003).

Dans la réalité, on retrouve rarement les deux premiers types de gouvernance, mais le plus souvent, il s'agit d'une association de plusieurs modes pour parler d'une gouvernance mixte ou partenariale. La gouvernance, de ce fait, pour Gilly et Perrat (2003), n'est pas une configuration de coordination strictement économique ou strictement socio-institutionnelle ; c'est une combinaison de toutes les dimensions caractérisée par une densité variable des interactions entre les trois catégories d'acteurs (économiques, acteurs de recherche /formation, institutionnels et associations professionnelle). Mais, quel que soit le mode adopté, l'acteur institutionnel (l'Etat) doit être l'interlocuteur principal dans la mesure où il est le seul acteur capable d'assurer le rôle de régulateur et le garant de l'intérêt des uns et des autres.

Il convient de souligner cependant, que le rôle des acteurs institutionnels doit répondre à un certain nombre de conditions pour promouvoir et renforcer les externalités développées par le territoire construit. Le système d'acteurs demande de mettre en place, à cet effet, des structures de partenariats complexes afin de fédérer l'ensemble des acteurs autour d'un projet territorial, partageant ainsi une vision commune du territoire qui sera inscrite dans le temps.

En effet, le processus de développement territorial est présenté ainsi, comme la résultante d'un processus de coopération et de coordination entre de nombreux acteurs du territoire, tout en accordant une place centrale aux acteurs institutionnels, qui, à travers la coordination avec divers autres acteurs et institutions publiques que privées, doivent jouer un rôle d'orientation, de pilotage, d'animation et de régulation.

Pour ce faire, il y a lieu de changer au préalable la perception et les pratiques de la concurrence vers de nouvelles conditions qui entraînent la solidarité, l'entente, lancement de projets d'intérêt commun, le développement de procédures contractuelles et de nouveaux outils d'action visant la stabilité des relations et l'engagement des acteurs. Ceci suppose

inévitablement l'activation de diverses formes de proximité tant géographiques qu'organisationnelles pour inscrire cette coopération dans sa dimension territoriale.

4. Construction de réseaux territorialisés d'organisation : Quelle gouvernance ?

De nombreux pays ont vécu depuis de longues dates plusieurs expériences en matière d'organisation de l'activité industrielle en réseaux (tels ; les districts industriels italiens, clusters high-tech de la Silicon Valley aux Etats-Unis, etc.), mais elle n'en demeure pas moins que leurs conditions d'émergence et de fonctionnement ainsi que les dynamiques de développement qui s'y associent diffèrent et suscitent beaucoup d'interrogations pour en faire l'objet de plusieurs études.

Pour Ehlinger et al (2007), la gouvernance du réseau peut être appréhendée de manière large comme étant les modes de régulation des rapports entre différentes unités. Mais elle pose toutefois des questions complexes dans la mesure où elle n'explique pas explicitement les structures et les dispositifs concrets de gouvernance. Il devient donc plus que nécessaire, pour assurer la pérennité et la compétitivité de ces réseaux territorialisés, de formaliser les structures et modalités de leur gouvernance (Alberti, 2001 ; Mendez, 2005).

Ces réseaux territoriaux d'organisation d'acteurs sont connus dans la littérature sous plusieurs appellations ; clusters, districts industriels, ou pôles de compétitivité. Leurs acteurs sont tous localisés sur un territoire géographique délimité et, pour des raisons diverses (besoins de partenariat et coopération, économie d'agglomération, coût de transaction élevés obligeant les entreprises à se regrouper, etc.), ont été amenées, grâce aux mécanismes de la gouvernance, à tisser des relations de nature marchande et non marchande, créant ainsi une interdépendance durable entre eux.

Ces réseaux peuvent alors se définir comme étant des ensembles coordonnés d'acteurs hétérogènes, géographiquement proches, qui coopèrent et participent collectivement à un processus de production (Ehlinger et al, 2007).

L'intérêt de la création des réseaux territoriaux d'organisation, que ce soit pour les acteurs institutionnels (collectivités locales), ou pour les acteurs économiques (firmes), ils visent tous, la réalisation d'une performance pour les uns et compétitivité du territoire pour les autres. C'est pourquoi plusieurs politiques volontaristes se sont développées dans plusieurs pays à travers le monde, aux fins de favoriser l'émergence et développement de ce type de réseau. Ces politiques mettent l'accent davantage sur la question de la gouvernance (orientation, encadrement, sensibilisation, etc.) comme moyen d'assurer la gestion et le

pilotage du réseau ainsi que la mise en cohérence des actions (comportements) des différents acteurs impliqués.

Pour cela, il devient en particulier nécessaire de concevoir les relations (ou les formes relationnelles) entre les différents acteurs parties prenantes du réseau, mais aussi et surtout de réfléchir à mettre en place les structures de coordination, de régulation et d'animation nécessaire pour assurer une efficacité et cohérence de l'organisation.

4.1. Fondements théoriques et pratiques des modes de gouvernance des réseaux territoriaux d'acteurs

Il serait intéressant de revenir sur les principaux fondements théoriques de la gouvernance ainsi que de montrer dans quelle mesure est-elle considérée comme étant un concept/pratique dynamique qui peut transformer la trajectoire d'un réseau d'acteurs (cluster, pôle de compétitivité).

De nombreuses études se sont intéressées aux différents facteurs de réussite des formes de réseaux territoriaux d'organisation à l'instar des districts industriels étudiés par Marshall et Becattini, (1890, 1979) comme système spontané et auto-organisé. En effet, ces études ont mis en évidence leur réussite liée à l'existence de plusieurs facteurs relevés : l'existence de la confiance et réciprocité remarquées par Marshall (1890), les différentes formes de proximité par Gilly et Torre (2000), Rallet et Torre, (1995), une culture commune par Becattini (1979), les caractéristiques sociales par Benko, Dunford et Lipietz, (1996), etc.

Tel que décrit par les spécialistes, le fonctionnement de ces réseaux se caractérise essentiellement, par la présence de la « concurrence – coopération – émulation ». Si Williamson (1975), considère ces réseaux comme étant une forme d'organisation hybride entre le marché et la hiérarchie, certains auteurs (Powell, 1990 ; Hakasson et Johanson, 1993 ; Ehlinger et *al.*, 2007), concluent que si ces réseaux apparus depuis plusieurs décennies déjà et continu d'exister et de proliférer sous diverses formes, la forme d'organisation en réseau serait un mode de gouvernance en soi qui s'auto-organise de manière informelle, et se coordonne sans intervention extérieure.

Ces approches qui se trouvent axées davantage sur des aspects informels et relationnels excluant ainsi, toutes les relations contractuelles ou formelles, force est de constater qu'elles montrent leurs limites dans le cadre de réseaux issus de politiques volontaristes (pôles de compétitivité, technopôles ou certains clusters) qui visent à faire coopérer des acteurs hiérarchiquement indépendant au sein d'un même territoire (Chabault, 2010).

Il y a lieu de noter par ailleurs que, pour assurer l'existence, la stabilité et la compétitivité des réseaux formés par des acteurs hétérogènes, dont leurs intérêts peuvent converger ou diverger, voire même contradictoire, Alberti (2001) voit la nécessité de la mise en place d'un système de gouvernance spécifique susceptible d'organiser les relations inter-acteurs et d'encourager ainsi une dynamique collective.

4.2. Les réseaux territorialisés d'organisation ; entre diversité des formes et modes de gouvernance ?

Compte tenu de la complexité des contextes dans lesquels se sont développés les réseaux territorialisés d'acteurs, la diversité des formes d'organisation ainsi que leurs contenus qui les caractérisent, il y a lieu de souligner l'absence de consensus sur la question du mode de gouvernance de ces réseaux.

Sachant qu'il n'existe pas de typologie fondée directement selon le mode de gouvernance, il n'en reste pas moins possible de mettre en évidence une répartition qui tient compte des formes et modalités de pilotage et de régulation de ces réseaux d'acteurs.

Dans cette vision, une classification présentant deux dimensions directement reliées à la problématique de la gouvernance des réseaux a été proposée par Assens (2003 : 55) :

- Une dimension appelée « architecture » : Cette dimension distingue les réseaux marqués par une forte asymétrie de pouvoir et un pilotage centralisé, et les réseaux communautaires marqués par un partage et une symétrie du pouvoir entre les acteurs et un pilotage décentralisé ;
- Une dimension « régulation » : Elle distingue les réseaux régulés par des mécanismes de nature économique (contrats, négociation par les prix, arbitrages de coûts) des réseaux au mode de régulation socio-politique (convention, confiance, logique de clan).

Les travaux de Marshall (1890) sur les districts industriels repris et enrichis par les économistes italiens pendant les années 70 est à l'origine de toute la littérature riche traitant des réseaux territorialisés d'acteurs. En effet, après la crise qui a secoué les économies basées sur la grande entreprise et la production de masse allait succéder un modèle de la spécialisation flexible basé sur la petite et moyenne entreprise apte à relever les défis de l'ouverture des marchés et de la mondialisation.

Dans ce cadre, l'organisation en réseaux de petites et moyennes entreprises se trouve à la base de toutes les politiques visant l'adaptation aux changements de l'environnement, la

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

performance et la compétitivité territoriale, l'innovation par l'apprentissage et le transfert de connaissance.

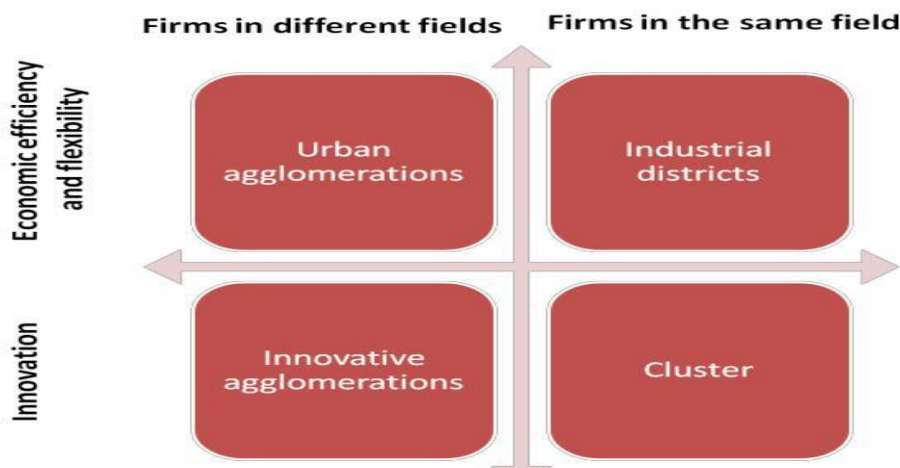
Dans une suite des travaux de Jones et al (1997) sur la gouvernance en réseaux, ces auteurs ont fait une distinction entre des réseaux basés sur les interactions dans les échanges et ceux basés sur les différents flux de ressources échangés entre des acteurs impliqués et indépendants. Ces auteurs ont tenté de jumeler ces deux aspects pour définir la gouvernance en réseau comme étant une forme qui *« implique un ensemble sélectionné, persistant et structuré de firmes autonomes (et agences publiques) engagé dans la création de produits ou services, basé sur des contrats implicites et non finalisés pour s'adapter aux contingences environnementales et pour coordonner et garantir les échanges. Ces contrats sont cimentés socialement et non légalement »* (Jones et al, 1997 : 914).

Cette proposition de Jones et al., (1997) reprise ensuite par Ehlinger et al (2007), renvoie à une vision partagée présentant la gouvernance de réseaux inter-organisationnels comme une forme de régulation hybride, entre les relations marchandes et non marchandes, basées sur des mécanismes de régulation sociaux plus informels. L'objectif de cette gouvernance est surtout l'adaptation, la coordination et la sécurité des échanges.

Ces derniers auteurs mettent en avant l'adaptation, la coordination et la garantie des échanges comme principaux buts de la gouvernance des réseaux. Cette dernière est assurée par des structures sociales informelles (associations, clubs, conseil, etc.) ou des relations contractuelles formelles entre les entreprises du milieu pour assurer la stabilité et la continuité des échanges.

Par ailleurs, pour mieux comprendre l'évolution à laquelle aspirent les acteurs du territoire de notre étude de terrain (Bordj Bou Arréridj), nous nous référerons à la typologie des réseaux d'organisation d'acteurs élaborée par certains spécialistes américains (Markusen, 1996 et Malmberg, Solvell et Zander, 1996, cités dans Catalin Boja, 2011). Ainsi, dans le but d'étudier le modèle de cluster du point de vue de relations entre les entreprises, ces spécialistes ont défini différents modèles qui mettent en évidence les relations clients-fournisseurs en définissant quatre agglomérations différentes.

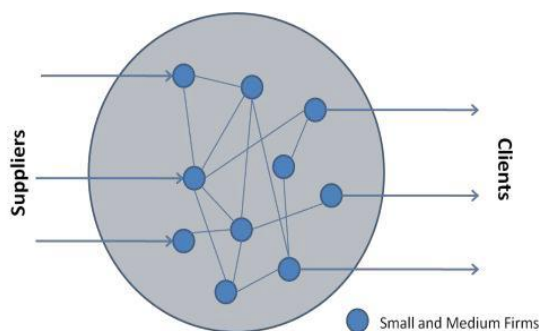
Figure 1. Types des agglomérations économiques



Source : Malmberg, Solvell, Zander, (1996) in Catalin Boja « Clusters Models, Factors and Characteristics (2011 : 36).

Les clusters en tant qu'agglomération économique, sont formés par des entreprises dont les activités s'inscrivent dans le même domaine. L'innovation est une caractéristique qui constitue une force importante qui alimente la concurrence et le développement des entreprises (Porter, 1998). Dans son analyse, Markusen (1996), se base sur le rôle des différents membres du cluster et de l'interaction entre eux pour définir quatre modèles de clusters (réseaux).

Figure 2 : Modèle de cluster marshallien (district industriel)

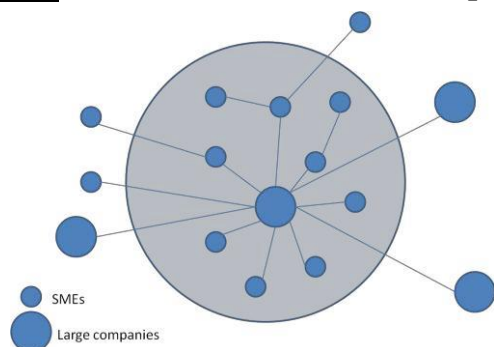


Source : (Markusen, 1996)

Dans la figure 2, Markusen assimile le modèle de cluster moderne au district industriel de Marshall, à travers lequel, le cluster présente une forme homogène dominée par des petites et moyennes entreprises locales qui collaborent entre elles, alimenté par un marché de travail local. Elles sont en concurrence directe ou dans une relation client-fournisseur-producteur. Dans cette configuration aucune des entreprises n'a la taille et la force de contrôler

directement le cluster, et seul la dynamique du cluster et le marché commun qui définissent sa forme et son développement.

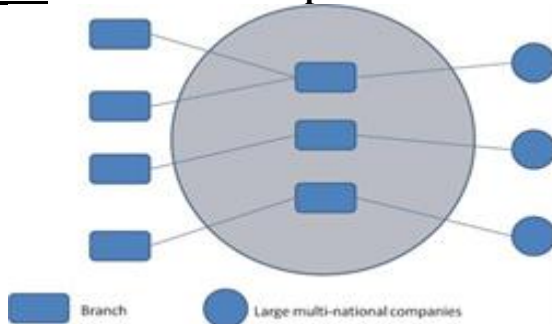
Figure 3 : Modèle de cluster Hub-and-Spoke



Source : (Markusen, 1996)

La configuration de type « hub and spoke » en figure 3, est caractérisée par l'existence de peu d'entreprises dominantes qui représentent le noyau du cluster. Elles donnent naissance à un cercle de petites entreprises qui sont directement liées aux entreprises du noyau. La plupart des entreprises du cluster représentent des fournisseurs de matières premières, des services externalisés ou sont spécialisés dans une phase du processus de production du hub. Les entreprises leader définissent la relation à l'intérieur du cluster et sa dynamique. Leur succès dépend de la capacité de l'entreprise pivot à faire naître et croître les entreprises fournisseurs et clientes susceptibles de créer des économies externes et un réseau local d'échange.

Figure 4 : Modèle de cluster plate-forme satellite

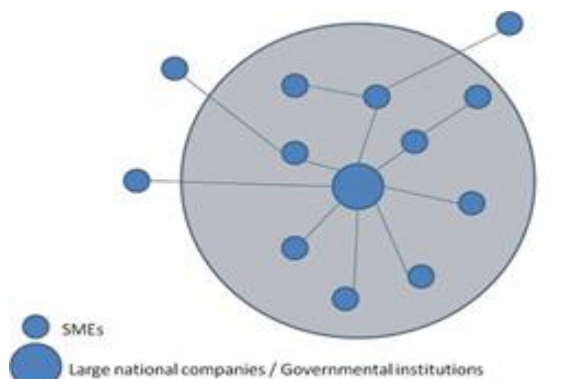


Source : (Markusen, 1996)

Ce modèle de cluster « plate-formes satellites » est caractérisé par une structure industrielle dominé par de grandes entreprises – donneur d'ordre - (multinationales) implantées à l'extérieur du cluster et qui sont en relations avec des entreprises de petites et moyennes tailles co-localisées au sein du cluster. Une des caractéristiques particulière de la plate-forme

satellite est qu'il n'y a pas de relations entre les petites et moyennes entreprises au sein du cluster et qui sont entièrement contrôlées par la société mère implantée à l'extérieur.

Figure 5 : Modèle de cluster centré sur l'Etat « State Anchored district »



Source: (Markusen, 1996), (He and Fallah, 2011)

La configuration centrée sur l'Etat (He and Fallah, 2011) ou cluster ancré par l'État (Markusen, 1996) est définie autour d'une organisation publique (gouvernementale) autour de laquelle les entreprises s'ancrent. Le modèle centré sur l'Etat peut être comparé à un cluster Hub-and-spoke dans lequel il existe un acteur pivot (l'Etat) dominant qui n'est pas contrôlé par le secteur privé.

4.3. La gouvernance comme condition d'émergence et de développement des réseaux territorialisés

Malgré les performances et réussites réalisées par plusieurs réseaux territorialisés à travers le monde, il ne faut cependant pas oublier les difficultés qu'ont connues certains d'entre eux. Dans la mesure où ces réseaux territoriaux d'acteurs émergent, se forment, évoluent, et peuvent même disparaître, Ehlinger *et al.* (2007), dans leur travail sur la gouvernance de ces réseaux, insistent sur la nécessité de mise en place des mécanismes de la gouvernance notamment en matière de régulation et de pilotage en mettant l'accent sur ces mécanismes comme un déterminant de la dynamique, de la stabilité et la pérennité de ces réseaux.

Toutefois, les analyses dynamiques menées sur les réseaux d'organisation par les spécialistes ont identifiées que ces derniers passent par un cycle de vie scindé en plusieurs phases : création, extension, maturité et déclin (Ehlinger. S, Perret. V et Chabaud. D, 2007).

Certainement les relations entre acteurs peuvent connaître des mutations en passant d'une phase à une autre affectant ainsi la structure du réseau. C'est dans ce contexte que se pose la

problématique liée à l'existence de la régulation, au pilotage ou de la gouvernance du réseau dans son ensemble afin que cette forme d'organisation soit durable.

Dans ce sens, Mendez (2005), souligne que même si l'existence de ressources territoriales constituent un facteur de compétitivité pour les entreprises, elle n'en demeure pas moins qu'à plus long terme cette compétitivité ne peut être assurée que par l'évolution des modes de régulation et de gouvernance locale en présence. Provan et Kenis (2008) notent que la gouvernance des réseaux inter-organisationnels est une condition nécessaire pour assurer l'engagement des acteurs impliqués dans l'action collective pour atteindre leurs objectifs. Comme il a été souligné précédemment, l'utilisation des structures de la gouvernance assure l'adaptation et le respect mutuel entre membres (leurs engagements, leurs droits et obligations, etc.) afin d'éviter les conflits et d'assurer un partage équitable des ressources et le bénéfice des résultats atteints.

4.3.1. Approches de développement des réseaux territoriaux

Dans le souci de mieux comprendre et analyser la trajectoire d'émergence et de développement des réseaux territoriaux d'organisation, nous nous référerons à l'analyse faite par plusieurs chercheurs sur les réseaux d'organisation qui ont mobilisé trois approches (Rocha, 2004 ; Iammarino et McCann, 2006 ; Chabault, 2010). Il s'agit d'abord, des approches institutionnalistes fondées sur l'importance des institutions dans l'émergence et l'évolution des réseaux d'acteurs. Ensuite, des approches évolutionnistes qui s'intéressent à l'hétérogénéité des facteurs du changement et des trajectoires d'évolution potentielles. Enfin, une approche stratégique qui permet de réintroduire les acteurs dans le processus de changement touchant les réseaux.

Néanmoins, d'autres aspects tels que les relations socioculturelles et l'appartenance communautaire peuvent interagir avec les approches précédemment évoquées dans l'émergence et le développement des réseaux. D'ailleurs, les expériences de réseaux d'acteurs connues dans plusieurs pays à l'instar des districts industriels italiens, ont montré l'importance et le rôle joué par ces facteurs (appartenance communautaire, les liens sociaux, partage d'un même système de valeurs, etc.) dans la structuration et l'émergence de ces formes d'organisation territoriale.

Si l'approche institutionnelle explique comment les institutions dans lesquelles évoluent les entreprises influencent et orientent leurs comportements ainsi que la structure des interactions entre elles. L'approche évolutionnistes, quant à elle, explique mieux les facteurs,

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

les modalités du changement et les évolutions pouvant affecter le cycle de vie du réseau. Elles s'adonnent, de ce fait, à identifier les différentes phases marquant l'évolution des réseaux, mais aussi les facteurs permettant d'expliquer le passage d'une étape de développement à une autre (Iammarino et McCann, 2006). Dans le cadre de cette approche, il est possible de distinguer cinq phases spécifiques qui marquent l'évolution d'un réseau (Rocha, 2004) : il s'agit de la phase où par l'effet d'attractivité, les entreprises adoptent des stratégies de localisation pour former une agglomération géographique. La perspective d'émergence d'un réseau apparaît lorsque les choix en matière de localisation obéissent à une logique commerciale, ou industrielle en voulant se rapprocher de leurs partenaires (en amont ou en aval). Une fois le réseau est constitué, intervient la phase de son développement et évolution, jusqu'à sa maturité et la transformation/reconfiguration par l'effet de facteurs endogènes ou exogènes au territoire et au réseau.

Ayant déjà abordé les facteurs ou conditions expliquant l'émergence et développement de plusieurs réseaux territoriaux d'organisation à travers le monde (les districts industriels en Italie, les clusters aux Etats-Unis, etc.), plusieurs chercheurs se sont intéressés à mieux comprendre l'origine des évolutions pouvant affecter les districts industriels (Alberti, 2003 ; Belussi F., Sammarra A., et Rita-Sedita S, 2008). Ces derniers, dans leurs travaux, ont mis en évidence l'importance de plusieurs facteurs ; endogènes ou exogènes expliquant l'origine de la création, du développement et la maturité d'un réseau d'acteurs.

En effet, ces chercheurs ont tenté de distinguer dans un premier temps, les facteurs endogènes pouvant d'une part, être à l'origine de l'émergence d'un réseau local (l'existence d'une tradition professionnelle ou un savoir-faire local, disponibilité des ressources naturelles rendant le territoire attractif aux activités économiques et la formation d'agglomération d'entreprises, etc.). D'autre part, ceux pouvant affecter son développement et sa maturité, comme l'arrivée d'une nouvelle innovation technologique sur le marché, l'appui d'un acteur public ou d'un centre de recherche local, la concurrence accrue ou la saturation du marché nécessitant une diversification ou une différenciation.

Dans un second temps, les facteurs exogènes pouvant modifier la structure du réseau comme l'arrivée d'une firme multinationale et la compétitivité internationale, l'évolution de la demande, l'ouverture des marchés et l'internationalisation.

Ainsi, dans un rapport de recherche sur la structure, le fonctionnement et la performance des réseaux territoriaux d'innovation, Loilier et Tellier (2005) notent comme facteur expliquant

l'émergence d'une structure de réseau, la nécessité d'accès à des actifs complémentaires pour mener à bien un projet d'innovation. En effet, pour obtenir ces actifs complémentaires, l'entreprise sera amenée à créer des liens de coopération et de partenariats dans le cadre de son projet d'innovation avec tous les acteurs susceptibles de lui offrir un bien ou un service dont elle a besoin, donnant ainsi naissance à la création d'un réseau d'innovation.

4.3.2. La durabilité et l'évolution des réseaux ; un enjeu et une problématique de gouvernance

Certains spécialistes constatent, comme souligné auparavant, que les réseaux se caractérisent par un cycle de vie pendant lequel ils se forment, se transforment et peuvent parfois même disparaître (Rocha, 2004 ; Ehlinger et al, 2007). Si, ces réseaux sont disposés à changer de structure et à évoluer en passant par plusieurs étapes de leur cycle de vie, les relations entre les parties prenantes évoluent aussi, posant ainsi le problème du pilotage et de la régulation de ces relations. Cet état de fait rend la gouvernance, de plus en plus, un enjeu majeur pour le maintien, la durabilité voire même la compétitivité de ces structures d'organisation (Benassi, 1995 ; Ehlinger *et al.*, 2007). Ainsi, de ce point de vue, Benassi (1995) fait remarquer d'ailleurs, que parmi les sources de faiblesse des réseaux territoriaux d'acteurs, on trouve ceux ne disposant d'aucune structure de gouvernance adéquate qui assure sa régulation et son pilotage.

Cependant, si nous regardons aux premiers districts industriels italiens spontanément formés, les études empiriques qui s'y sont intéressées révèlent malgré l'absence de structure de régulation et de pilotage formelle, il se trouve que ces réseaux fonctionnent bien grâce aux bonnes habitudes et routines qui sont devenues avec le temps des règles de conduites installées et ancrées dans le milieu local d'insertion des acteurs. Dans ce contexte, bien que les membres du réseau occupent des positions plus ou moins similaires, et au travers de la multiplication des rencontres de face-à-face, et les interactions individuelles, émerge une certaine organisation et un ordre collectif au sein du milieu (Ehlinger *et al.*, 2007). La coordination entre les membres se base sur l'auto-organisation et l'ajustement mutuel. Toutefois, ces deux derniers aspects ne leur permettent pas souvent de s'adapter aux changements, tant internes qu'externes, de leur environnement.

En parlant du caractère dynamique et évolutif des processus et mécanismes de gouvernance, les réseaux d'organisation peuvent présenter plusieurs risques et contraintes en leur sein. Il s'agit, selon Alberti (2001), de plusieurs facteurs de contingence, tant internes, qu'externes susceptibles d'expliquer les formes de gouvernance et leur évolution. Cet auteur retient

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

parmi ces facteurs : les comportements individualistes des membres ; les oppositions dans la prise de position entre les autorités administratives et les firmes locales ; les difficultés liées à un changement continu des membres ainsi que leur taille, la disponibilité des ressources, l'organisation du réseau et les jeux d'acteurs, etc. En outre, les caractéristiques de ces réseaux évoluent à mesure qu'il y a une évolution des savoirs et des compétences mobilisées, le taux de création ou de déclin des entreprises en son sein, les évolutions technologiques et de la demande, le développement des institutions et le cadre légal, les nouvelles relations interentreprises et avec les autres acteurs du réseau (Porters, 1998, Mendez, 2005).

En dépit de l'existence de plusieurs facteurs de contingence que les réseaux doivent maîtriser, Mendez (2005) revient sur la nécessité d'un accompagnement et d'une adaptation en matière de gouvernance et de pilotage afin d'orienter leur transformation vers de nouvelles formes plus compétitives. Les travaux empiriques sur les districts industriels italiens, constatent lors de leur évolution de la première à la deuxième génération, ce processus a exigé qu'un mode de gouvernance et de pilotage soit présent pour jouer le rôle de support principal dans tous le processus d'évolution, d'adaptation et d'organisation de ce changement.

Par ailleurs, en étudiant le pôle de compétitivité de Cosmetic Valley en France, Chabault (2009), constate que l'évolution des réseaux d'organisation étudiés peut mettre en danger l'avenir du système, car des formes de contre-pouvoir émergent au profit d'une dilution des pouvoirs du créateur et de l'entité du pôle. Mendez et Mercier (2006) parlent de l'émergence d'un leadership et son incidence sur l'orientation du pôle, en imposant sa propre vision et sa conduite voire même une nouvelle conception du pôle.

En effet, l'arrivée de plusieurs groupes de la parfumerie (Dior, Chanel, etc.) remet en cause la position du directeur du pôle de la Cometic Valley. Ces nouveaux membres sont plus exigeants que les PME existantes déjà notamment, en matière d'organisation. Ces grands groupes exigent de revoir toutes les procédures formelles de gouvernance en adoptant plus de formalisme (détermination claire des critères d'adhésion, vote des procès-verbaux de comité de pilotage, etc.).

Ainsi, Chabault (2009) conclue dans son analyse que la gouvernance des pôles de compétitivité se structure généralement autour d'un acteur pivot légitime qui émerge de manière, plus ou moins, spontanée dont son rôle demeure indispensable à la structuration de ce pôle, voire même à définir et conditionner sa trajectoire de développement.

La problématique de la gouvernance ainsi que son importance au sein des réseaux demeure reliée à leur devenir. Elle est tellement déterminante, qu'elle constitue un enjeu fondamental dans les politiques volontaristes visant à faire émerger et développer des réseaux territorialisés.

4.3.3. La gouvernance ; un levier des politiques publiques soutenant la création de réseaux territoriaux d'organisation et la compétitivité des territoires

Plusieurs travaux de recherche s'inscrivant dans l'économie industrielle et régionale se sont intéressés à étudier les facteurs explicatifs du phénomène des mutations ayant touchés plusieurs espaces économiques locaux. Ces travaux, marquent, pendant les années 90, l'arrivée de nouveaux modèles de développement qui se basent désormais, sur les entreprises de petites dimensions (PME) et le rapprochement entre les divers acteurs notamment, ceux de la science et de l'industrie.

Visant la compétitivité des territoires par l'innovation, on assiste dans plusieurs pays à travers le monde, à la mise en place de diverses structures ou politiques publiques (politique de pôles de compétitivité et clusters, pépinières, incubateurs, etc.) octroyant des avantages de plusieurs natures aux adhérents et jouant le rôle d'interface entre une diversité d'acteurs locaux.

Ainsi, compte tenu de la diversité des contextes locaux et la nature des relations entre les acteurs, le choix du mode de coordination et de pilotage est laissé dans une large mesure, au libre choix des porteurs de projets. Les autorités publiques, dans ce contexte, ne conserve que son droit de regard sur l'éligibilité du projet. Certains pôles sont organisés et pilotés en suivant des pratiques développées lors des expériences antérieures de SPL ou inspirées sur d'autres expériences (clusters, districts, etc.) ou encore sur de nouveaux mécanismes spécifiques.

4.3.3.1. La gouvernance dans le contexte de la politique des pôles de compétitivité en France

Si nous nous référons à l'expérience française, en partant d'un constat lié au retard accusé en matière d'innovation technologique, les autorités françaises ont inscrit la politique des pôles de compétitivité comme prolongement de celle des clusters, pour qui, dans une optique de développement régional, ces pôles sont considérés comme une stratégie de structuration de l'action de l'Etat au niveau des territoires (Chabault et Martineau, 2013). Cette politique

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

consiste à créer les conditions favorables à la coopération entre des acteurs hétérogènes partageant un même espace de proximité.

La politique industrielle française est passée par plusieurs expériences (modèles). En effet, les années 80 sont marquées par les incitations à la création de technopôles pour passer pendant les années 90 aux Systèmes Productifs locaux, mais ce n'est qu'à partir de 2005 que cette nouvelle politique des pôles de compétitivité a été mise en œuvre par la labellisation de 67 pôles.

Ainsi, le cahier du comité interministériel d'aménagement et de compétitivité du territoire (2004), met l'accent sur les modalités de la gouvernance et du pilotage du pôle comme critère de mesure de la qualité du partenariat et une condition de premier ordre dans le processus de labellisation. De ce fait, l'évaluation retient aussi le degré d'implication des acteurs (industriels, centres de R&D, centres de formation, etc.) à la gouvernance et au pilotage de ces projets de partenariat.

En s'intéressant à la politique des pôles de compétitivité en France, Chabault et Martineau (2013), notent trois principes. Il s'agit, de la conception de la politique, le pilotage, le contrôle et la régulation des organisations impliquées dans cette politique et, enfin, l'évaluation du degré de réalisation des objectifs préalablement définis.

Si l'Etat, en tant que concepteur de cette politique aux travers de ses différents organismes (DIACT, GTI « groupe de travail interministériel, ou collectivité territoriales), est chargé d'assurer le contrôle et l'évaluation du degré de respect du cahier des charges par les différents acteurs impliqués dans les pôles. Il n'en demeure pas moins que le pilotage et la gouvernance de la coordination inter-acteurs, déjà visible sur le cahier des charges pour la labellisation, est assuré par le porteur du projet qui peut être ; un industriels leader, un centre de recherche et formation, un groupe de chercheurs (Ehlinger *et al.*, 2007).

En rupture avec les anciennes expériences, les recherches empiriques menées sur les pôles de compétitivité en France (Ehlinger *et al.*, 2007 ; Chabault, 2010 ; Chabault et Martineau, 2013), constatent que leurs structures sont constituées d'acteurs économiques en association, un comité d'orientation stratégique (conseil d'administration) qui élabore les axes de développement du pôle, un comité scientifique et un comité de financement qui réunit les financeurs de projets.

4.3.3.2. La gouvernance dans le contexte des districts industriels italiens

Les caractéristiques de ces réseaux de PME ainsi que les conditions de leur émergence ont contraint les acteurs publics à redéfinir leurs modalités d’actions et d’intervention en faveur de ces PME (Lanciano, 2008). En effet, l’émergence spontanée des districts industriels italiens ainsi que leur réussite liée étroitement à l’autonomie, la créativité et la flexibilité de ses acteurs, en développant des capacités d’organisation collective par des pratiques de coopération et de mutualisation, a fait que ces derniers (acteurs) ont développé une certaine résistance aux actions des autorités publiques en matière de régulation (de gouvernance).

Les travaux de recherche qui se sont intéressés aux districts industriels de la troisième Italie témoignent de leur forte contribution à surmonter la crise causée par le modèle industriel fondé sur la grande entreprise et qui constituent, par-là même, un exemple emblématique en matière de dynamique économique et de gouvernance territoriale. Ainsi, l’importance qu’ils occupent dans l’économie italienne a motivé les acteurs institutionnels à revoir leur mode d’intervention en limitant leur rôle uniquement au financement de leurs actions tout en s’adaptant aux spécificités de leur mode d’organisation par la promotion et l’encouragement de toutes les initiatives de gouvernance portées par les acteurs locaux.

Cependant, en dépit du faible niveau d’investissement des entreprises italiennes dans la R&D (soit 1% de son PIB) par rapport à la norme européenne qui recommande 2,5%, le faible niveau de formation des salariés et l’investissement dans les TIC, etc., explique, dans une large mesure, la volonté des autorités publiques d’intervenir dans la gouvernance des districts industriels en les incitant pour se mettre au diapason des nouvelles technologies et des exigences de la mondialisation.

Dans ce contexte, depuis 1991, ces districts industriels ont fait l’objet d’une reconnaissance institutionnelle et formelle à travers différentes lois (loi 317 de 1991 modifiée en 1999 et la loi de la région Vénétie de 2003) définissant le cadre d’intervention de l’action publique dans la mise en place d’une logique de fonctionnement et de gouvernance des districts (Ehlinger *et al.*, 2007 ; Lanciano, 2008).

➤ La gouvernance au sein des districts italiens : la loi 317/91

Cette loi promulguée en 1991 (loi 317/91) intervient suite à l’étude réalisée par l’économiste Sforzi, F, en 1990 sur la géographie économique et industrielle italienne en définissant et adoptant des critères lui permettant d’identifier 199 districts industriels.

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

D'un point de vue institutionnel et législatif, cette loi définit « *les districts industriels comme des aires territoriales et locales caractérisées par une concentration élevée de petites entreprises, par une forte spécialisation productive des entreprises dans un secteur d'activité et par des rapports particuliers entre les entreprises et la population résidente* ».

Les travaux de recherche consacrés à l'expérience italienne des districts industriels (Mistri, 1999 ; Alberti, 2001), considèrent la gouvernance comme étant la capacité des administrations locales, en collaboration avec les organisations sociales et les entreprises, à guider les processus de développement de ces districts (Mistri, 1999 ; Alberti, 2001).

En effet, lors du processus de passage des districts industriels de première génération (émergence spontanée) vers ceux de deuxième génération (districts encadrés) a exigé, auprès des autorités locales, une intervention en matière de gouvernance et de pilotage. Dans le but de réussir ce processus et éviter toute incompatibilité dans les actions des acteurs institutionnels et celles des entreprises, il s'agit de définir un mode de gouvernance mixte (collectivités locales et entreprises) qui tient compte, aussi bien, des stratégies et plans d'actions définis par les collectivités locales que des actions déjà mises en œuvre par les entreprises et les associations lors du processus d'émergence spontanée du district (Mistri, 1999).

A travers cette loi, les autorités italiennes ont essayé de mettre en place une structure de gouvernance appelée « comité de district » ou « consortium » cherchant à définir les missions et responsabilités de chaque membre au sein du district (Ehlinger *et al.*, 2007). C'est une loi qui s'inscrit dans le cadre d'une action publique planificatrice visant à instaurer des normes d'identification du district et de coordination formelles entre les acteurs impliqués.

Toutefois, les limites et critiques reprochées à cette loi (rigidité des critères d'identification des districts), a provoqué une modification de cette dernière en 1999 pour élargir davantage ses critères d'identification. Ainsi, contrairement à la loi 1991 qui limite le contexte d'émergence des districts industriels à des régions spécifiques tout en les distinguant du reste du territoire italien, la loi de 1999 élargit la problématique et le contexte de leur émergence à l'ensemble du territoire national et contribue à l'instauration d'un cadre institutionnel de toute action collective en Italie.

➤ **La loi de la région Vénétie de 2003**

La loi régionale de 2003, quant à elle, a bien défini les modes et principes d'intervention des autorités locales en faveur des districts. Cette loi se base fortement, dans l'identification des districts et le soutien de la région à leur développement, sur des modes de gouvernance déjà existants sans déterminer à l'avance les acteurs qui vont y participer. Elle ne favorise pas l'émergence d'un acteur particulier comme le fait la loi de 1991 qui favorise la création d'un comité de districts ou le consortium ayant un statut formel. Bien que tous les acteurs présents (entreprises, institutions, etc.) participe à la gouvernance du district, mais dans le cadre de cette loi, un dirigeant de district doit être désigné comme intermédiaire entre les acteurs impliqués dans l'organisation et les institutions publiques (la région).

Par ailleurs, l'échec relatif de la loi de 1991 et la modification apportée en 1999 qui n'a pas réussi à mobiliser beaucoup d'acteurs autour de comité de districts dans le cadre de réseaux spontanément formés, a poussé les autorités italiennes à lancer une nouvelle forme de districts. Il s'agit des districts technologiques qui marquent une rupture avec toutes les initiatives ayant marquées le paysage industriel italien. Ces districts organisent le processus de pilotage de la recherche et développement avec les collectivités territoriales (régions) et les universités qui prennent un rôle pivot dans l'organisation. Ils sont mis en place en 2002 par le ministère de l'industrie et une université italienne, lors d'un appel à candidature lancé auprès des régions où ces dernières (régions) deviennent le pilote principal qui dispose des compétences législatives pour leur mise en œuvre tout en respectant certaines conditions imposées par le ministère en créant (par la région), une structure de gouvernance au district (Bonaccorsi, 2005).

5. La construction d'une gouvernance territoriale ; une problématique d'hétérogénéité et d'adhésion des acteurs

La structure de gouvernance se voit attribuer plusieurs rôles par certains auteurs. Ainsi, selon Jones et al, (1997), le développement d'une forme de gouvernance du réseau peut être lié à plusieurs facteurs ; les besoins en matière d'adaptation à la coordination des acteurs du réseau, la sécurisation des échanges entre les parties prenantes pour garantir leurs intérêts, etc.

La pratique de la gouvernance au sein des réseaux pose ainsi plusieurs difficultés liées au pilotage et à la régulation. C'est ainsi que, Assens (2003) et Ehlinger et al. (2007) parlent d'un méta-pilotage des réseaux assurés par une autorité externe ou une entité émergente

composée de ses membres. Cette dernière joue un rôle fondamental en matière de coordination et de soutien aux activités communes des membres du réseau et améliore sa légitimité au sein de son environnement (Alberti, 2001 ; Ehlinger et *al.*, 2007).

Dans ce cadre, parmi les missions attribuées à cette structure de gouvernance ; on peut trouver d'abord, la nécessité de concevoir la chaîne de valeur du réseau, ensuite, de coordonner la structure obtenue, en assurant la gouvernance des transactions entre les partenaires et enfin, de contrôler cette structure quant à la mise en œuvre des stratégies et la cohésion du réseau (Fréry, 1997).

Néanmoins, il y a lieu de souligner que ces réseaux territorialisés se trouvent confrontés à de nombreuses difficultés notamment pour concevoir une structure de gouvernance susceptible d'atteindre ces multiples finalités. Ainsi, en raison de l'absence d'une cohérence très forte entre les différents membres locaux, Alberti (2001), souligne qu'il ne peut y avoir de propriétaire formel au sein d'un réseau territorialisé.

5.1. Typologie des modes de gouvernance

Les observations empiriques ont produits plusieurs modes de gouvernance qui témoignent de l'absence de consensus sur sa typologie. Plusieurs auteurs ont, en effet, élaboré des typologies basées sur des critères très hétérogènes (Alberti, 2001 ; Colletis, et *al.*, 2001 ; Gilly, Leroux, Wallet, 2004 ; Ehlinger et *al.*, 2007 ; Provan et Kenis, 2008).

Les études sur les structures de gouvernance de réseaux d'organisation ont retenu essentiellement deux critères définissant la typologie des modes de gouvernance. Le premier critère est celui qui met en évidence le caractère privé ou public des acteurs dominants. Ainsi, dans ce cadre, plusieurs travaux distinguent trois types de gouvernance territoriales (Gilly et Wallet, 2001 ; Mendez et Mercier, 2006) :

- La gouvernance privée qui renvoie à un mode sans organisation formelle, c'est un mode auto organisé par ces acteurs (acteurs privés) qui assurent le pilotage et le contrôle des mécanismes de coordination mises en place, ainsi que ceux de création de ressources ;
- La gouvernance privée collective qui consiste à créer une institution formelle regroupant tous les acteurs privés partie prenante du réseau ;
- La gouvernance publique quant à elle, est formée et dominée par les institutions publiques locales en charge des mécanismes de coordination locaux.

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

Le second critère qui est différent du premier, est celui qui se base sur le poids d'un acteur ou d'une catégorie d'acteurs dans tout le système. Ainsi, à la suite de Ehlinger et *al.*, (2007), distinguent trois modes de gouvernance.

- Le mode de gouvernance par une firme pivot se caractérise par la présence d'un seul acteur susceptible de jouer un rôle déterminant dans l'émergence et la structuration du réseau (Alberti, 2001, Assens, 2003) ;
- La gouvernance associative qui fait référence à un pilotage collectif du réseau basé sur le principe d'équilibre des pouvoirs de décision (décision stratégique ou opérationnelle) (Provan et Kenis, 2008) ;
- La gouvernance territoriale renvoie à un mode qui implique l'ensemble des acteurs locaux (privés, publics, institutionnels et associatifs) dans les dynamiques de développement local (Leloup et *al.*, 2005).

Après une revue de littérature, nous avons pu relever dans le cadre de ces différents critères, d'une part, la firme pivot comme l'une des structures dominantes en matière de gouvernance individuelle, et d'autre part, une distinction est relevée entre la gouvernance associative de la gouvernance territoriale comme une forme de gouvernance collective. Bien que ces trois derniers modes de gouvernance se distinguent des autres, il n'en demeure pas moins qu'ils présentent des avantages et des inconvénients que nous allons développer ci-après :

5.1.1. Le mode de gouvernance par la firme pivot

S'agissant d'un seul acteur qui gouverne, ce mode de gouvernance est caractérisé, selon De Propis (2001) cité dans Ehlinger et *al.*, (2007 : 10), par une asymétrie des pouvoirs et des rôles entre la firme focale et les autres.

Bien qu'il centralise toutes les décisions, l'acteur pivot, aura toutefois comme missions de coordonner les tâches, de développer une vision de l'avenir du réseau, instaurer une atmosphère de confiance et de réciprocité, sélectionner les nouveaux membres souhaitant y adhérer, garantir l'évolution du réseau (Assens, 2003). Cependant, il se trouve souvent dans ce cadre, que la gouvernance du réseau dépend largement de la politique interne propre à la firme pivot notamment, en matière de gestion des relations de son réseau.

En s'inscrivant dans l'optique de Williamson, l'avantage majeur de ce mode de gouvernance est de permettre de réduire la complexité du réseau dans la mesure où les mécanismes de régulation sont plus proches de la hiérarchie.

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

L'acteur central réduit les divergences d'intérêt lors du processus de pilotage et permet de mettre en place des mécanismes de régulation, tout en les imposant sur les autres membres du réseau.

Toutefois, compte tenu de la possibilité d'évolution du réseau vers une structure hiérarchique, cette forme de gouvernance reste spécifique et présente des difficultés d'adaptation dans d'autres formes de réseau. L'expérience des pôles de compétitivité en France montre bien les limites de ce mode de gouvernance qui exige de satisfaire la condition liée à la représentativité équilibrée entre les acteurs économiques, les acteurs de la recherche et formation, ainsi que les acteurs institutionnels.

5.1.2. La gouvernance communautaire ou associative

En l'absence de firme dominante au sein d'un réseau, le processus conduit plutôt des acteurs équivalents à se solidariser entre eux, comme le cas des districts industriels, qui, selon Fréry (1997), développent un noyau sous forme d'associations, de corporations, de syndicats ou d'agence spécialisées.

En raison de l'existence d'une proximité géographique des membres d'un réseau consolidant ainsi le sentiment d'appartenance et le partage d'un même système de valeurs, plusieurs expériences de districts industriels (troisième Italie, etc.) sont caractérisées par une gouvernance communautaire construite entre des membres avec un pouvoir de décision équivalent partageant ainsi la fonction de pilotage et de régulation. Cette régulation des échanges entre les membres se base, principalement, sur la confiance et la solidarité ainsi que l'entraide entre eux.

L'approche institutionnelle formalise le mode de gouvernance associatif pour mieux identifier les mécanismes et acteurs qui construisent la gouvernance, ainsi que la définition du cadre institutionnel qui régit les relations inter-acteurs. Ce mode de gouvernance associatif fait référence à un regroupement d'institutions privées spécialisées qui sont chargées de l'élaboration, de l'adaptation et de l'exécution des règles collectives en place (Ehlinger et al, 2007).

Si la gouvernance associative tente de résoudre le problème de la régulation des relations entre les membres d'un réseau et favorise le développement de ce dernier, il n'en demeure pas moins que les associations en charge de la gouvernance présentent des limites, en créant

des situations de blocage et de résistance au changement à l'intérieur du réseau lorsqu'elles s'enferment dans des routines et des pratiques rigides (Provan et Kenis, 2008).

Dans la mesure où les réseaux territoriaux d'organisation peuvent connaître des mutations les transformant vers de nouvelles formes plus complexes, les spécialistes ont jugé donc indispensable de concevoir un mode de gouvernance, appelé « gouvernance territoriale », qui tient compte de la diversité et de la spécificité aussi bien des acteurs privés que publics.

5.1.3. La gouvernance territoriale

Les spécialistes de l'économie géographique se sont intéressés à la notion de gouvernance à travers, notamment, les travaux portés sur les districts industriels et les systèmes productifs localisés. Ainsi, dans un souci de développement local, la gouvernance fait référence aux modes de régulation de l'activité économique mettant en évidence la dimension spatiale (territoriale) des dispositifs organisationnels, ainsi que la proximité entre les différents acteurs locaux.

De ce fait, la gouvernance territoriale devient, de plus en plus, un mode dominant pour répondre aux insuffisances des autres modes de régulations incohérents. Dans cette optique, il a été défini par certains auteurs, comme l'implication des acteurs locaux (privés, publics, institutionnels et associatifs) dans les dynamiques de développement local (Leloup et al., 2004). Cette implication s'inscrit dans un processus de confrontation, d'ajustement et d'articulation dynamique tout à la fois de systèmes de représentations (dispositifs institutionnels) et d'actions de groupes d'acteurs proches géographiquement, mais pouvant être issus de champs organisationnels et institutionnels différents en vue de la réalisation d'un projet de développement local (Mendez et Mercier, 2006 : 257).

Certains auteurs (Mendez, 2005 ; Mendez et Mercier, 2006 ; Toupiane, 2009), parlent ainsi d'un processus de construction de la territorialité et d'appropriation des ressources fondé sur une proximité géographique et institutionnelle (espace de représentations commun) des divers acteurs locaux dans un objectif d'assurer une forte implication de ces derniers dans la structure de gouvernance.

Cependant, ces dispositifs institutionnels nécessaires aux coordinations inter-acteurs ne concernent pas uniquement des acteurs, géographiquement, proches mais concerne aussi les acteurs engagés dans des réseaux nationaux ou extranationaux. Dans ce cadre, ils contribuent

à définir les conditions de la régulation et les tensions local-global par la participation à des projets de développement à dimension spatiale plus étendue.

A ce propos, la dimension de la gouvernance territoriale peut dépasser le local dans la mesure où les acteurs de ce territoire peuvent développer des relations de proximité institutionnelles avec des acteurs hors territoire local.

5.1.4. La gouvernance hybride ; vers un nouveau mode de régulation

Les différentes formes de gouvernance précédemment évoquées sont définies en fonction de la prédominance plus ou moins forte des différentes catégories d'acteurs ou encore de son statut juridique (publique ou privée).

Cependant, comme l'ont montré certaines expériences de terrain, ces différentes formes de gouvernance peuvent exister toutes en même temps au sein d'un même réseau (territoire). Il est possible d'introduire un nouveau mode de gouvernance « hybride ou mixte » qui peut prendre en compte, le caractère dynamique du réseau et puis, de son mode de gouvernance ainsi que l'hétérogénéité et l'instabilité des rapports entre les différents acteurs impliqués (Chabault, 2010).

En se référant aux travaux de Chabault (2009) sur la gouvernance des pôles de compétitivité en France, ce dernier constate qu'il serait illusoire de considérer que cette gouvernance doit être assurée par un seul acteur. Pour lui, malgré l'existence d'un acteur majeur (firme focale), il n'en demeure pas moins que dans la réalité, les décisions sont davantage partagées et négociées, rendant ainsi les modes de gouvernance théoriques, de plus en plus, irréalisables. Plusieurs expériences, notamment en France, montrent que même si une firme pivot existe, les évolutions de l'environnement interne et externe du pôle peuvent contraindre son ouverture vers une forme de gouvernance plus associative qui repose sur le principe de partage des pouvoirs et des représentations (le cas du pôle de l'électricité intelligente S2E2 avec l'obligation de désigner un nouveau président). Ou encore, vers une gouvernance du pôle comme résultat d'une imbrication croisée et plus complexe de plusieurs types d'acteurs publics et privés (le cas du pôle de la Cosmetic Valley).

La gouvernance est une pratique dynamique et évolutive qui doit s'adapter aux différentes contraintes, et aux évolutions internes et externes du territoire mais aussi, aux logiques de fonctionnement de ses acteurs. A la suite des constats fait sur les deux cas cités ci-dessus, une forme hybride semble caractériser la gouvernance des pôles de compétitivité considérant

ainsi, les différents modes précédemment présentés comme étant des formes théoriques qui ne peuvent être opérationnelles dans la réalité empirique.

6. La gouvernance territoriale au centre des distances entre le contexte local et global

Certains auteurs soulignent l'existence d'une divergence entre les approches globales et les approches locales sur la manière dont elles appréhendent la problématique du développement territorial et de gouvernance locale. Les premières approches, en rejetant toute forme de structuration mutuelle globale/locale, elles considèrent le développement du territoire comme étant un processus totalement dépendant du contexte global. A l'opposé, pour les approches locales, la gouvernance locale renvoie plutôt à des processus de développement locaux indépendants du contexte global en considérant que les formes de régulation au niveau global comme étant le résultat d'un rapprochement de formes de régulation locales (Bertrand et Moquay, 2004).

Cependant, pour Gilly et Wallet, (2004), l'étude des règles et pratiques caractérisant le mode de gouvernance d'une organisation (réseau) montre qu'il s'agit d'un processus d'hybridation des règles locales et des règles relevant du contexte institutionnel global.

6.1. La gouvernance territoriale et la construction de l'action collective d'acteurs hétérogènes ; rôle des proximités

La gouvernance territoriale représente de nouvelles perspectives pour l'action publique, notamment à travers les actions de décentralisation des pouvoirs et des centres de décision et l'adoption de diverses formules qui tendent à encourager et développer la proximité géographique par la contractualisation et les actions collectives (Courlet, 2008).

La gouvernance territoriale repose sur l'activation et la mise en évidence de relations de proximités entre une diversité d'acteurs. L'approche des proximités permet d'inscrire la gouvernance dans un nouveau contexte d'analyse. En effet, si les débats ayant animé le groupe « dynamique de proximité », portant sur le caractère polysémique de la notion de proximité qui peut contenir plusieurs dimensions (économiques, sociales, institutionnelle, etc.), Gilly et Torre (2000) s'intéressent plutôt aux différentes formes de relations pouvant exister entre les acteurs et l'activation de ces relations dans l'analyse des différentes problématiques liées à la coordination.

La gouvernance territoriale est considérée comme résultat de l'action non seulement d'acteurs institutionnels, mais comme un processus de coordination et d'interaction multilatérale entre de nombreux acteurs du territoire.

Bien que l'acteur institutionnel assure un rôle d'orientation, d'encadrement et de pilotage, ce dernier doit aussi coordonner avec d'autres acteurs qu'ils soient publics ou privés, partageant les mêmes objectifs. Gilly et Leroux (1999) parlent ainsi de compromis institutionnels composites qui orientent la coordination des acteurs au sein de leur territoire suivant des règles économiques, institutionnelles ou sociales établies.

L'analyse des mécanismes de coordination aussi bien en sciences économiques qu'en sciences politiques, mettent l'accent sur la combinaison de coordinations économiques et politiques complexe, et l'hétérogénéité du système d'action qui mène à l'élaboration de projets locaux d'aménagement et de développement du territoire.

Ces projets de construction territoriale sont souvent régis par des contrats donnant naissance à des formes de coordination partenariales mixtes entre acteurs économiques et acteurs institutionnels (Gilly et Wallet, 2001).

6.2. La gouvernance territoriale ; une articulation de relations entre acteurs économiques et acteurs institutionnels

Ayant ainsi abordé le principe fondamental de la gouvernance en tant que processus qui met en évidence les relations étroites qui lient les acteurs institutionnels publics et les acteurs économiques (entreprises) à travers, notamment, leurs représentants. Ainsi, dans une optique de recherche d'interlocuteurs institutionnels capables de leur assurer des conditions favorables et de soutenir ainsi leur stratégie de développement, ces acteurs économiques, comme le soulignent Bertrand et Moquay (2004), jouent un rôle essentiel dans la création de nouvelles institutions.

Dans son analyse sur l'articulation entre les actions des différents acteurs du territoire, Courlet (2008), note que l'action publique, considérée comme l'expression de la gouvernance territoriale, implique non seulement les acteurs publics locaux, mais peut concerner aussi des acteurs privés, dès lors qu'ils se coordonnent ensemble pour produire des services collectifs au profit de réseau d'organisation.

Plusieurs autres travaux ayant analysé la gouvernance territoriale confirment son rôle dans les processus d'articulation des actions des acteurs publics avec celles des acteurs économiques. En effet, son rôle réside, dans la formation d'agglomération géographique, de la formalisation des relations de proximité par des contrats ou conventions entre acteurs privés et publics, mais aussi l'ouverture des processus de décision basés, de plus en plus, sur la négociation et les compromis. Lors des appels à projets de partenariats territoriaux

impliquant divers acteurs locaux, certains auteurs attestent de l'implication forte des acteurs économiques dans la conception et la mise en œuvre de politiques publiques (Ruegg, Decoutère et Mettan, 1994 ; Gaudin, 1998).

La gouvernance territoriale vise, de ce fait, à instaurer l'équilibre entre les acteurs privés et publics. Dans ce sens, il ne s'agit plus d'accorder le monopole à ces derniers notamment en matière de prise de décisions et d'actions, mais plutôt d'assurer l'association des divers acteurs locaux. Les acteurs publics, tel que précisé par Bocquet et Mothe (2009), doivent jouer un rôle d'orientation, de pilotage et d'arbitrage ou de communication.

7. L'action collective des acteurs : Quelles modalités de mise en œuvre ?

Les nouvelles approches de la gouvernance territoriale qui s'inscrivent dans les travaux de l'économie industrielle et spatiale et plus récemment dans le courant de la proximité (districts industriels italiens, milieux innovateurs, etc.) placent le territoire au centre de la réflexion, car il contribue à la réduction des coûts de transaction entre les firmes et représente le lieu privilégié de coordination et d'actions de tous les acteurs locaux (publics et privés). La proximité géographique et institutionnelle des acteurs comme fondement de la gouvernance suscitent leur adhésion et participation à des actions de construction collectives des systèmes d'action publique (Leloup, et al., 2005).

Toutes formes d'actions collectives se basant sur la négociation, le compromis et les partenariats nécessitent l'activation de plusieurs types de relations et divers réseaux.

Toutefois, lors de la construction d'une action collective, des difficultés de coopération peuvent surgir entre acteurs venant d'horizons différents. Ces difficultés nécessitent un support institutionnel pour créer ou renforcer une proximité institutionnelle, considérée comme une solution efficace entre les acteurs sur la base de valeurs communes et de règles partagées (Bardet, Bocquet, Mendez et Mothe, 2010).

En effet, compte tenu de la proximité géographique sur laquelle se basent ces différents mécanismes (partenariat, convention, etc.) et de l'ancrage territorial des acteurs locaux, ces derniers peuvent se réunir lorsque leurs intérêts s'inscrivent dans le cadre de décisions locales qui les sensibilisent et les orientent à s'engager dans des actions collectives et de projets de développement commun.

Si l'ensemble de ces mécanismes se rattachent à la proximité géographique des acteurs locaux, elle devient (la proximité géographique), de ce fait, une condition préalable dans la

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

mesure où elle détermine la nature de l'avantage et constitue le fait générateur de l'implication et de l'ouverture des acteurs sur leur milieu local d'insertion.

Néanmoins, cette proximité géographique, à elle seule, ne saurait suffire pour générer l'interaction et les synergies au sein des tissus économiques locaux, mais elle a toutefois un rôle de cadrage et de support de toute action collective si elle s'appuie avant tout, sur l'activation d'une proximité organisée et institutionnelle.

Les échanges entre acteurs se manifestent au sein d'espaces de représentation et d'influence qui obéissent parfois, à une logique de similitude ou d'appartenance. Ces réseaux de similitude ou d'appartenance (clubs ou association d'entreprise, forum, etc.) peuvent se créer au départ, dans l'objectif de résoudre certains problèmes locaux, mais, les rencontres de face à face des acteurs qui y adhèrent peuvent être amenés à s'aligner sur d'autres objectifs communs ; tel que la création d'un label régional commun, clusters, etc.

C'est ainsi que pour certains auteurs (Moquay, 1998) ; Bertrand et Moquay, (2004), le sentiment d'appartenance à un territoire, peut également être le ferment identitaire de l'engagement dans les actions auxquelles la mobilisation renvoie à une proximité organisée tout en obéissant à la logique de similitude.

8. La nature de la relation entre les proximités et la gouvernance locale

Les acteurs présents dans les pôles appartiennent à des champs organisationnels et institutionnels différents exigeant la construction de leur proximité pour accroître leur compétitivité et celle de leur territoire (Ariel et Manuela, 2008).

Il est admet que l'existence des formes de proximités est une condition dans la construction d'une gouvernance locale, mais elle ne saurait en être un facteur suffisant (Bertrand N, Moquay P, 2004). L'existence de projet commun comme aboutissement de l'activation des différentes formes de proximités pourraient être associé aussi à l'existence d'une forme de gouvernance locale au préalable. Force est de constater, ici, qu'une relation de cause à effet existe entre les différentes formes de proximités et la gouvernance locale dans la mesure où l'une peut créer l'autre.

D'ailleurs, dans les travaux de théorisation des dynamiques territoriales, il est souvent mis en évidence que l'articulation des formes de proximités a fait naître le concept de gouvernance. Bien que la gouvernance trouve une explication dans les proximités, parfois elle se trouve ainsi remise en cause dans la mesure où la gouvernance d'une part, est un construit socio-institutionnel et d'autre part, les proximités ne peuvent être activées que si

on tient compte du temps et des différentes formes (mécanismes) nécessaires pour établir des relations entre acteurs.

9. La gouvernance des réseaux ; entre contraintes d'ordre organisationnel et intérêts divergents des membres

Il y a lieu de souligner l'existence de plusieurs facteurs contraignant la gouvernance des réseaux d'organisation (pôles de compétitivité, cluster). Il s'agit, selon Gomez (2008), de deux problèmes majeurs liés d'une part, aux difficultés dans l'établissement des droits de propriété sur les productions collectives d'un réseau d'organisation, et d'autre part, les difficultés de trouver un consensus entre les parties prenantes qui tend vers la recherche d'un profit collectif. De ce fait, la gouvernance de ces réseaux d'organisation devient complexe à mettre en place.

En effet, l'émergence et le développement d'un pôle de compétitivité, exige pour les acteurs concernés d'opérer plusieurs choix pouvant compromettre la stabilité du réseau, tels que : la limitation des frontières du pôle, les modalités et conditions d'accueil de nouveaux membres, les modalités de soutien de la recherche et l'innovation, de trouver des compromis quant aux conflits d'intérêts éventuel entre les membres et définir une stratégie de développement du pôle.

Bien que les parties prenantes composant un pôle de compétitivité y adhèrent librement sans contrainte, ce dernier constitue une structuration de l'espace économique de ces parties prenantes qui limite, toutefois leur action et autonomie. C'est dans cet ordre d'idée, pour assurer l'efficacité et la pérennité du pôle, la gouvernance locale doit être légitime (acceptée) et formalisée par un acteur ou un comité d'acteur pour assurer son pilotage.

L'objectif d'un cluster ou pôle de compétitivité, comme souligné par Porter (1990), est de mailler des relations économiques entre ceux qui le composent de manière qu'ils bénéficient des effets du maillage et en tirent un avantage compétitif par rapport aux concurrents qui ne participent pas au pôle.

Les expériences pratiques montrent que le principal effet positif externe d'un pôle réside dans la production d'un savoir-faire collectif.

Ces effets externes produits au sein du pôle de compétitivité se trouvent parfois dans des difficultés liées à l'absence de droit de propriété propre aux acteurs, quant à l'attribution (jouissance) de leur bénéfice. Il s'agit d'une construction commune de l'ensemble des

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

participants au pôle de compétitivité, qui, par leur engagement collectif, créent de la valeur (Gomez, 2008).

Chaque entreprise impliquée dans cette organisation peut évaluer le bénéfice de travailler avec les autres, mais le générateur (nouvelle innovation, compétence, etc.) de ce bénéfice est une propriété collective de toutes les entreprises (acteurs) qui y adhèrent.

Conclusion au chapitre

Aujourd'hui, s'il est montré par différents auteurs que le développement et la construction territoriale suppose un nécessaire soutien par des politiques publiques adaptées, il est aussi incontestable qu'il ne sera pas suffisant, sans la mobilisation sous formes de réseaux d'échange, de coopération et concertation sur les intérêts communs, d'autres types d'acteurs au niveau du territoire.

Les réseaux territoriaux sont des formes d'organisation qui réunissent une multitude d'acteurs très hétérogènes, rendant difficile l'atteinte d'une performance de toute forme de coordination spontanée émanant de leur part. Pour cela, force est de constater dans les développements présentés dans ce chapitre, qu'il s'avère nécessaire d'établir des modes de gouvernance formels ou du moins informels qui seront acceptables par tous, capables de surmonter les divergences de comportements, d'organiser et de réguler les relations inter-organisationnelles tout en encourageant la construction d'une dynamique participative de l'ensemble des acteurs locaux.

Cependant, d'un point de vue théorique, l'analyse soulève la question des typologies de gouvernance proposées dans la littérature spécialisée (Mendez et Mercier, 2006 ; Ehlinger et al., 2007) qui ne semblent pas être suffisantes pour comprendre les réalités du terrain. Les processus de gouvernance doivent être appréhendés et analysés de manière à considérer leur caractère évolutif et dynamique. L'analyse de la gouvernance de certains pôles de compétitivité en France met en évidence le passage éventuel d'une forme vers l'autre parmi les quatre formes théoriques de la gouvernance.

Il est alors fondamental de noter que la création d'une dynamique technopolitaine dépasse largement une simple mise en place de dispositifs et organismes publics afin d'offrir des conditions favorables à l'accueil des entreprises. Elle implique aussi une adaptation du système de régulation et de gouvernance locale afin de répondre aux exigences des nouvelles formes d'organisation industrielle (clusters, technopôle ou pôle de compétitivité,

Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine

Technoparc, etc.). En effet, l'atteinte d'une dynamique territoriale construite par un réseau inter-organisationnel exige un ancrage territorial durable et l'ouverture sur soi de l'ensemble des acteurs impliqués, mais aussi et surtout une transformation dans leurs pratiques organisationnelles et l'état d'esprit des acteurs concernés.

Dans le cadre de la construction des différentes formes de la gouvernance locale, l'analyse met en exergue une multitude d'aspects de la dimension collective d'un projet territorial ; il s'agit d'une part, de l'existence d'une multitude d'institutions publiques concernées devant y participer, et d'autre part, de l'implication d'acteurs économiques locaux, mais aussi la prise en considération des initiatives individuelles d'intérêt commun. Il est noté dans ce sillage que la mise en place d'un projet territorial collectif (création d'un technopôle) requiert l'activation des relations de proximité aussi bien, dans sa dimension géographique qu'organisationnelle et institutionnelle.

La gouvernance est soulignée par plusieurs études aussi bien pour réguler et piloter l'évolution des réseaux territorialisés et résoudre leurs problèmes, que comme condition dans l'émergence et le développement de nouveaux réseaux (le cas des pôles de compétitivité français et les districts technologiques en Italie).

CHAPITRE IV
Monographie du territoire de Bordj Bou
Arreridj et la perspective d'émergence du
technopôle

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

Introduction au chapitre

L'objet de ce chapitre est de présenter la région de Bordj Bou Arreridj qui constitue le cadre géographique de notre enquête de terrain et ce, tout en essayant d'élaborer une monographie de la région, en mettant en évidence, ses atouts en matière d'offre de conditions d'accueil pour les investisseurs, les caractéristiques de son tissu économique local (nombre d'entreprises, secteurs d'activité, emplois créés, etc.) ainsi que l'émergence de l'industrie électronique et électroménagère comme nouvelle spécialité de cette région par excellence. En effet, la région de BBA a fait, ces dernières années, un saut quantitatif (en terme du nombre d'entreprises) et qualitatif (diversité des secteurs d'activités) sans précédent qui l'a promu en pôle industriel de grande envergure.

La littérature souligne que la relation entre l'entreprise et le territoire est particulièrement importante. D'une part, le territoire offre aux entreprises les ressources et les principaux facteurs dont elles ont besoin dans leurs activités productives. C'est particulièrement le cas des entreprises de petites et moyennes dimensions qui fonctionnent le plus souvent en osmose avec leur territoire d'implantation. D'autre part, les entreprises, par leur comportement relationnel et la création de synergies entre elles, participent dans la construction du territoire.

En effet, plusieurs facteurs sont à l'origine pour expliquer l'essor et l'émergence économique du territoire de BBA, on recense entre autres les facteurs traditionnels du développement (dynamique entrepreneuriale et création d'emploi, diversification des secteurs d'activité et de l'offre, etc.).

L'émergence de ce territoire est intervenue à partir de la deuxième moitié des années 90, date à laquelle a commencé le processus de libéralisation de l'économie algérienne et le regain d'intérêt du phénomène de la petite et moyenne entreprise privée.

Elle est considérée parmi les régions les plus dynamiques en matière d'activités économiques, de par la création d'un nombre important de PME qui se répartissent sur l'ensemble des secteurs d'activités industrielles et des services. D'où l'intérêt de s'interroger sur l'impact de cette dynamique industrielle sur le développement et l'essor de cette région, notamment en matière de densification et diversification de son tissu industriel, de création d'emploi, d'offre de produits de plus en plus diversifiée, etc.

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

A travers l'analyse des données et statistiques recueillies auprès des différents organismes locaux (DPAT, DIM, SGI), la démarche de travail que nous allons suivre est exploratoire visant à élaborer, dans un premier temps, une sorte de monographie sur la région de BBA, et dans un second temps, à l'examen du tissu de la PME/PMI. Dans ce cadre, nous nous intéresserons à plusieurs aspects ; les spécificités de la région de BBA, l'évolution du phénomène de la création d'entreprises, la typologie et les caractéristiques des entreprises locales, leur apport sur le développement de la région de BBA en matière d'emplois, etc.

1. Présentation socio-économique de la région de BBA

Dans cette section, nous allons présenter la région qui sert à l'étude de cas et nous essaierons de présenter les atouts et potentialités de la région. D'abord, nous présenterons l'aspect géographique et démographique de la wilaya de Bordj Bou Arreridj. Ensuite, nous présenterons les différentes infrastructures économiques de bases, et enfin, nous traiterons des différentes structures d'accueil et les opportunités d'investissement dans ladite région. Nous nous intéresserons, particulièrement aux infrastructures et indicateurs reflétant la situation économique actuelle. A partir de l'annuaire statistique de la DPAT de la Wilaya de Bordj Bou Arreridj, nous avons pu élaborer les différentes caractéristiques et recueillir les données de la région de BBA.

1.1. Présentation de l'aspect géographique

Bordj Bou Arreridj, wilaya d'Algérie, située sur les hauts plateaux Est du pays, elle s'étend sur l'axe Alger – Constantine. Elle est limitée :

- Au Nord, par la Wilaya de Bejaia.
- A l'Est, par la wilaya de Sétif.
- A l'Ouest, par la wilaya de Bouira.
- Au Sud, par la wilaya de M'Sila.

Du point de vue administratif, la Wilaya de Bordj Bou Arreridj est érigée en wilaya par la loi N° 84/09 du 4 Février 1984 portant découpage administratif du territoire national, Bordj Bou Arreridj s'étend sur une superficie de 3920,42 Km² dans les hautes plaines centrales de l'Est algérien. La Wilaya compte 34 communes regroupées autour de 10 Dairates. Sa population totale est estimée au 31/12/2017 à 702 934.

Le territoire de la wilaya de Bordj Bou Arreridj est marqué par la prépondérance des hautes plaines. Son territoire peut être décomposé en 3 grandes zones :

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

- **la zone des hautes plaines** : Elle s'étend de la chaîne des Bibans à l'Ouest jusqu'au barrage de Ain Zada à l'Est. Au Nord, elle est limitée par les hauteurs de Teniet Ennasr et Bordj Zemoura et au Sud par les monts des Maâdid. Les hautes plaines occupent les superficies les plus importantes.

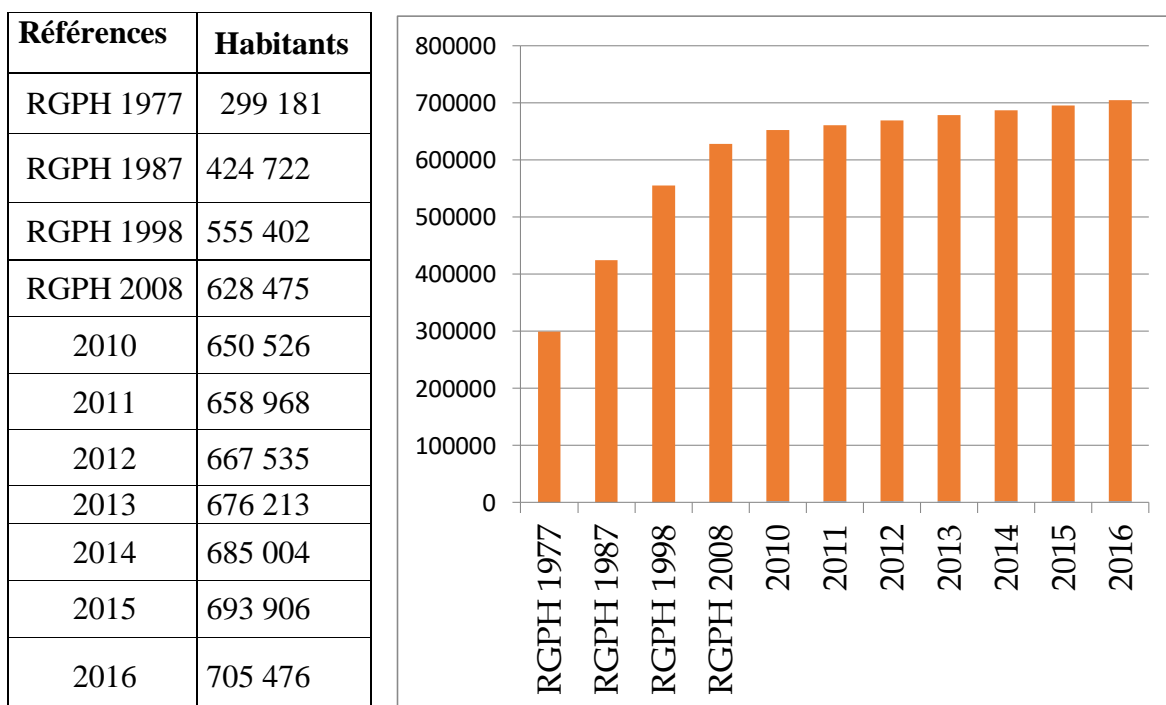
- **la zone de montagne** : Le cadre montagneux du Nord formé par la chaîne des Bibans s'étend entre Ouled Sidi Brahim à l'Ouest et Bordj Zemmoura à l'Est.

- **la zone steppique** : La zone Sud-Ouest est constituée de sols légers à vocation agropastorale. Cependant, une sous zone traversée par l'Oued Lakhdar permet la pratique de cultures maraîchères et l'arboriculture fruitière en irrigué.

1.2. L'aspect démographique de la région et l'évolution de la population

L'annuaire statistique de la DPAT de BBA montre bien les caractéristiques de la population de la wilaya de BBA, ainsi que son évolution depuis le RGPH de 1977 jusqu'à celui de 2008, voire même son évolution de 2008 à 2016.

Tableau 2 : Evolution de la population de BBA



Source : Annuaire statistique de la DPAT, décembre 2016.

La population de la région évolue d'une année à une autre. Elle a connu entre les recensements de 1977 et 1987 un taux d'accroissement annuel moyen de 3,56 %, qui a diminué lors de celui de 1998 pour atteindre 2,51 %. Entre 2010 et 2016, le taux

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

d'accroissement annuel moyen est évalué à 8,44 % en hausse par rapport aux années précédentes.

Tableau 3 : Indicateurs d'emplois dans la wilaya de BBA

Commune	Population total	Population active	Population occupée	Nombre de chômeurs	Taux de chômage
TOTAL	705 476	226 043	209 384	16 659	7.37%

Source : Annuaire statistique de la DPAT, Décembre 2016.

On remarque bien dans le tableau 3, la population de la wilaya de BBA est très importante évaluée à 705 476 et donnant un taux de chômage relativement faible (7,37%) par rapport à la moyenne du taux de chômage au niveau national qui est environ de 12%. Ce taux de chômage relativement faible par rapport à la moyenne national, pourrait s'expliquer par le dynamisme en matière d'activités économiques et de commerce qu'a connu la région depuis pratiquement la fin des années 90 et le début des années 2000.

1.3. L'enseignement supérieur et la formation professionnelle

Tableau 4 : Evolution des effectifs de l'enseignement supérieur

Années	2014-2015	2015-2016
Effectifs étudiantin	14 179	16 291
Effectifs enseignant	474	513

Source : Annuaire statistique de la DPAT, décembre 2016

La wilaya de BBA dispose, en Juillet 2000, d'une annexe universitaire, qui, durant sa première année, elle était rattachée à l'université de Sétif. En Septembre 2001, elle fut érigée en centre universitaire autonome (Décret exécutif n°01-275), composé de l'institut d'électronique et l'institut d'informatique pour s'élargir ensuite vers plusieurs autres spécialités (économie et gestion, mathématiques, sciences sociales et langues, etc.). Cette diversification qu'a connue l'université de BBA ces dernières années, son effectif étudiantin et enseignant n'a cessé d'augmenter comme le montre le tableau 4 ci-dessus.

1.4. Répartition des infrastructures, des effectifs et de l'encadrement dans la formation professionnelle à BBA

Tableau 5 : Répartition des effectifs stagiaires et enseignant dans la formation professionnelle

Etablissement	Stagiaire		Classe	Enseignant	
	Total	Fille		Total	Fille
CFPA Garçon	523	122	11	30	11
CFPA Ras El Oued	458	103	9	23	13
CFPA Ain Taghrouit	324	34	9	18	5
INSFP 2 BBA	1 808	800	20	37	23
INSFP 1 BBA	2 012	562	13	46	25
CFPA Bordj Ghedir	426	66	11	22	7
CFPA Medjana	521	64	12	13	5
CFPA Mansourah	179	37	6	12	5
CFPA El Hamadia	276	43	5	20	8
CFPA El Anasser	406	107	7	15	6
CFPA Zemoura	39	2	2	6	1
CFPA BBA 03	393	98	12	19	7
CFPA El Mehiri	152	30	10	14	4
CFPA Khellil	194	30	10	16	6
CFPA Ras El Oued2	398	39	10	9	4
CFPA Hasnaoua	244	20	4	14	5
CFPA El Euch	133	25	6	13	7
CFPA BBA 4	692	78	11	13	3
CFPA El Achir	299	58	8	9	6
Ensemble	9 477	2 318	176	349	151

Source : Annuaire statistique de la DPAT, décembre 2016

Tableau 6 : Structure pédagogique à BBA

Années	2014-2015	2015-2016
Places pédagogiques	9 500	11 500
Lits d'hébergement	4 500	4 500

Source : Annuaire statistique de la DPAT, décembre 2016

On remarque que la région de BBA dispose de plusieurs centres de formation professionnelle (CFPA, INSFP) accueillant plusieurs stagiaires de sexe masculin ou féminin. Le fait le plus marquant en matière de formation professionnelle à BBA, c'est que le nombre de places pédagogiques disponibles augmente tel que montré dans le tableau (6) entre l'année 2014-2015 et 2015-2016. Cette disponibilité de places pédagogiques et la diversité des formations constituent, d'une part, une opportunité pour la catégorie des jeunes de se former et d'avoir une qualification pour espérer avoir un poste de travail, et d'autre part, une matière grise et un bassin d'emploi disponible pour le tissu d'entreprises local.

1.5. Les structures d'accueils et les infrastructures économiques de bases favorables à l'investissement à BBA

Les acteurs institutionnels en Algérie introduisent dans leur politique d'attractivité territoriale pour les investisseurs ; les zones industrielles et les zones d'activités. Il s'agit d'espaces aménagés par les pouvoirs publics dans le but d'accueillir les porteurs de projets d'investissement au sein de ces zones.

Tableau 7 : Etat des zones industrielles (ZI) de BBA

Zone industrielle	Date de création	Superficie En Km ²	Nombre de lots	Nombre de lots occupés	Nombre de lots inoccupés
ZI de BBA	1976	179	164	164	00
ZI de Mechta-Fatima	2016	382	365	259	106
ZI de Ras el oued	2015	134	164	89	75

Source : Document de la DIM de BBA, Avril 2017.

Tableau 8 : Nombre de zones d'activités commerciales (ZAC) de BBA

ZAC	Superficie	Date de création	Nombre de lots	
			Nombre	Superficie en Hectare
BBA 1	19.69	1987/10/10	146	15.05
BBA 2	9.51	1995/07/09	102	6.44
Medjana	14.25	1987/06/30	43	12
El Annacer	8.41	1989/04/27	43	5.81
Ain Taghrout	3.65	1987/10/31	16	2.67
El Hammadia	5.43	1989/01/09	54	3.23
Bir aissa	4.43	1989/09/27	43	2.63
Tassara	4.02	2000/02/22	97	2.37
Bordj Ghedir	8.54	1987/04/27	57	4.43
Ras El Ouaed	26.55	1981/10/19	239	15.84
El Mhir	88.57	2016	107	60.29
El Auch	99.34	2013	231	64
Mansoura	160.20	2013	241	91.6
Boutara Medjana	9.06	En cours de préparation	-	-
Total	461,65	-	1419	286,36

Source : Document de la DIM de BBA, Avril 2017.

Dans le cadre de la stabilité macro-économique que connaît le pays vers la fin des années 90 et durant les années 2000, les autorités publiques en particulier, celles de la wilaya de BBA se sont engagées à encourager et attirer les investisseurs privés à s'installer dans la région en

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

leur offrant plusieurs avantages ; l'allégement des procédures administratives avec des avantages fiscaux, financiers et les facilités d'accès au foncier industriel.

Notons qu'il existe 03 zones industrielles (ZI) et 13 zones d'activités commerciales (ZAC) dans la wilaya de BBA auxquelles se rajoute une perspective de création de 09 ZAC proposées par les services concernés. Ces zones d'activités commerciales sont situées dans les grandes agglomérations (Ras El Oued, Ain Tassara, Bordj Ghedir, El Anasser, Medjana, El Achir, Ain Taghrout, Sidi Embarek, El Hammadia et Mansourah)⁷.

En effet, la Zone Industrielle de Bordj Bou Arreridj créée en 1979 pour répondre aux besoins du 2ème plan quinquennal a été conçue et aménagée de manière à recevoir les investissements de grande envergure. Celle-ci s'étend sur une superficie de 200 ha. Compte tenu de la très forte demande de terrains à usage industriel formulée par des opérateurs économiques privés, la zone industrielle de Bordj Bou Arreridj a connu 05 opérations de densification des lots non attribués.

Suite à ces opérations, le nombre de lots est passé de 20 (soit 18 has) en sa date de création à 164 parcelles actuellement.

Dans le cadre du programme de réhabilitation des zones industrielles initié par les pouvoirs publics, la zone industrielle de BBA a bénéficié de deux opérations en 2001 et 2004.

- La tranche de 2001 d'un montant de 16.333.200 DA a permis de reprendre les voiries de deux densifications et la réfection du réseau de l'éclairage public et du canal d'assainissement des eaux pluviales.
- La tranche de 2004 d'un montant de 155.883.519,72 DA. Les opérations entreprises par cette tranche sont :
 - Réalisation de la clôture s'étendant sur 1,5 Km linéaire.
 - Reprise des voiries de l'artère principale et des densifications N° 03 et 04 avec pose de trottoirs et création de deux nouvelles voies.
 - Reprise du réseau d'assainissement des eaux usées.
 - Extension du réseau de l'éclairage public au niveau des voies nouvellement créées.
 - Extension du réseau d'alimentation en eau potable.
 - Réalisation d'un réservoir d'eau de 500 M3

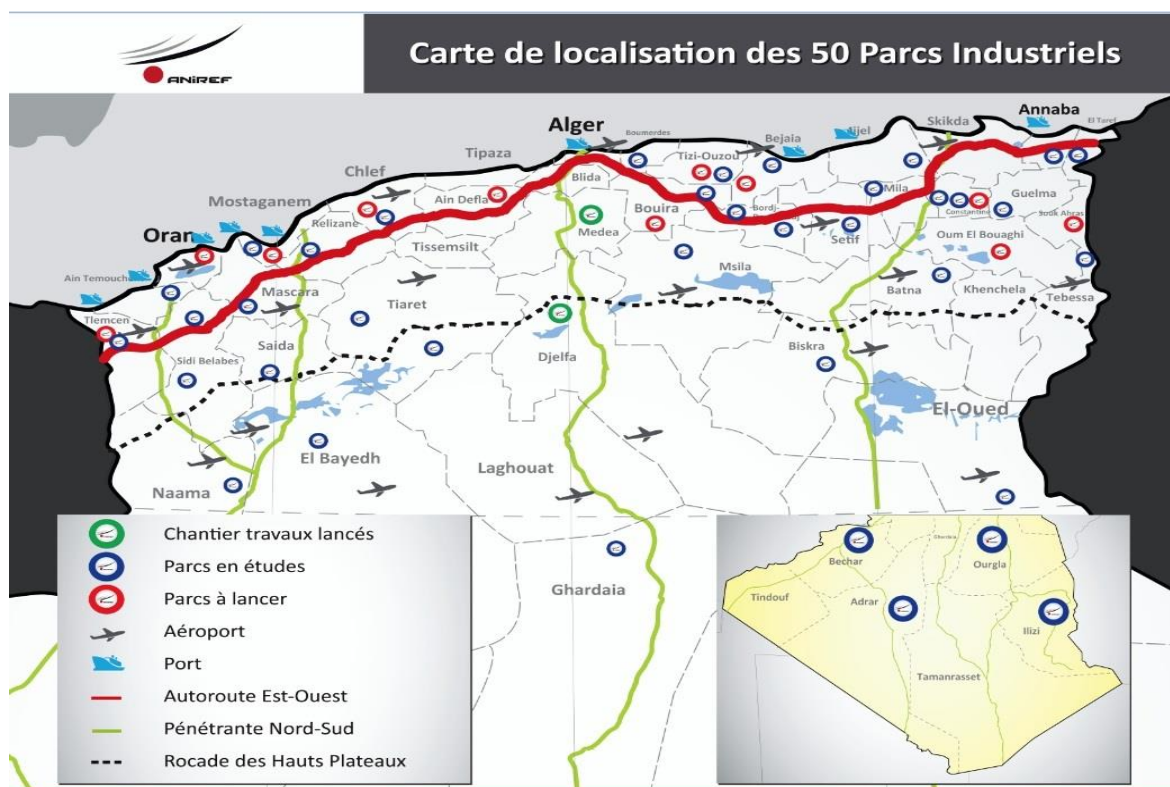
Dans une perspective de promouvoir l'investissement privé et de répondre aux attentes des investisseurs demandeurs d'assiettes foncières, le programme nationale de réalisation de

⁷ Document de la DIM de BBA, Avril 2017.

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

nouveaux parcs industriels initié par le ministère, fait abriter à la wilaya de BBA deux parcs industriels (voir la figure 6); l'un à Ras El Ouaed (134 h) qui est en étude et l'autre dans la commune d'El-Hammadia. Ce second parc industriel est créé au lieudit «Mechta-Fatima» sur un périmètre de plus de 382 ha répartie en 365 lots, et extensible jusqu'à 500 ha. Cette nouvelle zone industrielle sera traversée par la RN 45 reliant Bordj Bou Arreridj à M'sila et également traversée par la voie ferroviaire Bordj Bou Arreridj-M'sila.

Figure 6 : Carte nationale de localisation des 50 Parcs industriels



Source : <http://www.aniref.dz/>

1.5.1. Distribution du réseau routier par type

La wilaya de Bordj Bou Arreridj est considérée parmi les régions les plus dotées en matière d'infrastructures économiques notamment, routières. Le tableau 9 nous montre la distribution du réseau routier par type et longueur.

Tableau 9 : Typologie du réseau routier de BBA

Type	Longueur en Km	%
Réseau Autoroute	92,0	3,55
Réseau RN	304,2	11,75
Réseau CW	297,5	11,49
Réseau CC	1 895,6	73,21
Ensemble	2 589,3	100.00

Source : Annuaire statistique de la DPAT, Décembre 2016.

La wilaya de BBA a accumulé un réseau routier d'une longueur totale de 2 589,3 Km, qui est globalement en bon état, dont 92 Km d'autoroute, 304,2 km de route Nationale (RN), 297,5 Km de chemins de wilaya (CW) et 1895,6 Km de chemins communaux (CC). Dans le cadre des plans de la relance économique et du soutien à la croissance initiés par l'Etat (2000-2009), la wilaya de Bordj Bou Arreridj est touchée de 92 km par le mégaprojet de l'autoroute Est-Ouest. Ce dernier lui sera profitable, non seulement, par le fait qu'elle constituera le point de transit Est-Ouest, mais aussi par le fait qu'elle contribuera à l'amélioration et le renforcement de son réseau routier, qui va à son tour, jouer un rôle déterminant dans les échanges avec les grandes régions dynamiques du pays. Quant au réseau ferroviaire, la Wilaya de BBA est constituée actuellement par la seule voie Alger-Constantine d'une longueur de 103,3 Km. Avec la réalisation de la liaison Bordj Bou Arreridj - M'sila, dans le cadre du redéploiement du réseau ferroviaire national sur un linéaire de 55 Km, la situation connaîtra un essor appréciable pour le transport de voyageurs et de marchandises. Il est à signaler, par ailleurs, que le dédoublement de la voie entre Bordj Bou Arreridj et Sétif est achevé et opérationnel.

Très récemment, il y a eu la réalisation d'un port sec reliant directement BBA au port de Béjaïa par une voie ferrée, qui dessert les zones industrielles de BBA en matière de transport des conteneurs, notamment la nouvelle zone industrielle « mechetta-Fatima ». Cette infrastructure va contribuer amplement dans l'amélioration des activités liées à la logistique au sein des entreprises industrielles de la région, ainsi que la création de plusieurs postes d'emplois directs et indirects.

1.5.2. Le système financier et les dispositifs d'aide et de soutien à la création d'entreprise de la région de BBA

Dans le cadre de la nouvelle politique de l'Etat visant la promotion de l'entrepreneuriat privé et l'aide à la création d'emplois, plusieurs dispositifs d'aide et de soutien ont été créés à cet effet,

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

tels que l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) visant la tranche d'âge de 19-35 ans, la caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) visant la tranche d'âge de 30-50 ans, l'agence nationale de gestion du micro-crédit (ANGEM). A cela, s'ajoute l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI), toutes visant à promouvoir l'investissement privés et l'esprit d'entrepreneuriat tout en offrant aux porteurs de projets plusieurs avantages notamment ; fiscaux, parafiscaux, douaniers, ainsi que le financement par des crédits bonifiés et les facilités d'accès aux différents crédits bancaires.

Cet objectif visant la promotion de l'investissement privé ne peut être atteint que par un système financier et bancaire dense et efficace. En effet, après la libération du secteur bancaire et l'arrivée de plusieurs banques étrangères, en plus de celles existantes déjà (banques publiques), ces dernières ont joué un rôle moteur dans la promotion et le développement de l'investissement privé et la prolifération de la PME/PMI. La wilaya de BBA n'est pas en reste du pays, elle abrite tous les dispositifs d'aide et de soutien précédemment cités, ainsi que plusieurs banques publiques et privées.

❖ Les banques publiques :

- la Banque d'Agriculture et du Développement Rural (BADR) qui prend en charge des activités agricoles, ainsi que le secteur de l'agroalimentaire ;
- La Banque de Développement Local (BDL), elle est spécialisée dans le financement des entreprises locales ;
- La Banque Extérieur d'Algérie (BEA) qui est une banque spécialisée dans le financement du commerce extérieur ;
- La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance/ banque (CNEP-Banque) ;
- La Banque Nationale d'Algérie (BNA) ;
- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)

❖ **Les banques privées :** El Baraka banque, BANK ABC, Société générale, BNP Paris-bas, NATIXIS Banque

2. Evaluation des performances du tissu économique local ; quel impact sur le développement de la région de BBA

Le secteur industriel de la région de BBA, en particulier le secteur privé est en train de se frayer un chemin pour être réellement un instrument et un outil efficace au service du développement local et national. A partir de l'enquête de terrain et de la collecte des données que nous avons menée au niveau de la région de BBA, nous avons tenté de relever les différents secteurs d'activité, ainsi que la population des PME/PMI existantes dans ladite région.

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

Nous présenterons dans cette section, les principales caractéristiques relatives aux entreprises de la région de BBA (le nombre d'entreprises, leur répartition sectorielle, le nombre d'emplois créés).

2.1. Caractéristiques du tissu industriel de la région de BBA

Compte tenu des données disponibles au niveau des organismes publics locaux de BBA, les deux caractéristiques essentielles que nous avons pu mettre en évidence est la répartition sectorielle, ainsi que l'effectif employé dans chaque secteur d'activité.

Tableau 10 : Répartition des PME privées de BBA par secteurs d'activité au 31/12/2016

N° Secteur	Secteur	PME		Emplois	
		Nbre	%	Nbre	%
1	Agriculture	229	3,51	761	1,86
5	Mines et Carrières.	51	0,78	626	1,53
6	I.S.M.M.E.	175	2,68	1 106	2,71
7	Matériaux de Construction	777	11,92	2 521	6,18
8	Bâtiments et Travaux Publics - BTPH	4 240	65,05	19 957	48,90
9	Chimie et Plastique.	147	2,25	864	2,12
10	Industries agro-alimentaires.	318	4,87	1 504	3,69
11	Industrie du textile.	291	4,46	825	2,02
12	Industries des cuirs et chaussures.	22	0,33	71	0,17
13	Industries du bois et papier et imprimerie.	219	3,35	579	1,42
14	Industrie diverse.	37	0,57	73	0,18
15	Industrie Electronique / Electroménagère	12	0,18	5377	15,69
Total activités de production et industries		6518	100%	34264	100%
Diverses activités de services		PME		Emplois	
		Nbre	%	Nbre	%
01	Transports et communications.	1 600	25,33	2 215	18,57
02	Commerce	2 123	33,61	4 370	36,64
03	Hôtellerie et restauration et café	587	9,29	982	8,23
04	Services fournis aux entreprises	464	7,34	1 035	8,67
05	Services fournis aux ménages	1 407	22,27	2 043	17,13
06	Etablissements financiers	31	0,49	91	0,76
07	Affaires immobilières	15	0,23	70	0,58
08	Service pour la collectivité	89	1,40	1 119	9,38
Total		6316	100	11925	100

Source : Statistiques DIM, BBA 2017.

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

Le dépouillement et l'analyse des données collectées, qui ont débouché à l'élaboration du tableau 10 ont fait ressortir qu'en termes du nombre de PME, la part du lion revient à l'activité du BTPH et à l'industrie des matériaux de construction avec 4240 entreprises (65,05%) pour la première activité et 777 entreprises (11,92%) pour la seconde activité. Nous avons constaté aussi que l'industrie agro-alimentaire arrive en 2^{ème} position avec 318 unités représentant 4,87%, ensuite le secteur du textile avec 291 unités qui représente 4,46%. En terme du nombre, la position de l'industrie électronique/électroménagère, l'industrie sidérurgique et métallique, Chimie, Caoutchouc et Plastiques, l'industrie du Bois et Papier et divers autres activités est relativement moyenne ou faible avec des taux qui ne dépassent pas les 3,5 %.

Les diverses activités de services, notamment celles liées aux services fournis aux entreprises ainsi que le transport et communication qui sont sensés compléter et accompagner les activités industrielles sont non négligeables, avec 7,34% pour la première et 25,33% pour les seconds, du total des activités de services existantes.

Force est de constater à partir des annuaires statistiques de la DPAT et des statistiques de la direction de l'industrie et des mines que le secteur étatique occupe une place très faible dans tous les secteurs d'activités existants par rapport au secteur privé. En effet, il n'abrite que 06 entreprises tous secteurs d'activité confondus qui génèrent seulement 1028 postes d'emplois.

2.1.1. Poids de l'activité du BTPH, des Matériaux de construction et des I.A.A

Selon le tableau 10, on constate la suprématie de l'activité du BTPH (65,05%), de l'industrie des matériaux de construction (11,92%), et la part non négligeable de celle de l'agro-alimentaire (4,87%) et l'I.S.M.M.E (2,68%). L'importance relative de ces secteurs d'activités réside, notamment dans la création d'emplois et l'absorption du chômage, ils sont considérés comme des secteurs pourvoyeurs de postes d'emplois. Une des raisons qui peut être à l'origine du développement et de la diversification du tissu industriel privé de la région de BBA est la présence faible du secteur étatique avec seulement 06 unités industrielles (textile, semoulerie, papier emballage, ISMME). En plus de l'industrie chimique, de transformation et de l'usinage du plastique, des matériaux de construction, du papier d'emballage dans toutes ses qualités, des textiles, sidérurgique et métallique et bien d'autres créneaux, la région de Bordj Bou Arreridj s'est orientée également vers l'industrie agroalimentaire (semouleries, laiteries, biscuiteries, confiserie, limonaderies, etc.).

2.1.2. L'essor de l'industrie Electronique et Electroménagère à BBA et la création d'un technopôle

Après le désengagement de l'Etat, vers le début des années 90, de son monopole sur le marché des produits électroniques/électroménagers, des entrepreneurs de la région de BBA ont pris l'initiative de reprendre le secteur, en se lançant, pendant les années 90, dans l'importation de produits finis. Cependant, dans le but de limiter l'importation de ces produits, une loi a été promulguée en baissant les droits de douane à 5 % pour l'importation de produits semi-finis (dispositif douanier SKD et CKD). Ces mêmes entrepreneurs ont profité de cette aubaine pour installer des usines de montage en signant des contrats de partenariat avec des marques de renommée mondiale (SAMSUNG, PHILIPS, SONY).

Depuis pratiquement la fin des années 90 et début des années 2000, la région de BBA a connu un essor sans précédent, en matière de développement industriel, à travers notamment, une forte dynamique de création d'entreprises comme facteur à l'origine du classement de cette région comme pôle industriel de grande envergure. Cette région qui s'est lancée dans l'électronique /l'électroménager avec des entreprises qui ont fait un saut qualitatif leur permettant de franchir le cap des exportations de leurs produits, elle est devenue la capitale de l'électronique et de l'électroménager. La plupart des produits qui se trouvent sur le marché national (téléviseurs, réfrigérateurs, machines à laver, cuisinières four micro-onde ou climatiseurs) proviennent des usines de ladite région. Ainsi, à travers l'essor considérable qu'a connu BBA, dans le cadre de sa nouvelle politique industrielle, le ministère de l'Industrie et de la Promotion des Investissements, compte la transformer en zone industrielle intégrée et un technopôle en électronique/électroménager.

Tableau 11 : Les entreprises de l'industrie électronique / électroménagère de BBA

Raison sociale et statut juridique	Date de création	Effectif employé
SPA CONDOR ELECTRONICS	23/11/2002	3786
SARL ABABOU ELECTRONICS CRISTOR	01/01/1998	735
SARL LOTFI ELECTRONICS GEANT	12/11/2005	277
SARL SENTRAX TCL	24/01/1998	159
EURL ARCODYM MIDEA	01/04/2006	157
SARL UPAC ELECTRONICS	15/04/2000	115
SARL SOFREL COBRA	03/03/2007	53
SARL HANI ELECTRONICS	23/02/2004	38
SARL LAALAOUNA	05/02/2009	28
EURL TIC MAXTOR	01/06/2001	20
EURL BRAND ARINA	01/10/2007	07
EURL PACIFIC NEGOCE	05/12/1998	02
TOTAL		5377

Source : Notre enquête de terrain et Statistiques DIM, BBA 2017.

A travers quelques indicateurs relatifs à l'apport du secteur de l'électronique et électroménager au développement de la région de BBA. Nous examinerons ce dernier aspect par son impact sur la création d'emplois et la diversification des biens offerts sur le marché. En effet, l'électronique constitue par excellence, la nouvelle vocation de la région de Bordj Bou Arreridj avec des marques de renommée internationale (Philips, Samsung, Condor, Cristor). Selon le tableau 11, les entreprises de l'industrie Electronique et Electroménagère sont représentées par 12 unités privées. Bien que certaines initiatives aient déjà débuté depuis les années 1990, cette industrie s'est largement développée pratiquement, à partir du début des années 2000. L'analyse de la dynamique entrepreneuriale par type d'activité dans la région de BBA permet de dégager les constats suivants :

- L'industrie de l'Electronique a connu un grand essor dans la région de BBA.
- Le tissu industriel a tendance à se diversifier vers : l'industrie des matériaux de construction et BTPH, l'agro-alimentaire, chimie, caoutchou et plastique, sidérurgique et métallique, textile, cuir, Bois et papier.

3. Apport de la PME/PMI au développement de la région de BBA

S'inscrivant dans le sillage de la stratégie de libéralisation initiée par l'Etat algérien depuis le début des années 1990, l'entreprise de petite et moyenne dimension se voit occuper le centre d'intérêt des politiques publiques, tant au niveau local, qu'au niveau national. Dans le cas de la wilaya de BBA, et à partir de la décennie 90, le tissu industriel a connu un essor sans précédent, tant en quantité qu'en qualité. En outre, la PME/PMI a constitué un enjeu

stratégique pour l'Etat, le recours à ce type de structure a amorcé la lutte contre le chômage, le problème de désenclavement, l'augmentation des capacités de production et la diversification de la production. On s'intéresse donc ici, à l'influence que pourrait avoir, dans la région de BBA, l'important taux de création d'entreprises sur la création d'emplois.

3.1. L'Apport de la population de PME/PMI à la densification du tissu industriel local et à la création d'emploi

Il s'agit d'examiner le degré de diversification du tissu industriel de la région de BBA et son impact sur la création d'emplois.

La wilaya de BBA ne disposait que de 07 grandes entreprises publiques créées dans le cadre des programmes de l'Etat initiés dans les années 70 (industries industrialisantes), pendant que la présence du secteur privé était dérisoire. Ainsi, depuis le début des années 80, le modèle avait montré ses limites par un déséquilibre régional en matière d'activités économiques. Cet état de fait a conduit l'Etat à procéder à un changement de politique et de modèle. Dès lors, le secteur privé a émergé et a progressé d'année en année, il est représenté par 6518 PME/PMI réparties sur tout le territoire de la wilaya, alors que les entreprises publiques qui sont localisées dans la seule commune chef-lieu de BBA sont restées à 05 unités. Le tableau 10 montre la réussite du secteur privé en contribuant au développement de la région de BBA, notamment en matière de création d'emploi, de diversification et de densification de son tissu industriel. L'analyse des données recueillies nous a permis de repérer l'existence d'un dynamisme de création d'entreprises, aussi bien sur le plan d'emploi que sur le plan sectoriel. Le tissu industriel de BBA à lui seul, a contribué à la résorption du chômage en créant 34264 emplois, et auquel se rajoutent 11925 emplois qui reviennent aux différentes activités de services et commerces.

Ceci représente une amélioration remarquable par rapport aux périodes où prédominait le secteur public avec seulement 06 unités en créant près de 1028 emplois.

Sur le plan sectoriel, il faut relever également une représentativité plus ou moins éparse des différents secteurs, avec une forte présence du secteur du BTPH et des Matériaux de construction, et celui de l'agro-alimentaire comme précédemment soulevé. Ils génèrent respectivement 19957 emplois (48,90%) par le BTPH, 5377 emplois (15,69%) par I.E.E, 2521 emplois (6,18%) par M.C, 1504 emplois (3,69%) par l'IAA et enfin 1106 emplois (2,71%) par l'ISMME.

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

Toutefois, compte tenu du ratio du nombre d'emplois créés par rapport au nombre d'entreprises existantes dans le secteur, ce ratio nous donne un autre classement de ces secteurs en reversant complètement la donne pour reclasser les trois secteurs d'activités occupant les premières positions en matière d'entreprises créées en dernières positions. En effet, ils sont de loin les moins pourvoyeurs d'emplois devant le secteur de l'électronique/électroménager qui a pris un grand élan ces dernières années, avec 12 unités, générant ainsi 5377 emplois (soit 15,69% du total) et avec un ratio le plus important de 447,08 d'emplois par entreprise. Vient ensuite le secteur ISMME avec un ratio de 6,32 emplois / entreprise. Les autres secteurs présentent des ratios relativement faibles (moins de 05), mais arrivent à se classer en 3^{ème} position pour l'IAA et en 4^{ème} position pour le BTPH et en 5^{ème} position pour les matériaux de construction (soit des ratios de ; 4,72 ; 4,70 ; et 3,22 de manière respective).

Quoique qu'il en soit, la PME/PMI privée reste la structure de production qui a permis la densification et la diversification du tissu industriel de BBA par rapport aux périodes caractérisées par la prédominance du secteur public.

4. L'émergence des technopôles (clusters) en Algérie : état des lieux

Dans le but de construire une économie nationale viable basée sur un système industriel cohérent et intégré, l'Algérie au lendemain de son indépendance, avait entamé un grand chantier en lançant plusieurs programmes et politiques, ainsi que la promulgation de plusieurs textes de loi en faveur de l'investissement.

En effet, elle adopta pendant les années 70 une stratégie basée sur des industries lourdes, connues sous le nom des industries industrialisantes qui a servi comme référence théorique au processus d'industrialisation du pays, en ayant pour objectif la création d'un système industriel cohérent et intégré qui vise à diffuser à partir des pôles industriels vers d'autres régions ; la croissance, le progrès et le dynamisme.

L'analyse de la répartition spatiale des activités industrielles sur le territoire national fait apparaître jusqu'à la fin des années 90 et au début des années 2000, un déséquilibre régional en matière de répartition des activités économiques et un paysage industriel qui ne montre l'existence d'aucune forme d'organisation industrielle territorialisée ou une tendance vers les clusters ou technopôles. Cette faiblesse du tissu industriel existant jusque-là, peut s'expliquer par le phénomène du désengagement de l'Etat, en tant qu'investisseur dominant dans l'économie nationale et de la privatisation ou fermeture des entreprises publiques pendant les années 80 et 90.

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

Toutefois, le temps a montré les limites de cette stratégie (grandes industries) en obligeant les pouvoirs publics à revoir leur modèle par l'adoption d'une nouvelle politique axée sur l'entrepreneuriat privé et les PME.

Après quelques années, le phénomène de l'entrepreneuriat privé et la prolifération de la PME dans plusieurs régions du pays a fait, de certaines d'entre-elles, spontanément des agglomérations industrielles spécialisées dans plusieurs filières ou activités (agroalimentaires, électronique /électroménager, chimie, plastique et papier, etc.). S'agissant de l'industrie électronique/électroménagère à BBA, l'essor considérable qu'elle connaît ces dernières années, a attiré l'attention des autorités publiques (ministère de l'industrie) dans le cadre de sa nouvelle politique industrielle à transformer le territoire en zone industrielle intégrée à l'intérieur de laquelle va émerger un technopôle.

En effet, les autorités algériennes ont inscrit ce projet de lancement des pôles de compétitivité ou technopôles dans le but d'encadrer au mieux ces agglomérations industrielles qui émergent en les orientant vers les logiques technopolitaines. Dans ce cadre, elles se sont engagées en 2007 dans un projet de relance du secteur industriel, notamment lors des « assises nationales sur la stratégie industrielle ».

Ainsi, lors de ces assises, le ministère de l'industrie (MIDPI) a lancé une politique de soutien en faveur des PME, notamment le programme quinquennal (2010-2014) doté d'un crédit important destiné pour appuyer la création de 200 000 nouvelles PME d'une part, et de dynamiser 20 000 PME existantes déjà (programme de mise à niveau soutenu par l'Union européenne).

Dans ce contexte, plusieurs études ont identifié plusieurs secteurs d'activités prioritaires qui présentent des potentialités pour l'économie nationale et la nécessité d'en faire un tissu de PME industrielles cohérent et intégré. Dès lors, apparaît le concept de zone de développement industriel intégré (ZDII) donnant plus d'engouement des autorités publiques à l'idée de clusters.

Les premiers dispositifs ayant exprimés l'idée des technopôles en Algérie relèvent de la Loi n° 98-11 du 29 Rabie Ethani 1419 correspondant au 22 août 1998 portant loi d'Orientation et de Programme à Projection Quinquennale sur la Recherche Scientifique et le Développement Technologique 1998-2002. Ces technopôles sont conçus et considérés comme des dispositifs innovants visant à donner plus d'importance aux territoires ayant subi des reconfigurations par le processus de métropolisation ou d'industrialisation dense, ou

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

encore par la révision des modalités de planification urbaine et régionale (création de nouvelles villes).

Ainsi, lors de la préparation du Schéma national d'aménagement du territoire (SNAT 2030), le ministère chargé de l'aménagement du territoire a introduit la notion de pôle de compétitivité et de compétence (technopôles) qui prévoit le lancement d'ici 2030 de six technopôles. Ces derniers rassemblent, sur un même lieu ou en réseau sur plusieurs wilayas, des compétences diverses (centres de formation et de recherche, grandes entreprises de portage, PME, startups, etc.).

Le plan de création des zones industrielles intégrées (ZDII), ayant comme principal objectif l'association de plusieurs types d'acteurs et leur encouragement à créer des synergies, n'était jusqu'à présent, que des zones industrielles ou d'activités simples destinées à faciliter l'accueil et la localisation des entreprises, sans pour autant, aboutir à la création de synergies entre elles et avec les autres acteurs (centre de formation et de recherche, etc.).

4.1. La création de technopôles ; réalité et perspectives

L'émergence de ces formes de structuration et d'organisation industrielle (clusters, technopôles) est le résultat de la volonté de l'Etat par son intervention dans l'activité économique, après l'avoir confiée dans la majorité des secteurs pour le privé. Cette volonté de l'Etat s'est manifestée, ces dernières années, par des efforts considérables, en matière d'infrastructures routières, de transport, zones industrielles, etc. Cette politique des technopôles lancée en Algérie consiste à concevoir une voie pour le développement local à partir de l'extérieur ; c'est un développement qui se rapproche du « développement par le haut », dans la mesure où, cette fois-ci, la conception et le financement de l'instrument se fait par les hautes autorités mais qui sera porté par les acteurs locaux (entreprises locales, collectivités locales, université locale, etc.).

De ce point de vue, la problématique qui devrait se poser est celle de savoir si ces acteurs locaux, sensés porter ces projets, seront prédisposés à rejoindre la logique technopolitaine ? Les acteurs publics (collectivités locales), par leurs actions en matière d'offre et de développement des infrastructures d'accueil nécessaires et surtout en matière de sensibilisation, les acteurs de la recherche / formation quant à leur capacité à offrir des formations et des produits de la recherche qui répondent aux attentes du tissu économiques (adéquation formation / emploi, et recherche fondamentale / recherche appliquée). Ainsi,

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

toutes les actions et comportements d'acteurs susceptibles d'améliorer les capacités d'échanges collectifs et de coopération dans l'objectif de mettre ces actions en synergies collectives favorisant, ainsi les interrelations flexibles entre les acteurs économiques et ceux de la recherche-formation.

Cette question a été évoquée aussi pour les sous-traitants de l'automobile, tels que les constructeurs internationaux présent et les autorités publiques nationales ont affichés un grand intérêt à la création et au regroupement de ses sous-traitants qui favoriserait leur compétitivité, mais il n'en est pas le cas pour l'industrie électronique / électroménagère.

4.2. Utilité et fondements de la mise en place d'une politique technopolitaine nationale

La mise en place des technopôles en Algérie trouve toute une explication et un fondement dans plusieurs faits.

En effet, ce processus intervient dans un contexte marqué par une concurrence internationale accrue suite au processus de libéralisation de l'économie nationale entamé depuis la fin des années 90 et début des années 2000. Dans le but d'être plus compétitives et performantes, les entreprises algériennes se sont insérées dans plusieurs programmes de mise à niveau qui leur permettra de s'insérer dans ce processus d'ouverture de l'économie nationale.

Ainsi, les différentes mutations économiques et institutionnelles ayant marqué le pays, depuis les années 80, 90, devant une multitude d'acteurs économiques et de structures professionnelles impliquées, a conduit à la mise en place de la politique des technopôles visant à faire travailler ces institutions et les différents acteurs impliqués en synergie et faciliter, ainsi le développement de partenariats avec les firmes étrangères dans l'espoir de promouvoir une coopération scientifique et technique basée sur le transfert de savoir-faire et l'apprentissage.

La création de technopôles trouve toutes son importance également dans l'accompagnement des entreprises membres en matière de services d'assistance et d'appui nécessaire leur permettant d'assurer une certaine efficacité et compétitivité. Alors, les technopôles servent à dispenser et organiser divers services d'assistance notamment technique, scientifique, économique et stratégique aux acteurs impliqués. Il existe, parfois des potentiels appréciables en matière de savoir-faire (chercheurs, experts, laboratoires, etc.) mais qui sont peu ou pas exploités dans leurs compétences (absence de liaisons ou d'adéquation entre la recherche / formation et l'industrie). Les technopôles constituent des espaces de rencontre,

d'échange, de maillage des compétences scientifiques susceptibles de faire émerger des groupes de recherche et d'experts apportant leurs connaissances et savoir-faire pour solutionner les problématiques des entreprises et l'innovation pour contribuer ainsi, au développement d'une filière industrielle donnée.

4.3. Pôle de compétitivité au centre de la politique nationale d'aménagement du territoire et de la stratégie industrielle

Les pôles de compétitivité constituent un des objectifs de la politique nationale d'aménagement du territoire. Ils visent la convergence entre la stratégie industrielle et le schéma national d'aménagement du territoire « SNAT 2030 » notamment, en matière d'équilibre régional en termes de développement.

Dans une communication du ministère de l'aménagement du territoire, de l'environnement et du tourisme (2007), il est retenu une démarche par une approche multicritères qui consiste à :

- Repérer / développer les noyaux de recherche de haut niveau (Identification des domaines)
- Repérer les PME-PMI actives dans ces domaines et les grandes entreprises de portage
- Croiser les données, ensuite proposer les premiers pôles

Cette approche a permis d'identifier six (06) pôles de compétitivité :

- Alger – Sidi abdellah – Bouinan
- Oran – Mostaganem – Sidi Bel Abbès – Tlemcen
- Constantine – Annaba – Skikda
- Sétif – Béjaia – **Bordj Bou Arréridj** – M'sila
- Ouargla – Hassi Messaoud – Ghardaia
- Médéa – Boughezoul – Laghouat

Il s'agit de privilégier une démarche volontariste de l'Etat fondée sur la concertation entre les différents acteurs, à plusieurs niveaux (locale, régionale et nationale). Elle n'est ni Bottom-up (bas en haut), comme le modèle de la Silicon Valley, ni Top-down (haut en bas) comme le modèle d'appel à projets en France (MATE, 2007).

Dans ce sens, une prise de conscience de la part les autorités publiques algériennes fait que les modèles américains et français ne peuvent s'appliquer dans le contexte algérien que si une approche mixte (Up-down) de type horizontal, synergétique, coopérative et responsable sera mise en œuvre par les différents acteurs se situant au niveau local et national.

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

Cependant, cette prise de conscience est-elle opérationnalisée sur le terrain en fédérant les acteurs du territoire, en l'occurrence ; les entreprises, les associations d'entreprises et les institutions de la recherche et formation à travailler en synergie et à réfléchir ensemble sur la conception d'une forme d'organisation territoriale qui sera adaptée au contexte national ou local ?

Le premier responsable du gouvernement (Ouyahia. A), a déclaré le 11 mars 2009, que la nouvelle stratégie industrielle est un projet qui n'était pas fiable et qui a « beaucoup plus fait l'objet de communication que d'action. Elle n'a jamais été adoptée par le conseil des ministres » (Gnier. CF Ch., cité dans Ouchichi, 2014).

Or, il faut noter que la mise en réseau des différents acteurs institutionnels et économiques requiert pour l'obtention de leur adhésion un processus de sensibilisation, de dialogue et de partenariat continu.

Si le premier acteur de la stratégie industrielle et des pôles de compétitivité (en l'occurrence l'Etat avec ses différentes instances) affiche son hésitation et prend du recul quant à son adoption, quand-est-il de l'adhésion des autres acteurs privés (entreprises) ?

4.4. Un contexte institutionnel favorable à l'émergence d'une industrie de montage à BBA : le régime SKD et CKD

Dans le but de mettre en place une base industrielle dans plusieurs secteurs d'activités industrielles (électronique / électroménager, etc.), les autorités publiques algériennes ont mis en place, en 2000, le dispositif SKD/CKD. En effet, à travers ces dispositifs, des avantages fiscaux et douaniers ont été accordés aux opérateurs économiques dans le but de faire naître des filières industrielles, par le développement de la production et la sous-traitance industrielle nationale et aider ces opérateurs à améliorer le taux d'intégration de leurs produits.

Comme nous l'avons déjà constaté à travers l'analyse du tissu d'entreprises locales à BBA, le contexte de la mise en place des dispositifs SKD/CKD a favorisé largement l'émergence de ce secteur électronique / électroménager à BBA. En effet, les dates de création de la majorité de ces entreprises coïncident avec la mise en place de ce dispositif durant la période des années 2000.

Le dispositif SKD appelé « Semi Knocked Down », à l'origine est mis en place par l'Etat dans le but de pouvoir lancer une industrie locale de montage de produits et pouvoir se lancer dans la fabrication / conception après avoir acquis une certaine expérience auprès des

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

entreprises étrangères partenaires (transfert de savoir-faire et connaissances pour améliorer le taux d'intégration de ces produits). Le SKD donne droit, pendant une période de temps limitée, pour une entreprise d'importer de l'étranger des produits partiellement assemblés.

Le dispositif CKD « Completely Knocked Down », consiste en l'importation de produits en pièces détachées nécessaires pour l'assemblage d'un produit finis localement. Toutefois, l'opérateur local est censé rajouter des pièces ou composants fabriqués localement pour justifier une amélioration du taux d'intégration de ses produits.

Une entreprise qui bénéficie du régime SKD pour la période fixée par les autorités publiques doit impérativement passer au régime CKD en faisant un saut qualitatif par l'amélioration du taux d'intégration de ses produits (voir l'art. 88 de la loi de Finance 2017). Il s'agit dans ce cadre, de fabriquer au moins, une pièce qui rentre dans le montage du produit finis localement.

Cette obligation permet non seulement le transfert de savoir-faire et connaissances des entreprises étrangères vers les entreprises nationales, mais aussi le passage d'une industrie de montage vers une industrie de conception et le développement de la sous-traitance locale. Ces derniers aspects nous les aborderons dans les développements du chapitre suivant portant analyse des résultats de l'enquête auprès des entreprises locales de BBA, les logiques de fonctionnement de cette population d'entreprises, quant à l'existence de complémentarités (commerciales ou industrielles ou de recherche et développement) comme un des résultats escomptés de ces derniers dispositifs.

Conclusion au chapitre

Après l'échec de l'expérience des industries industrialisantes des années 70-80, pour trouver un autre mode de développement, l'Algérie a changé complètement de modèle en axant sa stratégie sur l'entrepreneuriat privé et les PME. Pour pouvoir mener à bien cette nouvelle stratégie, un grand chantier a été lancé pour préparer un terrain propice à la création d'entreprises (textes de lois, dispositifs d'aides, crédits bancaires, aménagement de plusieurs zones industrielles, etc.).

Ce chapitre nous a permis de constater que la région de Bordj Bou Arreridj, enregistre depuis pratiquement le début des années 2000 un essor sans précédent en matière de dynamique industrielle et entrepreneuriale qui la place parmi les premières wilayas à l'échelle nationale.

Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle

Cette région faisant partie des territoires pré-identifiés par les autorités publiques dans le cadre de la nouvelle stratégie industrielle et le Schéma national d'aménagement du territoire « SNAT2030 » pour abriter le projet de création du technopôle dans l'électronique et l'électroménager présente plusieurs potentialités.

Elle est classée au rang d'un pôle industriel de grande envergure, vue l'attractivité d'un tissu industriel dense et diversifié avec des marques mondiales (Samsung, Philips, Sony, etc.). En outre, l'importance des infrastructures économiques d'accueil et des réseaux de transport ont fait d'elle une région attractive aux investisseurs vue l'existence de plusieurs zones industrielles et zones d'activités, réseaux routier et autoroutier dense, chemin de fer, etc.

Ainsi, ses potentialités en formation et en recherche et développement à travers les nombreux instituts, centres de formation et l'université dont elle dispose font d'elle une région disposant d'un véritable marché du travail (main d'œuvre qualifiée) pour les entreprises souhaitant s'y installer.

En effet, les offres de formation spécialisées au sein des centres de formation professionnelle ou à l'université constituent aussi, un véritable avantage de cette région à offrir pour les entreprises, notamment de l'industrie électronique et l'électroménagère qui a trouvé un bassin d'emploi propice à son développement.

Chapitre V
Approche méthodologie de l'analyse des
données et résultats de l'enquête de terrain

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

Introduction au chapitre

Il est nécessaire de rappeler que l'objectif principal de notre travail est de comprendre, d'une part, les logiques ou les stratégies des entreprises locales en matière de localisation, ainsi que leur niveau de participation collective à la construction du territoire de BBA. D'autre part, les logiques des autres acteurs locaux avec les entreprises locales (université et centre recherche, acteurs institutionnels, organisations professionnelles, etc.) en matière d'implication à l'émergence d'un technopôle à BBA.

La vision que nous allons explorer pour répondre à notre problématique de recherche et atteindre ainsi, nos objectifs serait celle liée aux conditions d'émergence d'un technopôle par la concentration d'un certain nombre d'acteurs (économiques, institutionnels, et organisations, etc.) sur le territoire local créant ainsi, par leur proximité géographique, une proximité organisationnelle, industrielle (réseaux, synergies, etc.) et puis, une proximité institutionnelle.

Des travaux ont déjà été entrepris par plusieurs chercheurs pour tenter de comprendre le phénomène technopolitain en Algérie et sa démarche de mise en œuvre par les autorités publiques (Gardelle L., Droff J., et Nafaa A., 2015 ; Nafaa A., Chitti M., et Djeflat A., 2017). Ces derniers se sont intéressés à la création du technopôle en « TIC » de Sidi Abdellah (Alger) comme expérience de création ex nihilo, de manière « volontariste » par l'Etat. Ils ont conclu dans leurs travaux que les résultats atteints par le technopôle (Cyberparc) sont loin des objectifs escomptés. Pour eux, Sidi Abdellah est connu beaucoup plus comme un interminable chantier immobilier au sein duquel les services d'une organisation en technopôle sont quasi-inexistants. A ce titre, une étude du CREAD (2017) rajoute aussi qu'un objectif important assigné au technopôle est loin d'être atteint et ce, en réunissant dans un espace de proximité des opérateurs du même secteur d'activité pour qu'ils s'organisent en réseau.

Mais, dans le contexte algérien, les recherches universitaires sur des expériences d'industrialisation naturelles et les projets de création de technopôles à partir des formes d'agglomérations industrielles spontanées sont rares. Ainsi, le projet de création du technopôle en électronique /électroménager à BBA ainsi que la dynamique territoriale et

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

industrielle connue, ces dernières années, par ce territoire s'inscrivent dans ce sillage et constituent un axe de recherche très récent et peu défriché.

La vision traditionnelle du développement et de la dynamique territoriale a été mise en évidence dans une suite de travaux de recherche antérieurs en tentants d'évaluer l'impact de la dynamique entrepreneuriale sur le développement du territoire de BBA (Amghar, M. 2009). Ces travaux, en faisant référence aux facteurs de développement économiques traditionnels, un impact positif a été relevé notamment en matière d'évolution du nombre d'entreprises créées, de l'emploi, la diversification des secteurs d'activité et l'offre de produits et services divers, etc., notamment avec la nouvelle vocation de ce territoire en matière d'industries électroniques / électroménagère (Amghar, M. 2009). De ce constat, le territoire de BBA a été pré-identifié par les autorités publiques à abriter le futur technopôle en I.E.E

Dans notre recherche actuelle, il est primordial, dans toute démarche de mise en place d'une organisation technopolitaine, de partir du terrain, en faisant un diagnostic territorial sur le fonctionnement des acteurs locaux, de saisir la nature et le contenu des relations existantes entre eux, l'identification des besoins des entreprises, et ce, dans le but d'identifier les leviers d'actions sur lesquels devraient se baser les acteurs publics et privés dans la mise en place de conditions favorables à l'émergence du technopôle.

Dans le cadre de ce chapitre, il sera question dans un premier temps, de présenter la méthodologie de l'enquête, ainsi que ses objectifs, l'utilité du questionnaire et le guide d'entretien qui nous ont servi comme principaux outils méthodologique dans la réalisation de notre travail de terrain. Dans ce cadre, nous nous attarderons à présenter le questionnaire et la mise en évidence de la pertinence de chaque rubrique de questionnement, les étapes ainsi que les conditions de réalisation de l'enquête de terrain (étapes et déroulement de l'enquête ainsi que les difficultés rencontrées).

Dans un second temps, nous présenterons le choix et la taille de notre échantillon d'étude ainsi que la présentation des données de l'enquête, et les techniques statistiques et outils informatiques mobilisés dans le traitement, l'analyse et l'interprétation des résultats.

1. Présentation de la démarche méthodologique

1.1. Le choix de l'approche méthodologique

Dans l'identification et l'analyse des modes d'organisation territoriale de la production (clusters, STP), la littérature spécialisée a mis en évidence deux approches complémentaires dans lesquelles nous inscrivons notre travail de terrain au niveau de BBA.

Il s'agit de l'approche « Top-down » ou descendante, qui se base dans l'analyse sur une démarche qui parte d'en haut vers le bas, en se basant le plus souvent sur des données quantitatives pour déduire la structure industrielle d'un territoire, de mesurer l'impact de ces systèmes territoriaux de production sur l'économie nationale.

La seconde approche appelée « Bottom-up » qui est une approche beaucoup plus micro-économique qui s'intéresse à l'examen du fonctionnement interne du cluster et les relations entre les entreprises sur un territoire donné en se basant sur des données qualitatives à travers notamment des enquêtes, des entretiens et des études de cas (Lartigue et Soulard, 2008).

Il se trouve que ces deux approches sont complémentaires dans la mesure où la première sert à identifier, et la seconde à approfondir l'étude de la structure du tissu d'entreprises.

Plusieurs expériences de par le monde sur les districts ou clusters témoignent de l'utilité de la seconde approche. En effet, parmi ces expériences nous citons, les travaux de Marshall sur les districts industriels dont les fondements étaient liés, beaucoup plus, à des observations directes des comportements des entreprises en Angleterre qu'à des analyses purement statistiques. La réactualisation des travaux de Marshall par les italiens à travers les districts industriels italiens est le résultat de l'étude du comportement d'un réseau de petites et moyennes entreprises et les divers acteurs institutionnels, créés dans le but de les accompagner (Piore et Sabel, 1984).

Par ailleurs, compte tenu de notre contexte d'étude, nous avons suivi une démarche basée au préalable sur la formulation d'une problématique et d'hypothèses et puis leur vérification à partir des données recueillies moyennant un questionnaire d'enquête. Cependant, pour compléter les informations du questionnaire, un guide d'entretien a été préparé pour mieux comprendre les comportements et attitudes observés auprès des personnes enquêtées. Cette approche a nécessité la conjugaison en même temps d'une approche quantitative et qualitative ; c'est une approche mixte, qui s'inscrit dans une démarche hypothético-déductive et ce dans la mesure où, d'une part, notre questionnaire a été formulé et déduit de nos questions et hypothèses de recherche, et d'autre part, cette enquête va nous permettre d'induire des faits réels.

1.2. Les objectifs de l'enquête

L'objectif de notre enquête est de collecter, dans un premier temps, les informations relatives au secteur de l'électronique et l'électroménager et son poids dans le tissu industriel de BBA. Dans ce cadre, il s'agit de mesurer son impact sur le plan socio-économique sur la région (voir chapitre (IV)). Dans un second temps, il était question de compléter cette étude statistique par l'étude des stratégies de localisation des entreprises locales de ce secteur, en matière de choix du site et de l'activité, ainsi que l'étude de leurs comportements et logique de fonctionnement au sein du milieu local d'insertion (relations inter-entreprises, relations entreprises-acteurs locaux, synergies, etc.).

Les objectifs principaux de cette enquête résident en l'identification des acteurs locaux susceptibles de structurer et d'offrir les conditions nécessaires pour enclencher une démarche technopolitaine. Dans ce cadre, il y a lieu d'identifier les caractéristiques des entreprises et des entrepreneurs, les autres acteurs locaux, aussi bien de la recherche et formation, que ceux institutionnels, l'identification des différents types de relations existants entre ces acteurs (relations commerciales / industrielles de sous-traitance, relations de recherche et formation, etc.) ainsi que leurs comportements au sein du territoire local de BBA.

1.3. Le questionnaire et le guide d'entretien : contenu et structure

Comme l'indique toute organisation technopolitaine, les acteurs locaux ayant fait l'objet de notre étude de terrain sont de quatre types :

- Les acteurs institutionnels publics : ils sont représentés par la direction de l'industrie et des mines, la société de gestion immobilière de BBA, la DPAT ;
- Les acteurs de la recherche et formation : ils sont représentés par l'université de BBA avec ses structures de recherche et formation, le CERTIC, le centre de formation professionnel de BBA.
- Les structures d'organisation professionnelle : elles sont représentées par le Forum des Chefs d'entreprises (FCE – Bureau de BBA) et l'association des investisseurs privés de BBA
- Les acteurs économiques : il s'agit d'entreprises locales appartenant à l'industrie électronique / électroménagère et certaines d'autres activités industrielles complémentaires (emballage papier et plastique, transport et maintenance).

Pour mener à bien l'enquête de terrain, nous avons opté pour une enquête par questionnaire auprès d'un échantillon d'entreprises localisées à Bordj Bou Arreridj. Il s'agit d'un

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

échantillon constitué de 20 entreprises qui couvrent diverses activités industrielles ou de services aux entreprises complémentaires susceptibles d'enclencher une dynamique technopolitaine (industrie électronique-électroménagère, industrie d'emballage papier et plastique / polystyrène, maintenance industrielle et transport).

A cet effet, nous avons élaboré un questionnaire scindé en cinq sections, comprenant 52 questions pour la majorité à choix multiple, et certaines d'autres sont des questions à répondre par « Oui » ou « Non » (cf. annexe 1). Il comprend divers aspects relatifs aux entreprises, leur identité, le profil du créateur de l'entreprise, leurs modes d'organisation, leurs relations avec le territoire et ses acteurs. Ces questions nous les avons posées de façon à orienter les personnes interrogées vers des réponses claires et directes à notre problématique de recherche. Il s'agit de :

- Identification de l'entreprise
- Profil du créateur de l'entreprise
- Facteurs de localisation, choix du secteur d'activité et origine des facteurs de production
- Entreprise, activité de recherche et développement et technopôle : les relations inter-acteurs locaux
- La gouvernance du tissu industriel et mode de coordination / régulation

Cependant, dans le but de compléter certaines informations relatives aux entreprises et recueillir leurs appréhensions quant à leur disposition au lancement dudit technopôle ainsi que leur attitude vis-à-vis des autres entreprises locales, concurrentes ou susceptibles d'être coopérantes dans leur activité, nous avons assisté, par des entretiens directifs et semi-directifs (guide d'entretien), les responsables d'entreprises dans le renseignement du questionnaire.

L'utilité et la pertinence de chaque rubrique du questionnaire se présente comme suit :

➤ **Identification et caractéristiques de l'entreprise**

Cette section est réservée aux données d'ordre général dont l'objectif est de nous permettre, d'identifier l'entreprise enquêtée (sa raison sociale, sa date de création, son statut juridique, etc.) ainsi que l'évolution de son effectif employé par catégories socio-professionnelles.

La connaissance de ces informations sera utile dans l'interprétation et l'analyse des autres variables notamment dans l'identification des groupes d'entreprises homogènes selon leurs motivations, stratégies et attentes.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

➤ **Profil du créateur de l'entreprise**

L'existence de cette section se justifie par le fait que l'entrepreneur est l'acteur responsable de toutes les décisions. Elle a pour but de voir quelles sont les qualifications du créateur de l'entreprise, son origine, les ambitions et les raisons réelles ayant poussé l'entrepreneur à la création de son entreprise. Il s'agit de saisir l'impact du profil de l'entrepreneur sur son comportement au sein de la population d'entreprises et la dynamique industrielle et territoriale à BBA.

➤ **Stratégies de localisation et provenance des facteurs de production / interactions des acteurs locaux**

Cette section s'interroge sur les facteurs ayant présidé le choix du secteur d'activité et de la région d'implantation, ainsi que sur l'origine des facteurs de production (matières premières, produits semi-finis et emballages, main d'œuvre). Pour ce faire, nous avons essayé d'étudier les différents déterminants susceptibles d'influencer l'entreprise dans ses stratégies de localisation et ce, en mettant en évidence les différentes formes de proximités (entreprises complémentaires en amont ou en aval ou similaires, existence d'un savoir-faire, disponibilité du foncier, etc.).

Il s'agit d'examiner la logique qui prédomine au sein du territoire local : s'agit-il d'une logique de construction territoriale par les réseaux d'échange et de synergie ou d'une logique de prédation et d'occupation de l'espace industrielle (logique de localisation et disponibilité du foncier industriel) ?

➤ **Entreprises, activité de Recherche & Développement et technopôle : les relations inter-acteurs locaux**

Etudier les processus de création des dynamiques technopolitaines, c'est analyser le degré d'innovation et de recherche / développement des entreprises, les aspects organisationnels et relationnels du triptyque d'acteurs locaux : entreprises-université-acteurs institutionnels. Le fondement majeur de la nouvelle organisation industrielle en technopôles ou pôles de compétitivité en Algérie est la promotion de la recherche appliquée et le développement technologique par l'innovation au sein des entreprises, pour renforcer leur compétitivité et celle des territoires qui les abritent.

A cet effet, parmi les aspects par lesquelles s'appréhendent la dynamique d'émergence technopolitaine, nous nous sommes basés, dans cette rubrique à étudier, d'une part, le degré de disposition des entreprises pour la recherche et développement (et à l'innovation), leur

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

degré de connaissance sur le projet de création du technopôle, sa création et leur implication dans ce projet, ainsi que leurs attentes du future technopôle.

D'autre part, il s'agit de la création de synergies inter-acteurs locaux, à travers les relations de synergie inter-entreprises locales du secteur électronique-électroménager et entre ces dernières avec d'autres entreprises dont l'activité serait complémentaire et aussi avec les autres acteurs locaux (université, centre de formation professionnel, structures organisationnelles, acteurs publics, etc.). Pour cela, cette section vise essentiellement à appréhender le degré d'implication et d'ouverture des entreprises sur leur milieu local d'insertion qui pourrait constituer le facteur d'émergence d'un technopôle dans la région de BBA. Aussi, elle sert à appréhender la position des acteurs économiques quant à la création du technopôle, ainsi que l'identification de leurs attentes de cette nouvelle structure d'organisation.

➤ La gouvernance du tissu industriel et mode de coordination / régulation

Les questions portant cette rubrique concernant la gouvernance et le mode de coordination et régulation au sein du tissu industriel vise à identifier, d'abord, si une structure ou un acteur qui est appelé à jouer ce rôle existe ou non, ainsi que les insuffisances ou attentes que les entreprises souhaitent satisfaire.

Un guide d'entretien a été élaboré aussi pour pouvoir toucher les autres acteurs locaux susceptibles d'être impliqués dans la structure et l'émergence du technopôle à BBA, à savoir ; l'université de BBA (acteur de la recherche et formation), le CERTIC, le Forum des chefs d'entreprises (voir annexes 2 et 3).

1.4. Choix de la région de BBA

Notre thème et le choix de la région de BBA n'était pas un choix fortuit. Il s'inscrit dans le cadre de la nouvelle politique industrielle de l'Etat, à travers laquelle une restructuration du paysage industriel du pays était prévue, en lançant plusieurs projets de création de parcs industriels et la volonté de promouvoir plusieurs types d'industries. La région de BBA a été pré-identifiée dans le Schéma National d'Aménagement du Territoire « SNAT 2025 » pour abriter un technopôle (pôle de compétitivité) dans l'électronique et l'électroménager.

1.5. Déroulement de l'enquête et de la collecte des données et difficultés rencontrées

L'enquête s'est déroulée sur une période d'un an (du mois de Mai 2016 au mois de Juin 2017). Elle a débuté par un travail de recherche et de recueil des données auprès de différents organismes publics (la direction de l'industrie et des mines, la CNAS et la direction de la

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

planification et de l'aménagement du territoire de BBA). Le choix de ces organismes d'accueil est motivé par une seule raison qui est la disponibilité des données concernant la population des PME/PMI de la région de BBA. Cette phase nous a servis dans l'identification de la population d'entreprises de la région de BBA, ainsi que dans la construction de l'échantillon de notre enquête.

L'enquête auprès de ces entreprises de l'échantillon n'a pas été facile pour de multiples raisons entre autres ; l'éloignement de la région et les difficultés rencontrées auprès des entreprises enquêtées, quant à leur participation à notre enquête.

En somme, la plus grande difficulté résidait dans la distribution des questionnaires et l'implication des répondants (responsables d'entreprises) dans le travail d'enquête (l'accès à l'information). Deux faits sont à l'origine de cette difficulté. Le premier est la non perception de façon convaincue de l'utilité du travail par les enquêtés. Le second est lié à la culture de méfiance et de repli sur soi qui caractérisent ces entrepreneurs et les acteurs concernés. Les données statistiques relatives aux entreprises sont insuffisantes ou parfois incompatibles (touchées par des biais) entre un organisme et un autre.

Au terme de notre enquête de terrain, nous avons pu distribuer 32 questionnaires auprès des entreprises de l'industrie électronique/électroménagère et auprès d'autres entreprises dont leurs activités seraient complémentaires avec celle de la première catégorie (la fabrication de produits d'emballage /polystyrène, de service de transport et de maintenance industrielle). Sur les 32 questionnaires distribués, nous avons pu récupérer seulement 20 questionnaires exploitables.

Dans la plupart des cas, nous avons nous même distribué le questionnaire (soit 18) où nous avons même assisté les répondants dans leurs réponses et avons mené, en même temps, quelques entretiens directifs et semi directifs avec les responsables d'entreprises concernées (environ 30 minutes en moyenne). Pour le reste des questionnaires (soit 07), nous avons chargé un responsable d'un organisme public en relation avec les entreprises. Les 07 questionnaires restants, certains sont inexploitable et certains d'autres n'ont pas été retourné par leurs destinataires.

Outre les difficultés liées à la réalisation de l'enquête par questionnaire auprès des entreprises locales concernées, d'autres embuches résident aussi dans la collecte des données et d'informations concernant le projet du lancement dudit technopôle à BBA. Il s'agit notamment, des différents organismes centrales concernés ; ministère de l'industrie et de

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

l'investissement, l'agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques (ANPT). Par manque de confiance aux universitaires, ces derniers ne diffusent aucune information concernant les difficultés du lancement ou de blocage de ces projets de technopôles, exception faite du cyber parc de sidi Abdellah (Alger) qui a vu le jour, mais qui traverse plusieurs difficultés. Leurs sites internet sont quasi-vide mais à part une cartographie des parcs technologiques prévus au niveau national, ou une présentation simple de leurs organismes, leurs objectifs et missions, etc.

1.6. Le mode d'administration du questionnaire

Nous avons opté, dans la plupart des cas, pour un questionnaire direct (auto-administré), et dans le souci de recueillir les appréhensions des entrepreneurs et de les assister dans le remplissage des questionnaires, notamment pour ceux qui n'ont pas pu saisir facilement le contenu du questionnaire, ce dernier était accompagné d'entretien directifs ou semi-directif. Néanmoins, dans d'autre cas, et vu l'indisponibilité des responsables, nous étions obligés de charger une personne pour distribuer et récupérer les questionnaires.

1.7. La taille et la structure de l'échantillon étudié

1.7.1. La taille et la structure de l'échantillon global

L'enquête a porté au départ sur un échantillon total de 32 entreprises couvrant en plus de l'industrie électronique/électroménagère, d'autres entreprises dont l'activité jugée complémentaire avec la première.

Pour les industries électroniques / électroménagères le choix de l'échantillon porte sur le même nombre d'entreprises de la population statistique existante (12 entreprises). Pour le reste des activités jugées complémentaires avec la première, nous avons opté pour la méthode aléatoire pour en extraire au final 08 entreprises.

- Pour l'industrie électronique / électroménagère, nous avons tenté d'impliquer par notre questionnaire toutes ces entreprises. Cependant, certaines entreprises n'ont pas répondu à l'ensemble des questions et aussi n'ont pas voulu accepter l'organisation des entretiens. Le nombre de questionnaire distribués était de 12 que nous avons pu récupérer en totalité.

- Pour le reste des activités que nous avons jugées utile de les intégrer dans notre échantillon d'enquête et tirées de façon aléatoire, elles portent sur des activités complémentaires avec le secteur électronique/électroménager et qui sont susceptibles d'enclencher une dynamique de réseaux relationnelle (industrie d'emballage papier, plastique, polystyrène, service de maintenance industrielle, transport). Sur ces activités, nous avons distribué 20 questionnaires et nous n'avons pu récupérer que 08 exploitables.

Tableau 12 : Taille et structure de l'échantillon des entreprises enquêtées au niveau de BBA

Secteur d'activité	Nombre d'entreprises enquêtées	Pourcentage (%)
Industrie électronique et électroménagère	12	60 %
Industrie d'emballage (papier, plastique, polystyrène)	05	25 %
Services (transport, maintenance)	03	15 %
Total	20	100%

Source : Notre enquête de terrain à BBA, 2016/2017.

1.7.2. Présentation de l'échantillon étudié de l'industrie électronique / électroménagère

Avant d'entamer l'analyse des résultats de notre enquête de terrain, il sera utile de présenter les différentes caractéristiques de notre échantillon. Ce dernier est constitué de 20 entreprises couvrant diverses activités industrielles et de services complémentaires privés, localisées dans la région de BBA. Il s'agit de 12 entreprises de l'industrie électronique / électroménagère, de 05 entreprises de l'industrie d'emballage (papier et plastique), de 03 entreprises de services aux entreprises (une de transport et l'autre de maintenance industrielle).

Tableau 13 : Répartition des entreprises enquêtées de l'industrie électronique / électroménagère selon la date de création et l'effectif employé

Raison sociale	Date de création	Effectif
SPA CONDOR ELECTRONICS	2002	3786
SARL ABABOU ELECTRONICS PHILIPS « CRISTOR »	1988	735
SARL LOTFI ELECTRNICS « GEANT »	2005	277
SARL SENTRAX	1998	159
EURL ARCODYM « MEDEA »	2006	157
SARL UPAC ELECTRNICS	2000	115
SARL SOFREL « COBRA »	2007	53
SARL HANI ELECTRONICS	2005	38
SARL LAALAOUNA	2009	28
EURL TIC « MAXTOR »	2001	20
EURL BRAND ARINA	2005	7
EURL PACIFIC NEGOCE	1998	2
Total		5377

Source : Statistiques DIM, BBA, Avril 2017.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

La population d'entreprises du secteur électronique /électroménager est constituée de cinq entreprises classées dans la catégorie de taille moyenne, dont l'effectif est compris entre (50-500) employés. Ainsi, la catégorie des petites entreprises est représentée, quant à elle, par cinq unités représentant 37,5%. Force est de constater, dans la structure de cette population d'entreprises, l'existence de deux d'entre elles, ayant dépassée les 500 salariés pour se classer au rang des grandes entreprises.

1.8. Les méthodes statistiques et outils informatiques mobilisés

Après avoir clôturé notre enquête et collecte de données, nous avons procédé à la saisie informatique sur la plateforme numérique (logiciel) « Epragmma ».

Dans le but de vérifier nos hypothèses de recherche et de pouvoir apporter des réponses claires à notre problématique, à l'aide du logiciel Xlstat nous avons mobilisé plusieurs méthodes d'analyse statistique des données. Dans un premier temps, nous avons procédé à une analyse descriptive par le tri à plat, des tableaux des fréquences et tableaux croisés. Dans un second temps, compte tenu du caractère qualitatif des données (variables qualitatives à plusieurs modalités) et l'objectif de faire une analyse des liaisons entre plusieurs variables qualitatives, l'identification de classes (groupes d'individus homogènes) par le degré des proximités entre les variables / modalités, nous avons fait le choix d'utiliser la méthode d'analyse factorielle des correspondances multiples (AFCM).

Le traitement des données de l'enquête, en utilisant le logiciel Xlstat, a fait l'objet de deux types d'analyses. La première est une analyse descriptive des tableaux des fréquences et tableaux croisés, la seconde, c'est une analyse factorielle des correspondances multiples (AFCM).

1.8.1. La méthode d'analyse factorielle des correspondances multiples : Objectifs et règles d'interprétation

L'analyse factorielle des correspondances multiples (AFCM) est une méthode d'analyse des données statistiques dont l'objectif est de représenter un grand nombre d'observation sur un plan factoriel (graphique). Son utilisation est très adaptée pour étudier et réaliser une description multi-variée sur des variables statistiques de nature qualitatives à plusieurs modalités (deux modalités au minimum). Cette méthode est très préconisée pour notre cas d'étude, car il s'agit bien de variables qualitatives comportant au minimum deux modalités.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

L'application de l'AFCM nous permet d'identifier l'existence ou non de groupes d'entreprises partageant les mêmes modalités (caractéristiques) au sein de la population d'entreprises locales enquêtées.

Cette méthode consiste à projeter les données d'un espace à « n » dimensions formé par l'ensemble des variables de l'étude sur une succession de plans (à deux dimensions). Les relations entre les variables sont déduites des positions relatives des modalités des variables sur les graphiques. On utilise parallèlement des indices numériques précisant et validant les relations observées. Elle permet en effet d'aboutir à des cartes de représentation sur lesquelles on peut visuellement observer les proximités entre les catégories des variables qualitatives et les observations.

1.8.2. Choix des axes à retenir

Il s'agit de garder les axes tels que la moyenne des valeurs propres est supérieur à $1/p$, (p : représente le nombre d'axes factoriels) retenir que les axes qui portent une inertie cumulée supérieure à l'inertie moyenne. Les axes à retenir sont ceux que l'on peut interpréter par rapport aux contributions des variables actives et les valeurs-tests associées aux variables supplémentaires. La signification d'un axe est donnée par les variables qui le portent et qui contribuent à sa formation ; soit positivement ou négativement, sans que ses variables contribuent à d'autres axes. En pratique, on retient souvent le premier plan principal (F1, F2) dans l'interprétation.

1.8.3. Règles d'interprétation des graphiques de l'ACM (Proximités entre les modalités)

L'interprétation des proximités et des oppositions entre les modalités des différentes variables se fait, en général par rapport aux modalités qui sont éloignées de l'origine du graphique.

L'explication des proximités entre les modalités suit deux règles différentes :

- Si deux modalités d'une même variable sont proches, cela signifie que les individus qui possèdent l'une des modalités et ceux qui possèdent l'autre, sont globalement similaires du point de vue des autres variables ;
- Si deux modalités de deux variables différentes sont proches, cela peut signifier que ce sont globalement les mêmes individus qui possèdent l'une et l'autre.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

Lorsqu'un nombre important de modalités soit représenté sur le plan factoriel, on s'intéresse aux proximités (attractions) angulaires entre modalités qui forment des zones distinctes du graphique.

Pour l'AFCM, il est quasiment indispensable de regrouper les modalités dont la fréquence est trop faible (inférieure à 5% par exemple) avec d'autres modalités

2. Analyse des données de l'enquête de terrain

Notre enquête de terrain menée auprès de l'échantillon des entreprises de la région de BBA nous a permis de recueillir des informations de plusieurs natures concernant ces entreprises. Avant de procéder à l'analyse multidimensionnelle par la méthode d'analyse factorielle des correspondances multiples (AFCM), nous avons jugé utile, dans un premier temps, par une analyse descriptive, de présenter les caractéristiques générales des entreprises de notre échantillon. Il s'agit d'informations relatives à la raison sociale, le secteur d'activité, l'effectif employé. Dans un second temps, il sera question d'une analyse des différents tableaux des fréquences portant divers aspects relatifs aux conditions d'émergence et de structure du technopôle de BBA.

2.1. Caractéristiques générales des entreprises enquêtées

Tableau 14 : Répartition des entreprises enquêtées selon la raison sociale (statut juridique)

Raison sociale	Fréquence	%
EURL	5	25%
SARL	13	65%
SPA	2	10%
Total	20	100 %

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA, 2016/2017).

L'étude de la raison sociale (statut juridique) des entreprises enquêtées a fait ressortir à travers le tableau 14, la prédominance des sociétés à responsabilité limitée (SARL) avec une présence de 13 entreprises au total (soit 65%), suivit par les entreprises unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) avec 05 entreprises (soit 25%) et deux entreprises seulement ayant le statut de société par action (SPA) représentant 10% du total seulement.

La prédominance de la forme juridique « SARL » est relativement lié aux avantages qu'elle offre. Les entrepreneurs optent pour cette forme en raison du capital relativement faible

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

qu'elle exige dans sa création. Les associés peuvent prendre part dans plusieurs entreprises en même temps. Aussi, en cas de faillite, les risques sont limités uniquement aux apports de chaque associé au capital social de la société créée.

Tableau 15 : Répartition des entreprises enquêtées selon la date de création

Age de l'entreprise	Fréquence	%
Entre 15 ans et 20 ans (années 1990 – 2000)	8	40%
Moins de 15 ans (A partir de 2002)	12	60%
Total	20	100%

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA, 2016/2017).

La région de BBA a connu une forte dynamique entrepreneuriale depuis pratiquement le début des années 2000. En effet, c'est dans ce contexte que la grande majorité (12 entreprises représentant 60% du total) des entreprises de notre échantillon ont été créées au cours de cette période, alors que seulement 08 entreprises créées entre les années 1990 jusqu'à 2002 (soit 40%) dont deux sont fermées.

Le taux de création d'entreprises qui s'est répondu pendant les années 2000 est relativement lié à plusieurs facteurs notamment ; les facilités et avantages divers offert aux investisseurs privés (avantages fiscaux et douanier, accès à plusieurs formules de financement bancaire, disponibilité du foncier industriel dans la région de BBA, etc.).

Tableau 16 : Origine et niveau de formation de l'entrepreneur (créateur d'entreprise) :

Origine du créateur de l'entreprise	Fréquence	%
Région de BBA	19	95%
Autres régions	1	5%
Total	20	100%
Niveau de formation de l'entrepreneur	Fréquences	%
Niveau universitaire	18	90%
Formation professionnelle	3	15%

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA, 2016/2017).

Le tableau 16 nous permet de dégager les principales caractéristiques de l'entrepreneur enquêté, à savoir :

- Les entrepreneurs de notre échantillon sont tous originaires de la région de BBA, sauf un qui vient d'une autre région du pays. Etre d'origine de la région de BBA explique le sentiment d'attachement de ces derniers à leur région. Ainsi, nous pouvons dire que cette caractéristique (être natif de la région) a motivé, dans une large mesure, le choix du site d'implantation de leur entreprise.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

- Le niveau de formation de l'entrepreneur comme le montre le tableau 16 a joué un rôle déterminant dans la création d'entreprise à BBA. En effet, l'ensemble des entrepreneurs enquêtés ont un niveau d'étude universitaire (soit 18 %) ou au moins une formation professionnelle (soit 03 dont un entrepreneur dispose d'un niveau universitaire et une formation professionnelle en même temps). Ainsi, lors de nos entretiens avec les entrepreneurs enquêtés, certains d'entre eux ont déjà occupé des postes de responsabilité dans d'autres entreprises, notamment publiques. Depuis, ils ont décidé de se lancer dans la l'entreprenariat pour leur propre compte. L'expérience professionnelle de l'entrepreneur constitue un facteur déterminant dans le choix de la création d'entreprise et la réussite de celle-ci.

Tableau 17 : Profil des entrepreneurs enquêtés

Profil de l'entrepreneur	Fréquence	%
Formation en sciences de l'ingénieur et technologies	13	65%
Formation en commerce management sciences juridiques	13	65%
Total	26	130 %

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA 2016/2017).

Si les choix à opérer par l'entrepreneur dépendent étroitement du milieu socio-culturel (les facteurs extrinsèques). Cependant, il n'en demeure pas moins que les facteurs intrinsèques relevant du parcours socio-professionnel de l'entrepreneur, influencent aussi de manière significative et réfléchie ses choix d'investissement ou de comportements ; notamment en matière d'implantation, choix du secteur d'activité, ses relations avec l'environnement externe, etc.

Pour le cas de l'échantillon étudié, on constate que tous les entrepreneurs ont un profil adéquat pour se lancer dans l'entreprenariat dans un secteur très exigeant en matière de compétences ; soit en sciences de l'ingénieur et technologie, ou en commerce et management.

Tableau 18 : Ambitions et motifs de la création de l'entreprise

Ambitions et motifs de la création de l'entreprise	Fréquence	%
opportunité d'affaire	19	95%
Passage d'une activité commerciale au montage et la conception	7	35%
Imitation d'une réussite familiale	1	5%
Expérience professionnelle	7	35%
Participer au développement de la région	16	80%

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA 2016/2017).

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

En essayant de mettre en évidence les ambitions et les motifs qui sont à l'origine de la création de l'entreprise, le tableau 18 fait ressortir un grand intérêt manifesté par les entrepreneurs enquêtés pour le motif lié à l'existence « d'opportunité d'affaire » dans la région ou sur le marché national en général (soit 19 réponses représentant 95% du total) et ce, par le fait que le secteur d'activité choisi était vierge et prometteur.

Le deuxième motif marquant dans les réponses des entrepreneurs enquêtés est celui de la « participation au développement de la région » avec 16 réponses représentant 80% du total. L'origine de l'ensemble des entrepreneurs enquêtés a influencé le choix d'implantation de leurs projets d'investissement dans la même région. Ce choix s'est traduit essentiellement, par leur volonté de participer au développement de leur région. Dans le cadre de ce choix, nous nous sommes intéressés à comprendre la nature de cette participation (implication) des acteurs économiques locaux au développement de leur région ; soit à travers l'observation de facteurs traditionnels (création d'emploi, recettes fiscales, offre de biens et services divers, etc.). Ou bien, ces mêmes acteurs ont fait un saut qualitatif en matière d'actions et de comportements au sein du milieu local permettant de constater l'émergence d'une dynamique de spécialisation régionale par la construction de réseaux d'échange, de synergies de coopération et d'innovation avec notamment les autres acteurs locaux (université et laboratoire de recherche, acteurs institutionnels, etc.).

La nature de l'activité antérieure (passage d'une activité commerciale au montage et à la conception) ainsi que l'expérience professionnelle (profil de l'entrepreneur) est aussi l'un des facteurs déterminant qui influence les choix qu'opèrent les entrepreneurs. Ainsi, « *on ne peut se lancer dans une activité industrielle sans avoir au préalable une expérience ou des connaissances sur cette activité* », expriment certains entrepreneurs enquêtés. 07 entrepreneurs (soit 35% du total) ont mis en évidence l'importance de leur expérience professionnelle dans le secteur (et / ou dans la gestion) en matière de choix de l'activité.

Eu égard de ce qui précède comme constats relatif aux facteurs ayant influencé le choix des entrepreneurs enquêtés, notamment, en matière d'activité et / ou de sa localisation, ces caractéristiques et motifs s'appréhendent-ils à une logique des proximités et des réseaux développés dans le cadre théorique ?

2.2. Rôle des proximités dans les logiques de choix des facteurs de localisation

L'agglomération géographique d'entreprises sur un territoire peut être liée dans une large mesure à un développement basé sur un mode d'organisation spécifique de ses acteurs, qui

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

créent des liens entre eux et avec leur territoire d'insertion. Plusieurs types d'acteurs, notamment, économiques (entreprises), dont l'activité est similaire ou complémentaire peuvent partager le même territoire. Dans ce cadre, on faisant le lien avec les développements théoriques qui précèdent, trois formes d'organisation d'acteurs peuvent émerger dans un territoire : une forme d'organisation qui engendre des économies d'agglomération, une forme qui engendre des économies de spécialisation par des activités complémentaires, ou encore des économies dans les échanges d'information et l'apprentissage.

A travers cette analyse, nous tentons d'apporter des réponses claires à notre première hypothèse de recherche en mettant en évidence la ou / les logiques qui pourrait être à l'origine de la dynamique industrielle et territoriale de BBA. Pour ce faire, nous procéderons dans un premier temps, à l'analyse des facteurs de localisations, ainsi que ceux liés à l'origine du choix de l'activité ayant prévalu lors du lancement du projet de création de l'entreprise. Dans un second temps, pour vérifier notre deuxième hypothèse, il sera question de mettre en évidence, d'une part, les différents types de relations existants entre les entreprises de notre échantillon et d'autre part, entre ces mêmes entreprises avec les autres acteurs locaux (université, laboratoire de recherche, etc.). Il s'agit, de mettre ici en évidence, l'une des conditions d'émergence et de structure d'un technopôle, en essayant de comprendre le mode d'organisation industrielle prévalant dans la région de BBA et ses implications en termes de dynamique territoriale et technopolitaine.

2.2.1. Choix de localisation et logiques de proximités

L'analyse en termes de proximités et des réseaux explique bien la relation entre le choix en matière de localisation de l'entreprise et ses comportements (relations) au niveau local, notamment avec les acteurs locaux (entreprises, institutions, acteurs de la recherche et formation, etc.). En effet, lorsque l'activité des entreprises est similaire ou complémentaire, ces dernières bénéficient de plusieurs avantages ; économies d'agglomération et spécialisation, les facilités dans l'échange d'information, la coopération (relations en amont ou en aval), intérêt dans le partage des mêmes espaces industriels, etc.

Il s'agit de mettre en évidence le degré d'obéissance des entrepreneurs enquêtés aux logiques de proximités dans leurs choix en matière de localisation et la nature des relations inter-entreprises locales développées à BBA.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

➤ Les facteurs ayant présidé au choix du secteur et la localisation des entreprises dans la région de BBA

Tableau 19 : Facteurs de localisation et choix de la région

Facteurs de localisation et choix de la région	Fréquence	%
Proximité d'entreprises du secteur ou d'activités complémentaires	16	80%
Proximité d'entreprises fournisseurs	4	20%
Proximité d'entreprises clientes	17	85%
Existence d'un réseau de coopération centré sur des projets communs	1	5%
Secteur choisi est vierge (opportunité d'affaire)	12	60%
Disponibilité du foncier industriel	14	70%
Image industrielle de la région	7	35%

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA 2016/2017).

Le tableau 19 nous montre clairement les facteurs à l'origine du choix de l'activité et du territoire de BBA opéré par les entreprises de notre échantillon.

Si le choix de localisation obéit, dans une large mesure, aux facteurs sociaux (logique d'appartenance et d'attachement à la région d'origine), il n'en demeure pas moins, que ce choix reste soumet à une logique de recherche de facteurs plus attractifs en matière d'intérêts économiques (disponibilité des facteurs de production, foncier, etc.).

En effet, l'analyse des données du tableau 19 permet de constater que les entreprises enquêtées à BBA, dans leurs choix du secteur d'activité et /ou région, accordent une grande importance (soit 16 entrepreneurs qui représentent 80% du total) au facteur lié à l'existence d'entreprises appartenant au même secteur d'activité, ou dont l'activité est complémentaire (soit des activités liées à l'emballage papier, industrie plastique, services aux entreprises, etc.), d'où l'importance accordée à la proximité géographique et industrielle.

L'importance liée au motif d'existence d'un marché amont (proximité d'entreprises fournisseurs) est relativement faible avec 20 % seulement des entreprises qui se sont exprimées. La recherche de complémentarités en amont ne constitue pas véritablement un facteur de localisation pour les autres entreprises, par le fait qu'en matière d'inputs nécessaires à la production (approvisionnement), et la nature de ces matières (composants) presque non disponibles sur le marché local ou national, ces entreprises locales se sont déjà engagées avec des entreprises étrangères (importations) avec qui, elles entretenaient déjà des relations commerciales (importation de produits finis) avant même de se lancer dans le montage.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

Par contre le motif lié à l'existence d'un marché aval (facteur 3) est représenté par plus de la moitié des entreprises enquêtées (soit 17 entrepreneurs représentant 52% du total). Ceci vient consolider le constat relatif à l'importance de la proximité géographique dans le choix de l'activité et son implantation. Mais, ce choix reste limité à l'offre de produits destinés à la consommation finale des ménages et loin de toutes considérations de sous-traitance en produits semi-finis (composants électroniques qui peut servir les autres entreprises locales).

On note la quasi absence d'entreprises ayant donné une importance à l'existence d'un réseau de coopération local. Ce motif dénote, d'ores et déjà, l'absence d'un quelconque réseau au sein du territoire de BBA.

Le caractère très jeune de l'industrie électronique / électroménagère de la région de BBA ainsi que la très forte demande à ses produits (opportunités d'affaire, le marché est vierge) a fait que plusieurs entrepreneurs (soit 60 % du total) étaient motivés par ce facteur quant au choix de l'activité et de la région.

On constate aussi que presque la totalité des entrepreneurs enquêtés (soit 70%) qui se sont exprimés sur la disponibilité du foncier industriel et les meilleures conditions d'accueil à BBA (des zones industrielles ou d'activités bien aménagées, un réseau routier en bon état, électricité, gaz et l'eau, etc.). Compte tenu de l'importance donnée à ce facteur, nous pouvons dire, d'ores et déjà, que ces entreprises locales sont dans une logique de localisation et d'occupation de l'espace (d'attractivité du territoire de BBA).

L'image de la région en matière d'activité industrielle, quant à elle, a joué aussi un tant soit peu, une influence en matière de localisation des entrepreneurs enquêtés (soit 35%).

2.2.2. Analyse des relations inter-acteurs et territoire

Notre objectif consiste à mettre en évidence également les différentes formes de relations (commerciales, industrielles, etc.) qui pourraient exister entre les entreprises enquêtées et d'analyser, de ce fait, leurs impacts en termes de dynamique industrielle du territoire de BBA. A cet effet, nous avons fait le choix d'examiner la nature des relations développées avec les acteurs du territoire local (entreprises, acteurs de la recherche et formation, institutions publiques, structures professionnelles, etc.).

2.2.2.1. Relations en amont des entreprises enquêtées

Tableau 20 : Provenance des facteurs de production (matière première, produits semi-finis, main d'œuvre)

Inputs Origines	Matières premières	%	Produits semi-finis	%	Mains d'œuvre	%
Même région	04	20%	03	15%	20	100%
Autres régions du pays	/	/	/	/	04	20%
Etrangère	18	90%	16	80%	01	05%

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA 2016/2017).

Dans l'objectif de mieux comprendre les logiques de choix du territoire d'implantation et la nature de l'activité, nous nous sommes intéressés durant notre enquête aux différentes relations qu'une entreprise peut avoir pendant son cycle d'exploitation (relations en amont et l'origine de la main d'œuvre). Le tableau 20 fait ressortir qu'en matière d'approvisionnement en inputs (matières premières et produits semi-finis, voire même des produits d'emballages), les entreprises enquêtées recourent, très faiblement, aux entreprises de la même région en raison de la nature très exigeante en matière de rapport qualité-prix des matières et composants qu'elles utilisent dans la fabrication de leurs produits. Dès lors, les résultats de l'enquête montrent une très forte dépendance de l'étranger.

Par ailleurs, bien que toutes les entreprises enquêtées emploient une main d'œuvre d'origine locale de BBA, il ressort aussi que certaines d'entre elles emploient même une main d'œuvre venant des autres régions du pays ou même de l'étranger mais avec des fréquences très faibles. Il s'agit, notamment, des profils des hauts cadres ou compétences qui demandent d'élargir l'échelle de recrutement.

2.2.2.2. Relation en aval des entreprises enquêtées

Dans le but de savoir si l'entreprise enquêtée a reçu une sous-traitance de la part d'autres entreprises locales dans leur production, nous nous sommes intéressés également, durant notre enquête, et entretiens à connaître la nature des produits et le type des clients des entreprises de notre échantillon.

Tableau 21 : Origines des clients des entreprises enquêtées

Origine de vos clients	Fréquence	%
Même région de BBA	11	55%
Autres wilayas	9	45%
Etrangers	1	5%

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA 2016/2017).

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

Notre enquête a révélé que presque la totalité des entreprises enquêtées fabriquent, à partir de composants qu'elles importent de l'étranger, des produits finis destinés au marché, contre seulement six entreprises qui déclarent qu'elles fabriquent aussi des produits destinés à être utilisés par d'autres entreprises (soit les produits d'emballage en plastique, papier, polystyrène, etc.). Ces dernières disposent des clients (entreprises) aussi bien au niveau local qu'au niveau des autres régions du pays. Pour le reste, il s'agit des clients (ménages) que la totalité des entreprises enquêtées déclarent avoir des parts de marché, tant sur le marché local ou régional, que sur le marché national pour les produits destinés à la consommation des ménages. Un seul cas d'entreprise qui s'est distingué des autres en déclarant avoir des parts de marché à l'étranger, notamment sur le marché africain.

Le seul constat qui se dégage de ce qui précède, ne fait pas de la sous-traitance locale, pour ces entreprises, un enjeu majeur en termes d'économies liées à la spécialisation qu'elles peuvent dégager.

➤ Nature et densité des relations inter-entreprises dans le territoire de BBA

Tableau 22 : Répartition des entreprises enquêtées par un croisement entre le facteur à l'origine de la création ou localisation de l'entreprise avec les relations en amont et en aval de l'entreprise

Facteurs de localisation ⁽⁸⁾		Origine des matières premières, Ou destination de leurs produits (clients)			Origine des produits semi-finis / composants		
		Même région			Même région		
		Non	Oui	Total	Non	Oui	Total
Facteur 1	Non	02	02	04	13	00	13
	Oui	14	02	16	00	03	03
Total		16	04	20	13	03	16
Facteur 2	Non	16	00	16	17	00	17
	Oui	00	04	04	00	03	03
Total		16	04	20	17	03	20
Facteur 3	Non	03	00	03	18	00	18
	Oui	06	11	17	01	01	02
Total		09	11	20	19	01	20

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA 2016/2017).

Le tableau 22 présente, avec un croisement entre les facteurs à l'origine du choix du site d'implantation dans la première colonne et la source réelle des matières premières ou la

⁸ **Facteur 1** : proximité d'un nombre d'entreprises du même secteur ou dont l'activité est complémentaire / **Facteur 2** : proximité d'un nombre d'entreprises fournisseurs / **Facteur 3** : proximité d'un nombre d'entreprises clientes.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

destination de leurs produits, ainsi que l'origine des produits semi-finis dans la première ligne.

Il s'agit de voir ici, si la proximité géographique des entreprises enquêtées apparente dès le choix de départ est utilisée dans l'activation d'une proximité organisationnelle et industrielle ou non dans la région d'étude ?

Les données contenues dans le tableau 22 permettent de dégager les constats suivants :

- La forte proportion des entreprises ayant choisi de se localiser dans la région de BBA en raison de l'existence d'une proximité (même activité ou activité complémentaire, existence d'entreprises clientes ou fournisseurs), mais qui recourent faiblement aux entreprises de la région dans leurs relations qui se situent en amont ou en aval du cycle d'exploitation de l'entreprise (lire point d'intersection de la réponse par « Oui » en verticale et la réponse « Oui » en horizontal). Cet état de fait est justifié par les faibles fréquences des entreprises ayant des relations de types clients-fournisseurs au sein du territoire local. Le peu de relations qui existent, se limitent aux relations d'achat et vente de produits d'emballage (papier et plastique) ou de services de maintenance. Toutefois, pour le peu de relations qui existent, elles sont liées à une logique de réseau qui paraît se dessiner au sein d'un groupe industriel privé, avec ses différentes filiales (montage, fabrication, injection plastique, insertion de carte électronique, emballage et logistique, etc.).
- La très faible fréquence d'entreprises ayant comme fournisseurs en produits semi-finis (ou composants) les entreprises de la même région (zone) et dont le choix initial de localisation a été motivé par l'existence d'une quelconque proximité (facteur 1 et 2). Aussi, ce constat est révélateur de la faible présence de relations de sous-traitance industrielle dans le territoire en question.

Ce qui ressort dans notre étude, la plupart des entreprises enquêtées déclarent, qu'elles sont, dans une large mesure, indépendantes des autres entreprises locales vu le faible niveau (voire même l'absence) des relations de types sous-traitance ou clients/fournisseurs au niveau local. La proximité géographique, n'était donc, qu'un critère de choix pour d'autres considérations, à savoir : veille technologique, avoir la maîtrise de l'information, bénéficier de meilleurs conditions d'accueil en étant dans la même zone, etc. Le motif d'exploitation de la proximité liée à la même appartenance communautaire, la proximité technologique et industrielle facilitées par une proximité géographique ne sont que très faiblement apparentes. En effet, les raisons liées à l'échange d'information, de partenariat à travers des projets d'intérêts communs, et d'entraide ne sont que très rarement évoquées par les entrepreneurs enquêtés.

Tableau 23 : L'activité de recherche et développement et projets de R&D

R&D	Dispose de cellule de R&D		Dispose de projets de R&D	
	Fréquences	%	Fréquences	%
OUI	04	20%	01	5%
NON	16	80%	19	95%

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA 2016/2017).

Bien que la plupart des entreprises, compte tenu de la concurrence, déclarent avoir des difficultés pour s'imposer sur le marché, cela ne les a pas contraints de trouver une solution qui leur permet, elles aussi, de s'imposer sur le marché en introduisant des innovations sur leurs produits.

Le tableau 23 montre que seulement 04 entreprises (20%) qui disposent de capacités de R&D, la grande majorité d'entre elles (soit 16 représentant 80%) ne disposent même pas d'une cellule de recherche et développement en leur sein. Les responsables de ces dernières déclarent que « *l'investissement en matière de R&D à l'intérieur de l'entreprise demande beaucoup de moyens matériels, humains et financiers, de nouveau savoir-faire, et si le produit innové arrive à sa maturité et que l'investissement nécessaire pour cette innovation ne sera plus (ou à moitié) réutilisable, ça serait une perte pour notre entreprise* ». Dans cette optique, ces mêmes responsables expliquent qu'il est plus rentable d'acheter une innovation de l'extérieur que de la faire en interne (confiée à une autre entreprise ou structure de R&D). Il s'agit notamment, dans certains cas, des experts étrangers qui viennent à la demande de l'entreprise pour des conseils, expériences, tests, etc., et dans d'autres cas, l'entreprise achète directement l'innovation auprès des grands industriels électroniques / électroménagers, asiatiques notamment.

A cela, s'ajoute le fait que, la plupart des entreprises de l'industrie électronique / électroménagère locale enquêtées dont l'activité se résume en un simple processus de montage et assemblage de composants importés de l'étranger, ce qui explique en partie, l'absence de cellule de R&D, jugée inutile pour le moment, par ces responsables.

L'existence d'un département d'électronique au sein de l'université de BBA et ses laboratoires de recherche n'a pas motivé les entreprises locales à faire le pas pour leur demander des services tels que ; le développement d'un produit, d'un procédé, d'un système, etc.

Cependant, dans de très rares cas (soit une entreprise seulement) qui dispose de réelle capacité d'innovation et suffisamment de moyens pour innover en continu, en ayant en son sein une

cellule de R&D et un service de contrôle de qualité et aussi des partenaires au niveau national et surtout à l'étranger.

2.3. Etat des lieux des relations inter-acteurs locaux : entre divergence d'intérêts et coopération insignifiante

L'enquête de terrain montre qu'il y a une certaine relation de coopération entre les différents organismes institutionnels. Ces institutions d'une façon générale assurent l'exécution de la politique de l'Etat au niveau local, en jouant l'intermédiaire entre les ministères concernés et les différentes entreprises, par diffusion de l'information et de vulgarisation des lois, la préparation d'études techniques concernant l'aménagement de nouvelles zones. Toutefois, à part une rencontre de sensibilisation et d'information organisée par l'ANDI en 2013, dont les discussions s'articulent sur la promotion de la filière électronique et la perspective d'en créer un pôle de compétitivité, on a remarqué à travers nos entretiens avec les responsables des organismes publics, qu'ils jouent très rarement un rôle dans la sensibilisation et l'encadrement de la population d'entreprises locales pour les orienter vers une logique technopolitaine. Cette situation ne s'accommode pas avec la conception de la gouvernance de LeGales, (1998), Bertrand (2005), Enjolras, (2008), et la première condition mise en évidence par Leloup, Moyart, Pecqueur (2005) relative à l'existence d'une gouvernance locale dans le processus de développement local porté par les acteurs locaux.

2.3.1. Le développement de la recherche scientifique : un potentiel mal exploité

La région de BBA abrite un pôle universitaire dont les origines est l'annexe universitaire de Bordj-Bou-Argeridj qui fût construite à partir de l'an 2000. Initialement composée de deux instituts ; électronique et informatique avant qu'elle porte le statut d'université pour se diversifier ensuite à plusieurs domaines de formation.

L'université de Bordj Bou Argeridj assure les trois cycles de formation du système LMD avec 40 formations de Licence, 33 formations de Master et 8 formations de Doctorat 3^e cycle réparties sur 9 domaines de spécialités. En 2017, le nombre total des étudiants inscrits est de 17000 étudiants.

La wilaya de Bordj Bou Argeridj compte une trentaine de structures de formation professionnelle. A ces différentes structures, vient s'ajouter en 2016 la création d'un institut national d'électronique qui aura pour mission d'appuyer l'orientation et la spécialisation de la région dans cette industrie.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

On relève l'existence d'un potentiel de recherche avec 06 laboratoires de recherche et l'installation du centre d'études et de recherches dans le domaine des technologies de l'information et de la communication (CERTIC). Ces laboratoires ont lancé plusieurs projets dans différents domaines, mais qui reste à l'état fondamental. Ils se trouvent inexploités par le tissu économique dans le développement de nouveaux produits ou procédés. Cet état de fait se justifie, d'une part, par le manque de confiance de la part les acteurs économiques, déclare un responsable de l'université et d'autre part, par la faiblesse des conventions de coopération entre les deux acteurs.

2.3.2. Manque d'adéquation entre formations et emplois au niveau de BBA

Malgré l'existence d'une université et de plusieurs centres de formation professionnelle dans la région de BBA, avec la diversité des offres de formations qu'ils dispensent, ces dernières demeurent non planifiées et sont loin de répondre immédiatement à tous les besoins du tissu socioéconomique en matière de compétences et de profils. D'où le recours à des recrutements au niveau national ou même international dont les motifs présentés dans le tableau 24 justifient bien ce manque d'adéquation entre la formation et l'emploi au niveau local.

Tableau 24 : Motifs du recours à des recrutements nationaux / internationaux

Justification des Recrutements nationaux et internationaux	Fréquence	%
Non disponibilité du profil recherché au niveau local	5	25%
Manque d'expérience des diplômés locaux	3	15%
Exigence d'un coopérant étranger	1	5%
expertises et testes	2	10%

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA 2016/2017).

En effet, certains responsables d'entreprises enquêtées déclarent que ; «...le recrutement de nouveaux diplômés, notamment universitaires nécessite une période d'apprentissage allant jusqu'à un an, (...) lorsqu'on cherche un profil qui n'est pas disponible au sein de l'université, on est obligé de faire appel aux écoles de formations spécialisées ailleurs, ... ». C'est dans ce cadre que Ghouati A (2016) relève l'absence ou la faiblesse des relations université-entreprise dans le système universitaire algérien en général et ce, notamment dans le cadre de l'habilitation des formation/diplômes, ainsi que leur adéquation à l'environnement socio-économique. L'université de BBA n'est pas en reste, elle n'offre pas suffisamment, de formations adaptées aux besoins spécifiques des entreprises (absence de formations à la carte). Cette situation les oblige à recruter au niveau national voire même

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

international. Certaines entreprises enquêtées déclarent qu'elles font beaucoup plus appel aux écoles privées spécialisées en ramenant, parfois, même leurs formateurs sur place au lieu de demander le service à l'université. Les seuls motifs avancés, c'est le manque de profil professionnel recherché ou le caractère purement académique de la plupart des formateurs et formations proposées à l'université locale.

2.3.3. Les relations université-entreprises : entre cloisonnement et manque de confiance

Les tableaux suivants nous montrent les différents acteurs avec lesquels les entreprises enquêtées développent des relations ainsi que la nature de ces dernières (tableau 25 et 26).

Tableau 25 : Relations avec d'autres acteurs de BBA

Relations avec d'autres acteurs	Fréquence	%
Université de BBA et ses laboratoires de recherche	14	70%
Centre de formation professionnelle de BBA	18	90%
Universités et CFPA des wilayas voisines	2	10%

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA 2016/2017).

Tableau 26 : Types de relations avec les acteurs de la recherche et formation

Types de relations avec ces institutions de formation et de recherche	Fréquence	%
Partenariat technologique et de recherche	1	5%
Recrutement d'étudiants	19	95%
Stages pratique	19	95%
Participation aux séminaires	7	35%
Formations spécialisées au personnel de l'entreprise	1	5%

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA 2016/2017).

Sur le plan relationnel, des conventions ont été signées avec plusieurs entreprises de la région, mais les accords se sont limités, la plupart du temps, à l'accueil des étudiants dans le cadre des visites pédagogiques au sein des usines, de stages pratiques, ou encore à des participations dans des séminaires et salons. L'importance de l'accueil des étudiants stagiaires dépend largement de la mentalité de l'entrepreneur et des responsables de l'entreprise. Leur placement, affirme un responsable de l'université, se fait dans la plupart du temps par les réseaux de relations amicales entre personnes (anciens étudiants occupant des postes en entreprises, amis ou connaissances, etc.). On note une quasi-absence de fréquences des entreprises ayant des partenariats technologiques et de recherche ou ayant demandé des formations spécialisées pour son personnel (il s'agit d'un cas très isolés).

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

Toutefois, on note un nombre très limité de conventions signées avec les entreprises de l'industrie électronique et électroménagère (soit 02 sur 12). Cependant, le premier responsable de l'université déclare « *optimiste en allant plus loin en matière d'ouverture de l'université vers le monde productif. Il s'agit de créer des rapports de partenariat gagnant-gagnant pour les deux parties* ». A cet effet, des pourparlers ont déjà été engagés avec le Forum des chefs d'entreprises pour signer une convention globale permettant la concrétisation des objectifs des uns et des autres. De là, on constate un début de prise de conscience, de la part des responsables concernés, de l'importance d'une gouvernance partenariale, la coopération et la mutualisation de leurs atouts pour concrétiser leurs objectifs.

Tableau 27 : Raisons de l'absence ou faiblesse de ces relations

Motifs de la faiblesse / absence des relations avec les institutions de formation/recherche	Fréquence	%
Lourdeurs administratives	7	35%
Difficulté de travailler en commun	6	30%
Non fiabilité de ces relations	11	55%

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA 2016/2017).

Cependant, le déroulement des stages et visites au sein des entreprises de l'industrie électronique et électroménagère qui investissent largement dans l'innovation et le lancement de nouveaux produits, demeure, caractérisé par un manque flagrant d'accès à l'information et d'encadrement au sein de l'entreprise. Cette état de fait, s'explique par la méfiance quant à la divulgation de l'information qui pourrait faire profiter les autres entreprises locales concurrentes, déclare un responsable de formation à l'université et confirmé par quelques responsables d'entreprises enquêtées.

Avec les centres de formation professionnelle, les entreprises enquêtées semblent être plus ouvertes et plus coopératives (soit 18 entreprises représentant 90% du total) en accueillant les apprentis pendant tout leur cycle de formation, voire même leur recrutement dans le cadre du dispositif d'insertion professionnelle (DIP). Les responsables personnels de certaines entreprises enquêtées déclarent que ; « *...les sortants de ces centres deviennent opérationnels dès leur premier jour sur le marché du travail, ce qui nous a motivé à les recruter et avoir des conventions concluantes avec ces centres de formation, notamment en matière de stage pour leur apprentis ainsi que leur recrutement* ».

Les relations entreprises-université, même si elles existent informellement, elles sont relativement faibles par rapport aux relations entreprises-centre de formation professionnelle

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

(soit 14 entreprises représentant 70% du total). Ces relations fonctionnent dans un seul sens, dans la mesure où, seul le chercheur universitaire qui manifeste le besoin de collecter l'information sur l'entreprise et de chercher à comprendre son fonctionnement afin de pouvoir répondre à sa problématique de recherche. Par contre, l'entreprise ne manifestant aucun intérêt aux résultats de ces recherches universitaires. On peut associer cette inadéquation, dans la plupart des cas, au fait que les sujets (problématiques) de recherche traités sont proposés pour l'entreprise d'accueil, par les étudiants avec l'aval de leurs encadreurs à l'université, qui parfois, ne répondent à aucun de ses besoins.

Notre enquête a révélé que le manque de confiance et de considération pour les travaux de recherche universitaires de la part des entreprises locales, se justifie dans la plupart des cas, par la dépendance auprès des entreprises étrangères en matière de besoins techniques, de recherche et d'innovation de produits, voire même, la fourniture de composants semi-assemblés. Cette dépendance a mis aussi les entreprises locales dans une situation de désintérêt presque total pour la coopération avec les universités et structures de recherche locales.

Un autre motif semble expliquer la méfiance et le manque de coopération et d'ouverture des entreprises sur leur milieu local d'insertion. Il s'agit des exigences qu'elles posent sur la jouissance de l'exclusivité sur les résultats de la recherche. Or, les structures de recherche publiques ne peuvent leur garantir cette exclusivité des droits de propriété, s'ils doivent coopérer en même temps avec plusieurs entreprises locales, et faire travailler plusieurs équipes de recherche et stagiaires.

Cependant, dans cette logique, la nouvelle loi d'orientation de la recherche et les thèses en entreprises est venue pour assurer cette transférabilité des produits de la recherche et orienter les travaux de recherche en fonction des besoins du monde des entreprises (JORA N°71/2015). D'autres motifs ont été cités par les entreprises enquêtées expliquant cette faiblesse de leurs relations avec l'université notamment ; lourdeurs administratives, difficultés de travailler en commun, des relations jugées non fiables, etc.

Malgré l'existence d'une proximité géographique et d'une possibilité d'aller vers une proximité organisationnelle et institutionnelle (conventions et contrats, création d'espaces d'échange et de représentation), le manque d'engagement concret de la part ces deux types d'acteurs dans une logique de construction de coordinations, est l'une des causes de l'absence des échanges de connaissances et le développement de l'apprentissage, le manque de la fertilisation croisée des idées et de l'innovation. Dans ce cadre, même si sur le plan de

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

la recherche scientifique, l'université de BBA, compte 25 projets de recherche CNEPRU qui ont été agréés entre 2009/2016 et 05 projets dans le cadre du PNR. Ces projets demeurent unilatéraux, on a constaté lors de nos entretiens avec les responsables des structures de recherche, qu'il n'y a aucune action de valorisation ou d'application au sein du tissu d'entreprises existant.

Certes, même si l'université, de par la diversité des offres de formations qu'elle propose et sa contribution dans la structuration d'un bassin d'emploi pour le tissu économique, elle n'en demeure pas moins que l'absence de formation à la carte susceptibles de répondre aux besoins des entreprises, ces dernières se retrouvent dans l'obligation de tourner le dos à l'université en allant chercher ailleurs comment satisfaire leurs besoins.

2.3.4. Les structures de coordination professionnelle et la dynamique industrielle

Notre objectif est d'examiner l'existence ou non d'espaces de représentation, d'interfaces ou associations au sein du milieu local, ainsi que le degré d'adhésion des entreprises locales à ces structures favorisant ainsi, la construction d'une proximité institutionnelle. En effet, notre enquête de terrain a révélé l'existence de plusieurs types de structures professionnelles dont l'association des investisseurs privés de BBA, et la chambre de commerce et d'industrie de BBA à dimension locale et deux autres ont une dimension nationale (FCE avec une représentation locale à BBA et l'association des industriels du matériel électronique « AIMEL »).

Tableau 28 : Appartenance des entreprises enquêtées à une structure professionnelle

Membre dans une structure professionnelle	Fréquence	%
Association des industriels de BBA	6	30%
Association nationale des entrepreneurs (FCE)	10	50%
Chambre de commerce et d'industrie de BBA	16	80%
Association des industriels du matériel électronique « AIMEL »	05	25%

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA 2016/2017).

L'analyse des données de l'enquête montre qu'au sein de la population d'entreprises enquêtées, 05 d'entre elles déclarent être membre de l'association des Industriels du Matériel Electronique (AIMEL), 06 entreprises membre de l'association des investisseurs privés de la région de BBA et 10 entreprises membres au FCE et 16 d'entre elles sont membres dans la chambre de commerce et d'industrie de BBA.

Les motifs d'adhésion de ces entrepreneurs convergent vers les avantages qu'ils attendent de ces associations tels que ; la protection de leurs droits et intérêts auprès des organismes

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

institutionnels, possibilité de nouer des contacts avec des entreprises au niveau national et international, l'obtention d'informations sur les diverses manifestations auxquelles peuvent y participer (salons, séminaires, etc.). En tant que force de proposition, elles jouent l'intermédiaire entre les entrepreneurs membre et les organismes administratifs dans la résolution de leurs problèmes et doléances.

La majorité des entreprises enquêtées (entre 60% à 85% du total – voir annexe n°4) déclarent que ces structures ne défendent pas correctement leurs intérêts, ne leur permettent pas de nouer des contacts en les introduisant dans des réseaux nationaux et internationaux et même ne disposent pas d'une bonne notoriété pour porter suffisamment l'image de leur industrie (produits) auprès des autres acteurs ou à l'international.

La vocation d'une association ou autre structure professionnelle est de procurer aux différents membres des avantages et facilités, mais il n'en demeure pas moins que la plupart des entrepreneurs enquêtés déclarent que « ...*certaines structures associatives ne respectent pas leurs missions et objectifs...* ». « ...*Cet état de fait est l'une des raisons qui ont fait perdre leur crédibilité auprès des adhérents et les non adhérents* ». Certains enquêtés expliquent leur désengagement de ces structures par l'inutilité d'être membre. Certains déclarent qu'ils préfèrent régler leurs problèmes seul sans intervention de la part ces associations et ce, en faisant appel aux réseaux de relations personnelles. D'une manière générale, on note une culture associative, un esprit de partage ou de représentation relativement faible auprès des entrepreneurs enquêtés de la région de BBA.

La dispersion des entrepreneurs sur plusieurs structures de représentations (associations) pourrait être aussi à l'origine de l'inefficacité de la proximité institutionnelle qui peine à prendre forme dans la réalité (existence de plusieurs types d'associations autonomes), auquel se rajoute le manque de confiance des adhérents en ces structures, l'adhésion et l'implication non significative des membres par un repli sur soi.

2.3.5. Le futur technopôle à BBA ; quelle position des entreprises enquêtées

L'idée de création des technopôles lancée par les autorités dans plusieurs filières d'activités industrielles en Algérie, remonte au début des années 2000. Cependant, ces projets restent dans un état embryonnaire à ce jour, excepté du Cyberparc de Sidi Abdellah (Alger) dont les premiers plans remontent à l'année 2002, actuellement en activité depuis fin 2009.

Nous nous sommes intéressé aussi à comprendre le degré de disposition et la position des entreprises enquêtées du lancement du futur technopôle à BBA.

Tableau 29 : Attitude des entreprises enquêtées pour la création du futur technopôle

Favorable à la création du technopôle à BBA	Fréquence	%
OUI	19	95%
NON	1	5%
Total	20	100%

Source : Etabli par nous-même (enquête de terrain, BBA 2016/2017).

Notre enquête a révélé que la majorité des entrepreneurs enquêtés (soit 10 sur 12 entrepreneurs de l'industrie électronique/électroménagère représentant 83% du total) étaient au courant de ces projets que l'Etat algérien veut lancer ; soit par une création ex-nihilo (technoparc de Sidi Abdellah), soit à partir de zones industrielles connues par une pré-spécialisation en matière d'activité industrielle, en particulier du projet qui les concerne par la création du technopôle en électronique / électroménager à BBA. Le succès des entreprises de la région et la position de leader de leurs produits sur le marché national a fait de BBA une région à vocation industrielle par excellence, notamment, en produits électroniques/ électroménagers. Dès lors, cette industrie a fait l'objet d'une attention particulière des collectivités locales et des pouvoirs publics (lancement de plusieurs projets de zones industrielles, transfert du CERTIC de Sidi Abdellah vers BBA) et a fait l'objet de plusieurs débats.

Par ailleurs, il faut noter que 95% des entrepreneurs enquêtés (tous types d'activités confondues) sont favorables à la création dudit technopôle dans leur région et ce, pour plusieurs raisons ou besoins qu'elles ont manifesté vis-à-vis de ce technopôle. Même si, ces entreprises expriment un avis favorable au sujet du projet de création du technopôle, néanmoins, en l'absence ou manque d'informations nécessaires sur ces technopôles (absence de vulgarisation du concept), on a remarqué que la majorité d'entre elles ont manifesté une certaine méfiance vis-à-vis de leurs concurrents (autres entreprises locales) et un grand désintérêt quant au lancement d'éventuels projets de partenariat. La forte concurrence et rivalité entre eux constitue un obstacle majeur pour construire des intérêts stratégiques en commun, et elle est à l'origine de la méfiance qui semble caractériser l'ensemble des entrepreneurs de la région, et le frein de toute création de synergie ou de réseaux de coopération éventuels qui s'inscrit dans le cadre de ce projet de technopôle.

Cette démarche de création de technopôle suppose, inévitablement, un diagnostic territorial sur l'ensemble des acteurs impliqués ou qui seront impliqués par la nouvelle organisation technopolitaine (entreprises, collectivités locales, structures professionnelles, université,

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

CERTIC, etc.). Un diagnostic qui va permettre de comprendre le fonctionnement des acteurs concernés, ainsi que leurs comportements et logiques d'actions au sein de leur territoire d'insertion. A l'issue de notre enquête de terrain et entretiens, il s'est avéré que les entreprises concernées notamment par ce projet de technopôle, n'ont pas été impliquées ou consultées par les acteurs publics (ministère, DIM) et aucune enquête, ni diagnostic n'a été fait dans ce cadre, par un acteur sensé être porteur du projet (collectivité publique, université, etc.).

2.3.6. Le territoire de BBA et les nouvelles structures d'appui à l'innovation

Le territoire de BBA a connu la mise en place de deux initiatives consistant à installer des structures dédiées à la promotion de l'innovation et de la R&D au sein du tissu industriel local. Il s'agit d'une première structure créée à l'initiative d'une entreprise privée et l'institut national algérien de la propriété industrielle « INAPI » et d'une deuxième structure créée à l'initiative des trois ministères ; l'industrie, l'enseignement supérieur et la recherche scientifique et le ministère des TIC, en installant le CERTIC à BBA dans l'esprit de relancer l'idée de création de synergies entre les acteurs appartenant à ces trois ministères tout en concrétisant le projet de création du technopôle à BBA.

2.3.6.1. Le centre d'appui à la technologie et l'innovation « CATI »

Le territoire de BBA est doté d'un centre d'appui à la technologie et à l'innovation (CATI), par une convention de partenariat signée entre l'INAPI et le groupe industriel Condor. Ce centre était créé en mars 2012 et ce, en application d'un accord entre l'institut national algérien de la propriété industrielle (INAPI) et l'organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI). Ce centre est le premier à être installé au sein d'un groupe industriel algérien.

Le manque de coordination et de partenariat entre l'université et les entreprises de l'industrie électronique / électroménagère de BBA, a fait que plusieurs recherches et innovations existent au sein des laboratoires universitaires (plus de 25 projets de recherche liés à l'industrie électronique) mais qui ne sont pas exploitées ou valorisées. Par le biais de ce centre qui se veut une interface entre le monde de la recherche/formation et le monde socioéconomique, les entreprises auront, d'une part, la possibilité de mieux exploiter toutes les recherches des laboratoires universitaires et, d'autre part, de faciliter l'échange d'idées et d'informations entre elles.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

Bien que l'objectif visé par ce centre est optimiste en soutenant les activités liées au transfert technologique et à la formation, de promouvoir l'innovation et la protection des droits de propriété et de lutter contre la contrefaçon, il n'en demeure pas moins que, la plupart des entreprises du secteur ignorent son existence. Elles recourent très faiblement (pour ne pas dire nullement) pour ses services, à part l'entreprise qui l'a initié (Condor) et qui investit beaucoup dans la recherche et développement et ce, dans un seul objectif : protéger ses produits et ses innovations.

2.3.6.2. Le CERTIC et l'université de BBA ; un nouveau rôle en matière d'innovation et de transfert des technologies dans l'émergence du technopôle à BBA

Le nouveau rôle de l'université est de s'ouvrir, en permanence, pour produire de nouvelles connaissances accessibles et transférables vers le monde socio-économique afin de les exploiter dans les innovations technologiques. Cette production de nouvelles connaissances est incontestablement le résultat de la recherche scientifique (université avec ses structures de R&D) et l'implication des acteurs économiques dans la définition de nouvelles pistes de recherche en étant le terrain d'application des recherches universitaires.

Dans cet esprit, le Centre d'Études et de Recherche en Technologies de l'Information et de la Communication (CERTIC) qui fut créé par le décret exécutif n° 12-398 du 13 novembre 2012 au Cyberparc de Sidi Abdellah (Alger) a été transféré en Janvier 2016 vers la région de BBA (décret exécutif n° 16-57 du 1^{er} Février 2016). Cette délocalisation du CERTIC est intervenue dès lors qu'il ne peut y avoir de synergies entre les startups localisées au Cyberparc et l'éloignement du tissu d'entreprises avec lequel ces mêmes startups peuvent tisser des relations dans leurs activités. C'est ainsi qu'un besoin s'est fait sentir en le rapprochant du tissu d'entreprises électronique / électroménager de BBA, susceptible de demander le service de ces startups opérant dans les TIC créant ainsi des passerelles entre la recherche et l'industrie.

Ce dernier domicilié au sein de la zone industrielle et une annexe à l'université de BBA, s'inscrit bien dans ce nouveau rôle de l'université qui a pour objectif de promouvoir le transfert et la valorisation des résultats de la recherche scientifique. Dans une perspective de lancement effectif du technopôle dans ladite région, ce centre aura pour missions principale, la création de synergies entre les différents acteurs de la recherche / formation et les industriels.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

Le premier responsable du CERTIC a déclaré que plusieurs interventions de hauts responsables des ministères impliqués ont tourné autour de la création de ce technopôle permettant le renforcement des liens en matière de formation, le développement des solutions informatiques et des produits à haute intensité technologique, ainsi que la création de petites et moyennes entreprises (startups) dans le domaine des TIC capables de compléter et de servir le tissu d'entreprises existant.

C'est un outil de développement technologique, par l'expertise et l'information, le CERTIC va constituer une interface physique, destinée à fédérer les compétences, à promouvoir les activités liées aux technologies de l'information et de la communication, à stimuler l'innovation au sein des acteurs économiques et institutionnels et servir de support technique pour les nouvelles startups.

Bien que les objectifs et missions de ce centre soient optimistes, notre enquête de terrain a révélé une certaine réticence et un repli sur soi qui caractérise la majorité des entreprises enquêtées vis-à-vis de ces structures (CATI et CERTIC). Cet état de fait constitue un handicap majeur quant au lancement effectif du projet de technopôle à BBA et ce, malgré l'existence d'initiatives, mais qui reste unilatérales. Ce projet qui n'arrive toujours pas à sortir du stade embryonnaire trouve toute une explication dans la dépendance accrue des entreprises concernées de l'étranger (inputs, innovations et expertises, conception de produits, etc.).

Toutefois, le premier responsable du CERTIC déclare, en perspective, *« que cette nouvelle structure sera l'acteur pivot d'une politique de création d'un technopôle en TIC tout en cherchant une complémentarité avec le tissu industriel de l'électronique déjà existant et l'université avec ses laboratoires de recherche »*.

Conscient du repli sur soi et la rivalité qui caractérise les entreprises locales et le recours très faible aux services de l'université (laboratoires, formations, etc.), le choix de deux sites pour abriter le CERTIC n'est pas fortuit. Il se veut, pour le premier site en zone industrielle de le rapprocher des entreprises et le second site (annexe) hébergé au sein de l'université de BBA, dont l'objectif est de se rapprocher des différents laboratoires et facultés abritant des formations en lien avec les TIC. Ces deux sites présentent une proximité géographique très favorable pour la création de liens, des synergies et collaborations entre les différents acteurs concernés.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

Dans le but d'assurer une adéquation formation / emploi et valorisation des produits de la recherche scientifique, certaines entreprises publiques travaillant dans les TIC, sont dans l'obligation de créer des cellules de R&D qui seront en relation directes avec le CERTIC, déclare son responsable. Il s'agit d'une part, de permettre à ces entreprises de soumettre les problématiques auxquelles sont confrontés dans leur fonctionnement et d'autre part, de permettre aux équipes de recherche du CERTIC de travailler sur des problématiques réelles avec des données de terrain fiables permettant d'aboutir à des solutions concrètes et applicables au sein de ces entreprises.

Cependant, si on reste sur l'optimisme affiché par les responsables de l'Etat et du CERTIC quant à leur volonté de redynamiser les liens entre la science et l'industrie, il n'en demeure pas moins que, sur le plan pratique, son bilan reste très mitigé entre programme prévisionnel et perspectives, hormis quelques actions de sensibilisation et d'information organisées au sein des universités. Bien que sa création officielle date de Janvier 2016, son premier responsable avoue du retard énorme accusé dans la mise en service de ses structures. Ces dernières, selon le responsable du centre, demeurent à ce jour en phase de structuration et d'organisation interne. La volonté affichée par les trois ministres à travers leur déplacement officiel dans la région de BBA ne semble pas être accompagnée d'une flexibilité des procédures administratives nécessaires pour sa mise en service, déclare ce même responsable (difficultés dans le choix du site, structuration interne du centre, la capacité et la crédibilité à réunir les acteurs économiques, etc.).

2.3.7. Quels types de gouvernance territoriale à BBA ?

À l'égard des résultats de l'enquête, et compte tenu des divergences de comportement et de logique de fonctionnement des acteurs locaux (plusieurs structures professionnelles, acteurs économiques, groupe industriel privé leader, acteur de recherche /formation), le mode de gestion, pour ne pas dire de gouvernance, apparent est public mais reste très limité dans l'action locale. Loin de toute activité de régulation et d'encadrement du tissu industriel, son rôle se limite à la gestion des espaces industriels, la diffusion de l'information qui vient d'en haut (ministères), préparation d'études et de fiches techniques sur les nouvelles zones.

Cependant, compte tenu du faible niveau d'ouverture des entreprises sur leur milieu local, il y a lieu de noter que le mode de gouvernance territoriale présent a tendance de prendre la forme mixte ; entre acteurs institutionnels publics (direction de l'industrie), l'université de BBA et le groupe industriel privé « Condor » disposant de plusieurs filiales dont l'activité

est complémentaire. Ce mode de gouvernance pourrait prendre forme, notamment par la création d'une interface de coordination (le CERTIC) au sein de l'université de BBA en partenariat avec le groupe « Condor » et le ministère de l'industrie et ce, dans le but du lancement du technopôle à BBA.

3. Présentation des résultats de l'analyse des correspondances multiples (ACM)

3.1. Identification des catégories d'entreprises homogènes

La démarche consiste, ici, compte tenu d'un ensemble de variables qu'on a construit, à identifier des groupes d'entreprises relativement homogènes. Ces variables correspondent à des caractéristiques spécifiques aux entreprises en matière de choix de localisation, de relations avec les acteurs du territoire et de leurs attentes du futur technopôle.

Nous allons proposer une typologie des entreprises en mettant en évidence la diversité des comportements et logiques d'actions, notamment, en matière de choix des facteurs de localisation (logiques des proximités), localisation des partenaires en amont (origines des matières premières, produits semi-finis, etc.).

En adoptant la méthode ACM, plusieurs types de variables que nous avons jugées utiles d'intégrer dans l'analyse ; les variables liées aux choix des facteurs de localisation et de l'activité de l'entreprise, origines des matières premières, produits semi-finis et main d'œuvre, degré de disposition de l'entrepreneur à la création du futur technopôle, leurs attentes vis-à-vis de ce dernier, besoins de création d'un organisme de coordination et de régulation, attentes des entreprises vis-à-vis de cet organisme.

Pour faire cette typologie et définir ainsi, les groupes d'entreprises en matière d'attentes, dans le cadre d'une ACM, nous avons retenu les deux premiers axes factoriels (F1 et F2) qui expliquent plus de 50% de la variance totale. La classification va définir, à partir de ces deux axes factoriels retenus des groupes d'entreprises homogènes.

Afin de mieux interpréter ces deux plans factoriels et leur contribution à la formation de ces groupes d'entreprises homogènes, nous nous sommes basés, outre les valeurs propres qui représentent les degrés d'inerties de chaque axe factoriel, c'est-à-dire le volume de l'information expliqué par ce dernier, sur trois autres paramètres, à savoir ; les contributions des variables, les cosinus carrés des modalités et enfin, les valeurs tests.

Les coordonnées indiquent les positions relatives des différentes classes ou individus sur les axes, elles permettent également de les positionner les unes par rapport aux autres.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

- Les contributions mesurent la participation d'un élément (modalité, variable, fréquence ou individu) à la construction d'un axe factoriel.
- Le cosinus carré ou contribution relative, c'est une mesure de la qualité de représentation d'un élément (modalité, variable, fréquence ou individu) sur un axe factoriel.
- Les valeurs-tests des variables illustratives permettent de juger de la qualité de représentation des classes appartenant aux variables illustrative. La valeur-test « est d'autant plus forte que la modalité correspondante occupe une position significative sur l'axe » [CISIA-CERESTA, 2001, 86]. Les valeurs-tests reflètent la significativité de chaque variable ou de la modalité d'une variable dans chaque axe. Cette variable ou modalité de variable est considérée comme significative quand la valeur-test (absolue) est supérieure ou égale à 2.

3.2. Caractéristiques des entreprises selon les facteurs à l'origine du choix de localisation et de l'activité

Après l'analyse des résultats de l'ACM (les valeurs propres), et compte tenu du pourcentage d'inertie cumulé des axes, il convient de retenir les deux premiers axes factoriels (F1, F2) qui expliquent 74,50% de l'information globale (voir tableau 1. annexe 6), avec respectivement des taux de 65,78% et de 8,72%.

Les modalités qui contribuent à la formation des axes factoriels F1 et F2 sont celles qui sont les mieux représentées (voir tableau des contributions des variables, les valeurs tests et les cosinus carrés qui sont significatives sur ces axes – tableau 2, 3, 4. annexe 6). En effet, nous pouvons mettre en évidence les modalités qui contribuent à la formation des axes comme suit :

- Le premier axe F1, serait composé des entreprises ayant pour modalités en matière de facteurs de localisation ; d'une part, proximité d'entreprises complémentaires, proximité d'entreprises fournisseurs, disponibilité du foncier. Et d'autre part, ces mêmes entreprises ont comme source des matières premières et produits semi-finis, soit la même région ou l'étranger.
- Le deuxième axe F2 concernerait quant à lui, les entreprises ayant donnée de l'importance plutôt aux facteurs ; savoir-faire local, disponibilité du foncier, l'image de la région en matière d'activité, et ayant comme source des matières premières l'étranger.

3.2.1. Caractérisation de la dimension choix des facteurs de localisation et origines des inputs

Tableau 30 : Caractéristiques de l'axe factoriel F1

Modalités	Signification	Contribution à l'axe F1 (%)	Cosinus carré
FIPf-1	-Facteur de localisation lié à la proximité d'entreprises fournisseurs	0,075	0,317
PmMz-1	-Provenance des matières premières dans la même région	0,156	0,661
SfMz-1	-Provenance des produits semi-finis (dans la même région)	0,182	0,724
FIPf-0	- Facteur de localisation lié à la proximité d'entreprises fournisseurs	0,019	0,317
FIPc-1	- Facteur de localisation lié à la proximité d'entreprises du même secteur ou d'entreprises complémentaires	0,039	0,661
PmMz-0	- Provenance des matières premières dans la même région	0,039	0,661
SfMz-0	- Provenance des produits semi-finis dans la même région	0,032	0,724
SfEt-1	- Provenance des produits semi-finis de l'étranger	0,017	0,290

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'ACM, Xlstat.

Tableau 31 : Caractéristiques de l'axe factoriel F2

Modalités	Signification	Contribution à l'axe F2 (%)	Cosinus carré
FIDf-0	-Facteur de localisation lié à la disponibilité du foncier	0,043	0,265
FIIm-1	-Facteur de localisation lié à l'image de la région dans l'industrie	0,110	0,316
SfEt-0	-Provenance des produits semi-finis (de l'étranger)	0,028	0,066
-FIDf-1	-Facteur de localisation lié à la disponibilité du foncier	0,043	0,265
-FISv-1	-Facteur de localisation lié à l'existence d'un savoir-faire local	0,119	0,319
-FIIm-0	-Facteur de localisation lié à l'image de la région dans l'industrie	0,059	0,316
-PmEt-1	-Provenance des matières premières de l'étranger	0,026	0,478

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'ACM, Xlstat.

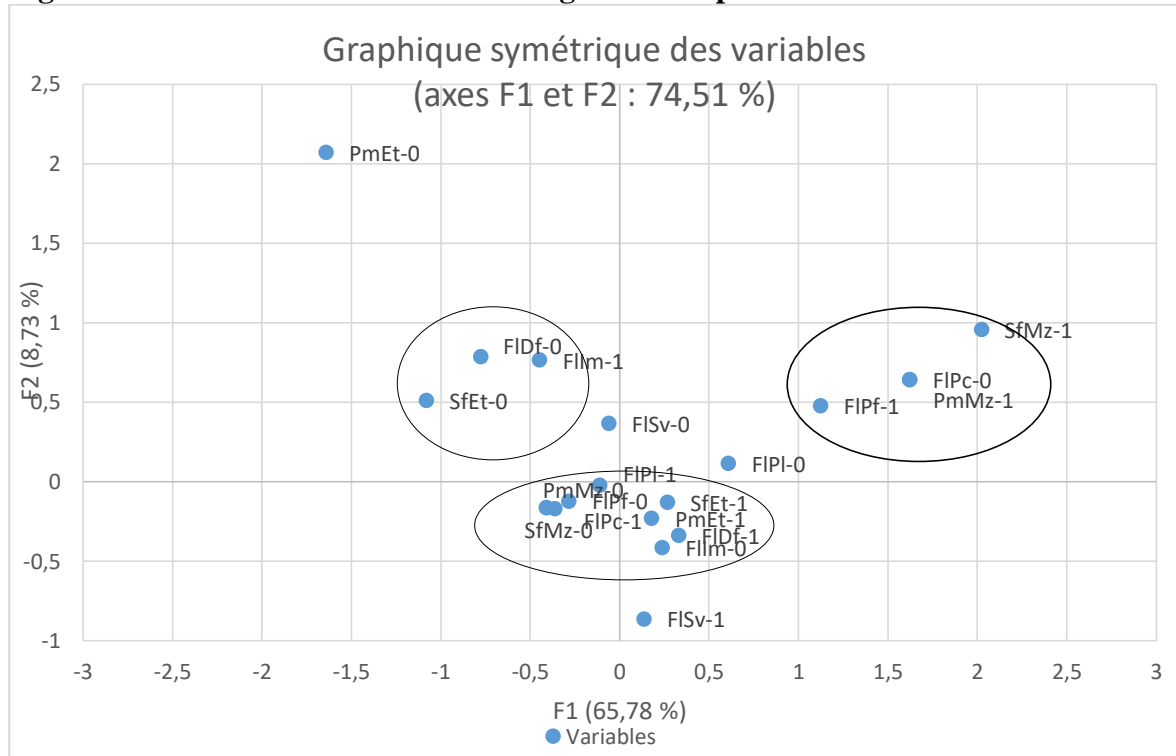
➤ **L'analyse sur le plan factoriel (F1-F2)**

L'interprétation du plan factoriel « figure 07 » permet de distinguer trois groupes dont deux qui s'opposent et un groupe qui se situe au centre du plan.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

- Sur le plan F1-F2 (74,51%), l'axe F1 oppose le groupe d'entreprises qui se situe en haut à droite du plan. Il s'agit des entreprises ayant fait leurs choix en matière de localisation et d'activité en raison de la proximité d'entreprises fournisseurs (modalité FIPf-1) et qui recourent finalement aux entreprises de la même région (zone) dans leur approvisionnement en matières premières et produits semi-finis (modalités PmMz-1, SfMz-1).
- Et de l'autre côté, le groupe qui se situe en haut à gauche du graphique représenté par les entreprises qui ne se sont exprimées que sur l'image de la région en matière d'activité industrielle (modalité FIIm-1) comme facteur influençant leur choix de localisation et le choix de l'activité.
- Entre ces deux groupes, se situe le centre du plan factoriel caractérisé par le regroupement de plusieurs entreprises (le troisième groupe). Il s'agit de la catégorie d'entreprises ayant choisi au départ, la région ou l'activité industrielle (l'électronique) en raison de la proximité d'entreprises du même secteur ou de secteur d'activité complémentaire d'une part, sachant qu'aucune importance n'est donnée à l'existence d'entreprises fournisseurs, ces entreprises ne font pas appel aux entreprises de la même région (zone) dans leur approvisionnement en matières premières et produits semi-finis. Cette catégorie d'entreprises dépend largement de l'étranger en matière d'approvisionnement de leurs inputs (matières premières et produits semi-finis). Le choix de la région de BBA en matière de localisation et l'industrie électronique/électroménagère comme activité est lié finalement, à une logique de localisation par l'occupation de l'espace en raison de la disponibilité du foncier industriel et de meilleures conditions d'accueil (facteurs de localisation traditionnels). Cependant, cette localisation se trouve liée aussi à des facteurs socio-culturels ; tels que l'attachement à la région, l'expérience professionnelle acquise dans le domaine des affaires (commerce d'importation), le savoir faire dans le domaine lié, notamment au commerce et l'importation de produits électroniques/électroménagers. Cette représentation factorielle confirme bien les premiers constats dégagés dans le cadre de l'analyse descriptive.

Figure 07: Facteurs de localisation et origines des inputs



Source : Résultat de l'ACM, Xlstat.

3.2.2. Caractérisation des différentes dimensions d'attentes des entreprises favorable à la création du futur technopôle de BBA

Tableau 32 : Contributions, cosinus carré et valeurs tests des dimensions d'attentes des entreprises vis-à-vis du technopôle

Modalités	Signification	Contribution à l'axe F1 (%)	Cosinus carré	Valeurs tests
FvRs-1	- Accès aux réseaux sociaux	0,005	0,301	-2,393
FvSi-1	- Accès à des sources d'informations diverses	0,054	0,635	-3,475
FvPp-1	- Participer à des projets collaboratifs	0,084	0,353	-2,589
CoNn-1	- Création d'un organisme de coordination	0,075	0,401	-2,760
TmDc-1	- Moyens dans le domaine de la coopération	0,087	0,636	-3,477
TmVs-1	- moyens en matière de vision stratégique	0,053	0,259	-2,217
CoNn-0	- Création d'un organisme de coordination	0,062	0,401	2,760
TmDc-0	- Moyens dans le domaine de la coopération	0,130	0,636	3,477
Modalités	Signification	Contribution à l'axe F2 (%)	Cosinus carré	Valeurs tests
FvCi-1	-Capacité d'innovation par des relations de R&D	0,061	0,224	-3,567
FvPp-1	-Participer à des projets collaboratifs	0,111	0,321	-2,469
FvCv-1	-Etre compétitif et visible à l'extérieur	0,248	0,670	-3,567
CoNn-1	-Création d'un organisme de coordination	0,104	0,382	2,694
CoNn-0	-Création d'un organisme de coordination	0,085	0,382	-2,694

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'ACM, Xlstat.

Tableau 33 : Les valeurs de la variance (valeurs propres) de l'ACM

	F1	F2	F3	F4
Valeur propre	0,266	0,184	0,140	0,124
Inertie (%)	26,644	18,400	14,023	12,388
% cumulé	26,644	45,044	59,066	71,454
Inertie ajustée	0,037	0,010	0,003	0,001
Inertie ajustée (%)	50,558	14,219	3,991	1,784
% cumulé	50,558	64,778	68,769	70,553

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'ACM, Xlstat.

Selon le tableau 33, l'analyse des variables permet d'identifier deux facteurs résumant 64,77% de l'information (50.55 % sur l'axe F1 et 14.21 % sur l'axe 2) (tableau 5. annexe7).

La formation des axes F1 et F2 sont portés par les modalités qui sont les mieux représentées compte tenu, des contributions des variables et valeurs tests qui sont significatives sur ces axes (valeurs absolues ≥ 2), (tableau 6, 7, 8. annexe 7). Les modalités qui contribuent à la formation de ces axes sont :

- **Pour l'axe F1** : il est composé des modalités portant les attentes liées notamment ; à l'accès aux réseaux sociaux, l'accès à des sources d'informations diverses, participer à des projets collaboratifs, création d'un organisme de coordination, développement des moyens dans le domaine de la coopération et en matière de vision stratégique (tel que ; l'accompagnement des projets innovants, la production de connaissances et la formation qualifiante, le travail en réseau, etc.).
- **Pour l'axe F2** : il est porté par les modalités révélant les besoins liés à l'amélioration des capacités d'innovation par des relations de R&D, de participer à des projets collaboratifs, être compétitif et visible à l'extérieur, par la création d'un organisme de coordination.

Le croisement des données met en évidence, d'une part, la répartition des entreprises selon les raisons d'être favorable pour la création du technopôle et les attentes attendues de ce dernier, d'autre part, le besoin de créer un organisme de coordination.

➤ **L'analyse sur le plan factoriel (F1-F2) :**

L'interprétation du plan factoriel F1-F2 (64,77%) fait ressortir quatre groupes d'entreprises :
- L'axe F1 (50,56% de l'inertie totale) oppose ; le groupe sur le côté gauche en haut du plan factoriel qui forme le groupe d'entreprises dont l'attente exprimée ; avoir accès à des sources d'informations diverses (FvSi-1), développement de moyens dans le domaine de la coopération et l'amélioration des conditions d'accueil (TmDc-1 et TmCe-1). Toutefois, ce

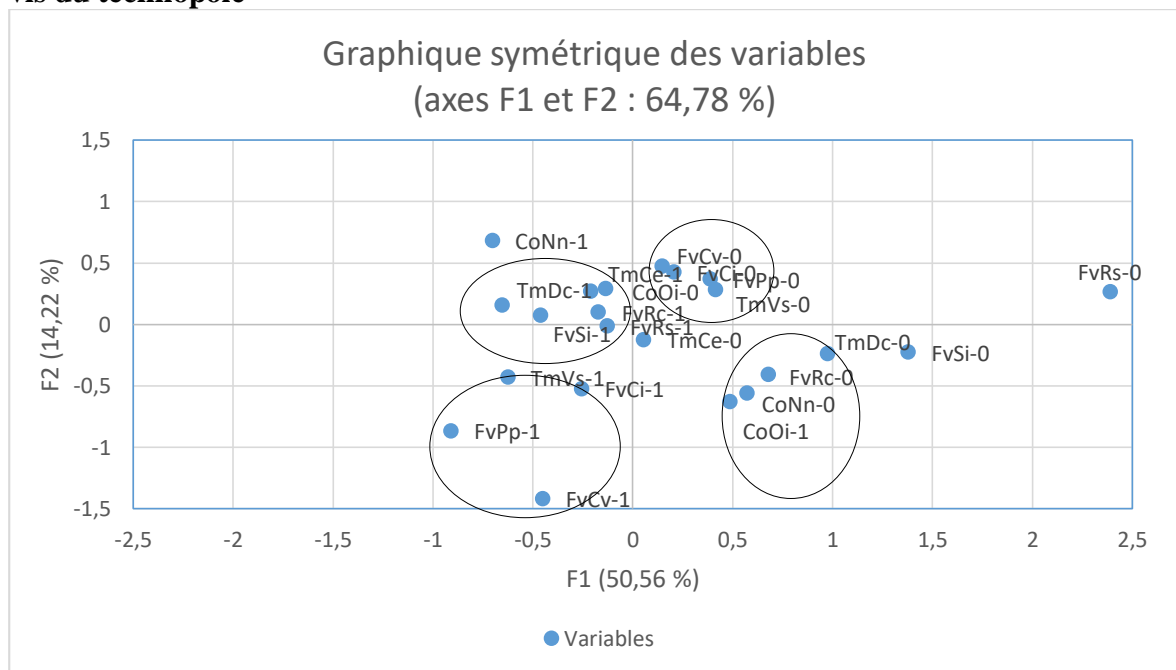
Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

groupe n'a manifesté aucun besoin en matière de création d'organisme de coordination et régulation (CoOi-0) (voir figure 08).

- Le groupe d'entreprises dont les attentes exprimées vis-à-vis de ce technopôle ; c'est la recherche de plus compétitive et visibilité (FvCv-1), de participer à des projets collaboratifs (FvPp-1) et d'avoir des capacités d'innovation par des relations de R&D (FvCi-1), avoir accès à des réseaux sociaux (FvRs-1), développement des moyens dans le domaine de la coopération et en matière de vision stratégique (TmVs-1).
- Avec ; le groupe d'entreprises est situé en haut à droite du plan factoriel où se dégage le sentiment « sans importance ou sans utilité » pour la création du technopôle (FvCv-0, FvCi-0, FvPp-0, TmVs-0). Toutefois ce groupe manifeste le besoin d'améliorer davantage les conditions économiques (conditions d'accueil en zone industrielle et facilités d'accès au foncier industriel notamment).
- Et le groupe en bas à droite du plan factoriel formé par les entreprises ayant manifesté les besoins pour la création d'un organisme de coordination (CoOi-1). Cependant, cette catégorie d'entreprises n'a donnée aucune importance à la réduction des coûts en étant membre au futur technopôle (FvRc-0), ni au développement d'autres types de moyens dans le domaine de la coopération (TmDc-0).

➤ L'analyse du plan factoriel (F1-F2) :

Figure 08 : Les différentes dimensions d'attentes selon l'attitude des entreprises vis-à-vis du technopôle



Source : Résultat de l'ACM, Xlstat.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

D'après le graphique N°8, on peut distinguer quatre catégories qui regroupent des entreprises plus ou moins homogènes par rapport à leurs attentes (modalités).

Il ressort de l'analyse descriptive et de la méthode d'analyse des correspondances multiples mobilisée, plusieurs dimensions d'attentes exprimées par les entreprises enquêtées sur lesquelles les acteurs institutionnels, notamment l'Etat avec l'adhésion des acteurs économiques, peuvent agir dans la concrétisation du futur technopôle. Ces attentes exprimées sous-entendent besoins de mettre en place les conditions nécessaires dans la mise en place du futur technopôle dont les missions principales seraient liées incontestablement aux attentes exprimées par ces entreprises. Il s'agit de :

➤ L'appui de la R&D, l'innovation et la création d'espaces de liaisons entre l'université et l'entreprise :

L'essor considérable de l'industrie électronique/électroménagère de la région de BBA, lié dans une large mesure à la réussite de certaines entreprises leader sur le marché, a suscité l'intérêt, chez une catégorie d'entreprises pour l'innovation, à travers la recherche et développement et ce, en développant des projets de partenariat entre les acteurs locaux (entreprises, université et laboratoire de recherche). Certaines d'autres entreprises, vu leur taille petite ou moyenne, ne disposant pas de capacités ou moyens suffisants pour se lancer dans des projets d'innovation, elles sont restées dans l'activité de montage et d'assemblage de composants importés de l'étranger. Ces dernières ne disposent même pas de cellule de recherche et développement en leur sein. Toutefois, elles manifestent le besoin d'être assistées et accompagnées par les acteurs publics (développement de plusieurs types de moyens et conditions) aux fins d'améliorer le taux d'intégration de leurs produits en réalisant des innovations en interne ou en partenariat avec des acteurs locaux. Une autre catégorie d'entreprises ne cherchent pas à développer des relations de partenariat avec les acteurs locaux, ni même le besoin d'intégrer le futur technopôle.

➤ Adéquation de la formation/emploi et besoins de l'entreprise pour créer ou renforcer les liens de coopération entre les acteurs concernés :

Bien que certaines entreprises jugent leur main d'œuvre très qualifiée, le rythme d'évolution du marché des nouvelles technologies les obligent à se mettre toujours au diapason de ces évolutions, pour assurer leur survie sur le marché. Pour ce faire, elles sont dans l'obligation d'adopter des plans de formation de perfectionnement en permanence pour leur personnel.

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

Sur le plan formation/compétences, les entreprises ayant exprimé un besoin en matière de formations et profils, il leur arrive, pour un cas d'entreprise, de faire appel même à des expertises, tests et expériences au niveau national voire même international. Ce manque pourrait être rattrapé, tout en créant des passerelles entre l'entreprise et l'université, demander des formations à la carte, financer des projets de thèses et de recherche avec les laboratoires de l'université.

Ce besoin exprimé par certaines entreprises lors de nos entretiens, intervient dans le contexte actuel où la concurrence est de plus en plus rude, notamment, étrangère en matière de produits électroniques / électroménagers. Une situation à laquelle ces entreprises doivent s'adapter et se mettre au diapason des normes et standards internationaux, qu'elles ne peuvent en assurer que par la recherche de compétences, par la formation, la R&D et l'innovation.

A ce propos, la formation diplômante ou la formation à la carte auprès des centres de formation locaux et l'université de BBA, constitue une réponse aux attentes (objectifs) d'assurer l'adéquation formation /emploi pour avoir une main d'œuvre locale qualifiée et opérationnelle juste après la formation.

➤ **Amélioration de la vision stratégique des acteurs impliqués par la création d'un système de normalisation et de régulation :**

Les préjudices que portent la concurrence des produits étrangers, la concurrence déloyale ainsi que la circulation de produits contrefaits sur le marché national sont à l'origine du besoin exprimé par certaines entreprises en matière de vision stratégique (TmVs-1), de la coordination et régulation du secteur d'activité (CoCo). Ces entreprises, pour faire face à cette situation, elles auront intérêt, à se regrouper dans le cadre des structures professionnelles et en collaborant avec les acteurs institutionnels publics, à planifier la structuration et régulation du marché des produits électroniques /électroménagers en mettant en place un système de norme et de contrôle.

Ce système de régulation et de normalisation qui s'inscrit selon certains entrepreneurs enquêtés, dans l'amélioration de la vision stratégique, va leur permettre de s'imposer sur le marché, aussi bien national, qu'international, notamment, pour celles ayant déjà fait le pas vers l'exportation ou celles qui souhaitent exporter. Ces attentes exprimées nécessitent une mise en réseau de l'ensemble des acteurs locaux (entreprises, université, institutions publiques, etc.) pour définir ce système de normes et les règles auxquelles il faut se soumettre (exemple de création d'un label régional commun).

Conclusion au chapitre

A l'issue du présent chapitre où nous avons tenté de mettre en évidence les conditions d'émergence et de structure du technopôle électronique / électroménager à BBA, aussi bien en terme d'organisation industrielle et de comportement ou stratégies d'actions des entreprises locales, qu'en terme de gouvernance et de pilotage, nous avons pu dégager les constats et résultats suivant :

En termes de résultats, cette enquête a permis de constater que le choix de localisation de la majorité des entreprises locales obéit plus à une logique d'occupation de l'espace qu'à une logique de construction territoriale (réseaux, technopôle). Ce qui infirme notre première hypothèse selon laquelle la dynamique industrielle et territoriale observée à BBA est le fait de relations de synergie entre divers acteurs locaux (proximité organisée) favorisé par une proximité géographique. Dans ce cadre, plusieurs constats se dégagent :

- Un niveau très faible (voire même l'absence) de réseautage des entreprises co-localisées à BBA, et le faible niveau d'interaction et de collaboration des entreprises avec les autres acteurs du territoire, (les institutions de recherche et formation de la région).
- Malgré leur dépendance accrue de l'étranger en matière d'approvisionnement et d'innovation, les entreprises locales sont divisées en trois groupes en matière de partage d'attentes vis-à-vis du futur technopôle. Une catégorie qui manifeste une certaine volonté pour le futur technopôle et qui expriment leurs besoins à cette nouvelle organisation, une autre catégorie d'entre elles, bien qu'elle soit favorable, elle ne manifeste aucun besoin de s'ouvrir sur le milieu local d'insertion, ou d'investir dans la recherche et développement et encore moins dans la recherche de partenariat stratégique avec les laboratoires de recherche de l'université. Cette faiblesse de collaboration entre les acteurs locaux constitue un handicap majeur à l'émergence et la structuration du technopôle à BBA. Une troisième catégorie reste neutre soit par rapport à la création d'un organisme de coordination ou de régulation, soit par rapport aux différentes attentes qui peuvent les motiver pour cette nouvelle structure de technopôle.
- La réticence quant à leur adhésion au futur technopôle peut s'expliquer en partie par le manque d'information et de vulgarisation du concept, ainsi que la sensibilisation des entreprises, quant à l'intérêt que présente, pour elles, ce projet de technopôle.
- L'intensité concurrentielle sur le territoire de BBA a bloqué toute initiative de partenariat local. Dans le cas de notre étude, un travail de sensibilisation est nécessaire pour impulser des relations de synergies entre les acteurs locaux favorisant ainsi, l'émergence de

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

ce technopôle. Il s'agit de commencer d'abord par des entreprises susceptibles de valoriser le produit de la recherche scientifique dans l'innovation et la recherche de compétitivité.

➤ Plusieurs facteurs expliquent la faible adéquation formation/emploi entre le tissu d'entreprises et l'université notamment. D'une part, nous avons constaté que plusieurs entreprises font appel à des recrutements au niveau national ou encore la demande d'expertise et de conseils étrangers (tests, expériences, innovation et recherche, etc.), un cas d'entreprises dispose même des salles de cours et de conférences pour le perfectionnement de son personnel en ramenant, en son sein, des experts et formateurs de l'extérieur (nationaux ou internationaux). D'autre part, l'université ne dispose d'aucune formation à la carte (diplômante) qui réponde aux besoins d'une ou des entreprises locales, et encore moins des projets de recherche mixte avec les entreprises.

De ce fait, une dispersion semble caractériser les acteurs locaux (entreprises, université, laboratoires, etc.), que ce soit par rapport aux relations interentreprises ou par rapport aux relations avec les autres acteurs locaux (université, centre de formation professionnel, etc.). La proximité géographique constatée n'est pas parvenue à activer la proximité organisationnelle, elle n'était donc qu'un critère de choix pour d'autres considérations (avantages liés aux conditions d'accueil en zone industrielle, veille technologique, opportunité, etc.).

Malgré la réticence et la dispersion en terme de relations qui semble caractériser les entreprises enquêtées, quant à la création du futur technopôle, toutefois, notre analyse nous a permis aussi d'identifier plusieurs dimensions d'attentes exprimées qui pourraient servir comme levier d'actions pour contourner les divergences et contraintes pouvant bloquer la création du technopôle. Nous avons retenus entre autres :

- Le besoin de l'appui pour la R&D et l'innovation en créant des espaces de liaisons entre l'université et l'entreprise. Malgré le transfert du CERTIC de Sidi Abdellah (Alger) vers BBA, après deux ans d'existence, ce dernier peine toujours à atteindre les objectifs escomptés ;
- La recherche d'une meilleure adéquation « formation/emploi » en étudiant les besoins de l'entreprise (ses problématiques, les profils recherchés, etc.) et le besoin de créer ou renforcer les liens de coopération entre les acteurs concernés ;
- L'amélioration de la vision stratégique des acteurs impliqués, tout en tenant compte, des facteurs qui peuvent les fédérer tels que ; la création d'un système de normalisation (certification) et de régulation pour affronter la concurrence déloyale (produits contrefaits)

Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête de terrain

et les produits importés (concurrence étrangère), la création d'un label régional commun, etc.

Conclusion générale

Conclusion générale

L'objectif de notre travail de recherche est d'étudier le tissu industriel de l'électronique / électroménager de BBA dans une perspective de mettre en évidence les conditions d'émergence et de structure d'un technopôle dans cette activité industrielle. Pour ce faire, nous avons mobilisé une approche par les proximités et l'organisation industrielle pour comprendre, d'abord, les logiques qui sous-tendent le dynamisme et l'essor de cette industrie à BBA, ensuite, de mettre en lien ses logiques de fonctionnement avec celles dictées par l'organisation technopolitaine et avec toutes ses déclinaisons (cluster, district, pôles de compétitivité, etc.), pour enfin mettre en évidence le rôle de la gouvernance locale dans l'émergence d'un tel mode d'organisation et de coordination d'acteurs locaux.

A cet effet, nous avons formulé trois hypothèses que nous avons essayées de vérifier sur le terrain en cherchant à construire une base de données et d'informations au niveau du territoire de BBA.

Dans le cadre des trois premiers chapitres, nous avons essayé de mobiliser un corpus théorique dans lequel nous avons inscrit notre thème et problématique de recherche et ce, dans l'objectif de construire une grille d'analyse des principales formes d'organisation territoriale d'acteurs (chapitre I) et de dégager ainsi, les principaux indicateurs exploratoires permettant d'aborder notre travail de terrain (chapitre II et III).

En Algérie, dans le cadre de la stratégie industrielle et le SNAT 2030 définie et élaboré par l'Etat, plusieurs régions ont été pré-identifiées pour abriter des pôles de compétitivité dans plusieurs domaines d'activités. La région de BBA en fait partie pour abriter un technopôle en électronique / électroménager dont le tissu d'entreprises existants, qui a enregistré un essor considérable (leader sur le marché national), a valu à cette région le nom de la capital de l'électronique / électroménager. Dans cette perspective, le plus important, ce n'est finalement pas dans l'aménagement de grandes zones industrielles et toutes autres structures d'accueil. Elle, consiste à veiller à une bonne utilisation de ces infrastructures de bases comme moyens permettant de construire le territoire au travers l'attractivité d'entreprises, qu'elles soient dynamiques avec les autres acteurs locaux (université, structures de recherche et d'accompagnement, etc.) qui s'adonnent à créer des synergies, des réseaux de coopération, d'échange et de partenariats. Cependant, à la lumière des développements théoriques précédents, il s'avère plus que nécessaire d'adopter une démarche pragmatique fondée sur un diagnostic territorial approfondi permettant l'identification des logiques d'actions et de

comportements des entreprises locales, mais aussi leurs besoins et ceux de l'ensemble des acteurs locaux concernés, qui pourraient être ensuite, définis comme leviers d'actions permettant d'enclencher une démarche technopolitaine avec ces acteurs.

Notre enquête de terrain a montré en effet, qu'aucun diagnostic territorial n'a été fait par un acteur quelconque ayant une relation avec le projet de mise en place du technopôle à BBA (acteurs institutionnels, collectivités locales, université, organisation professionnelle ou autres organismes).

La partie empirique de notre travail nous a permis d'identifier les principaux facteurs ayant présidé la décision des entrepreneurs dans leurs choix de localisation et choix de l'activité, leur sources d'approvisionnement en matières premières, produits semi-finis, autres inputs, main d'œuvre, types et origines de leurs clients, leurs relations avec les entreprises locales et les acteurs locaux (université, laboratoire de recherche, CFPA, structures professionnelles, etc.). Aussi, nous nous sommes intéressés aux attitudes de ces entrepreneurs quant à la création du futur technopôle à BBA, toute en mettant l'accent sur leurs attentes vis-à-vis de ce dernier.

Les résultats et conclusions auxquels nous nous sommes parvenu se présentent comme suit :

- **Les relations inter-entreprises.** Au niveau des relations marchandes, les entreprises paraissent être dans une large mesure fermées sur leur milieu local d'insertion. En effet, elles s'approvisionnent en matières premières et en produits semi-finis (composants) de l'étranger, les relations de sous-traitance industrielles sont quasi-absentes, excepté de quelques relations commerciales dans les produits d'emballage ou de services. Ces dernières même si elles existent, elles se trouvent entre filiales d'un même groupe.

La quasi-totalité des entreprises enquêtées de l'industrie électronique / électroménagère déclarent que leurs produits sont des produits finis destinés à la consommation finale des ménages et qu'elles détiennent des parts de marché aussi bien, au niveau local, qu'au niveau national, voire même international pour le cas d'une entreprise qui déclare qu'elle exporte vers plusieurs pays africains. En effet, en dépit de l'absence de complémentarité entre les activités des entreprises locales, ceci constitue une contrainte majeure pour le développement de la proximité organisationnelle (synergies et complémentarité) ;

Ce résultat infirme notre première hypothèse. En effet, la dynamique territoriale et industrielle connue par le territoire de BBA n'est pas la résultante des comportements organisationnels et de synergies qui se créent entre acteurs locaux (entreprises notamment).

Elle se trouve liée à plusieurs autres facteurs tels que : la dynamique interne des entreprises et leur dépendance auprès d'entreprises de marques de renommée mondiale en matière de produits et d'innovation, l'opportunité que présente la taille du marché national, les avantages fiscaux et douaniers ainsi que les conditions d'accueil en zone industrielle, etc.

En effet, l'analyse de l'importance accordée aux différents types de proximité (fournisseurs, clients, de services, sous-traitants, etc.), l'analyse de la nature et de la densité des relations inter-entreprises locales et entre elles et les acteurs locaux, nous ont conduit à un constat que cette spécialisation de la région de BBA dans l'électronique / électroménager a pris une tendance vers une agglomération géographique simple. Cet état de fait s'explique par le manque d'efficacité de l'action publique (gouvernance publique) qui a conduit à un choix en matière de localisation des entreprises, en obéissant plus à une logique d'occupation de l'espace en zone industrielle qu'à une logique de construction d'un territoire par ses mêmes acteurs. Auquel se rajoute la faiblesse (voire même l'absence) des relations inter-acteurs (économiques, institutionnels et R&D) qui empêchent la construction de structures ou d'espaces de coordination autour de projets de développement d'intérêts communs. Ainsi, il serait difficile, dans ces conditions, de prétendre à la formation d'une proximité organisationnelle ou institutionnelle ce qui constitue, à notre sens, un obstacle majeur au développement d'un quelconque projet de territoire élément indispensable à la naissance d'une dynamique territoriale ou technopolitaine.

- **La R&D, l'innovation et formation** : Afin d'assurer leurs parts de marché, les entreprises enquêtées déclarent qu'elles innovent régulièrement pour suivre l'évolution du marché des nouvelles technologies et leurs concurrents, mais notre enquête révèle, qu'il s'agit, pour la majorité de ces entreprises enquêtées, des innovations appartenant à des entreprises étrangères, avec qui, ces dernières développent des relations de partenariat. Un seul cas seulement d'entreprise qui déclare qu'elle investit dans la recherche et développement en ayant même une cellule de R&D. Les relations de partenariat avec les laboratoires de recherche de l'université de BBA sont totalement absentes et les produits de la recherche scientifique de ces laboratoires ne sont toujours pas valorisés. La non valorisation des produits de la recherche est liée fortement à plusieurs facteurs ; l'absence de conventions cadres concluantes en termes d'objectifs et résultats, l'absence de structures de liaison entre l'université et l'industrie qui pourraient servir de passerelles pour les produits de la recherche et enfin, le nombre limité de laboratoire de recherche au sein de l'université de BBA dont leurs recherches restent de type fondamentale. Dès lors, les

entreprises locales ne développent pas ce type de relations avec ces structures au niveau local. Leurs relations avec l'université et les laboratoires, si elles existent, elles se trouvent limitées aux stages pratiques et visites pédagogiques aux étudiants.

Par ailleurs, la nature de l'activité de la plupart des entreprises enquêtées se trouvant dans le montage et l'assemblage de composants qui proviennent, essentiellement, de l'étranger ne leur exige pas le développement de ces types de relations au niveau local (sous-traitance, relations R&D avec les structures locales, innovation, etc.).

Ainsi, le handicap majeur rendant la plupart de ces entreprises incapables d'innover par leurs propres efforts sans recourir à l'étranger est incontestablement le caractère exigeant des technologies utilisées et le manque de qualification de leurs ressources humaines. Plusieurs auteurs ont mis, d'ailleurs, en évidence que toutes les actions liées à la gestion des ressources humaines (formation notamment) aident à la mise en place de conditions propices à l'émergence d'innovations techniques et à la création de connaissances (Aydalot, 1986 cité par Rodolphe Colle et al., 2008).

En effet, l'innovation par la R&D se trouve parmi les besoins exprimés par certaines entreprises enquêtées. L'inadéquation entre la formation universitaire et l'emploi au sein des entreprises et l'absence de politiques incitatives de rapprochement entre les deux acteurs ont entravé, dans une certaine mesure, ces entreprises de faire de la recherche et développement pour pouvoir réaliser des innovations en leur sein, auxquelles se rajoute aussi, le manque de ressources financières suffisantes pour financer des recherches en innovation et l'acquisition d'équipements de hautes technologies (produits, procédés, etc.).

Ces derniers résultats infirment notre deuxième hypothèse. En effet, l'innovation technologique et organisationnelle se trouve liée dans une large mesure, d'une part, à une dynamique interne propre à chaque entreprise et d'autre part, à la dépendance de ces dernières avec des opérateurs de renommée mondiale en matière de produits électroniques et d'innovation.

• **Les relations des entreprises locales avec les structures professionnelles et les organismes locaux ; mode de gouvernance au sein du territoire de BBA :**

La majorité des entreprises enquêtées sont membre, au moins, dans une structure professionnelle (association locale des industriels, FCE, etc.). L'objectif de leur adhésion est d'avoir un intermédiaire entre elles et les différents organismes publics et ce, dans la perspective d'améliorer leurs conditions de travail en zone (infrastructures) ou de régler leurs

obstacles avec l'administration. Mais l'enquête de terrain a révélé que le travail de ces structures se limite à la gestion des problèmes quotidiens des entreprises et elles n'ont aucune vision stratégique de développement du secteur (création d'un label régional commun ou la création d'un système de normalisation pour affronter la concurrence étrangère et les produits contrefaits, lancement du technopôle, etc.).

Nous avons constaté, pour raisons de manque d'informations, de vulgarisation du concept et campagnes de sensibilisation, certaines entreprises enquêtées saisissent faiblement le projet de création de technopôle comme un moyen de coordination et de consolidation des efforts des acteurs locaux afin de faire face aux différentes menaces qu'elles encours (concurrence étrangère, concurrence déloyale, produits contrefaits, etc.) et faire face aux défis liés aux rythmes d'innovation, l'évolution et l'ouverture du marché.

Cependant, les résultats de notre enquête de terrain à BBA, et au travers la méthode d'analyse factorielle des correspondances multiples, nous avons pu identifier les besoins exprimés par ces entreprises et leurs attitudes par rapports au futur technopôle pour ainsi définir les différentes catégories ou groupes d'attentes. Il s'agit pour l'essentiel des attentes plus au moins partagées entre les entreprises en liens, notamment avec ; la normalisation et la régulation, la formation spécialisée, la R&D, l'innovation, l'amélioration des conditions d'accueils, etc.

La classification des entreprises en groupes partageants plus au moins les mêmes attentes nous a permis de définir et d'identifier, essentiellement, trois dimensions d'attentes qui pourraient être le levier d'actions pour les acteurs concernés afin de contourner les divergences et contraintes bloquant le lancement du technopôle :

- Le besoin de l'appui pour la R&D et l'innovation en créant des espaces de liaisons entre l'université et l'entreprise. Malgré le transfert du CERTIC de Sidi Abdellah (Alger) vers BBA et les objectifs optimistes affichés, ce dernier peine toujours à démarrer et atteindre les résultats escomptés en raison des lenteurs administratives. Après deux ans de son transfert, ce centre demeure toujours en phase de structuration et de mise en place ;
- La recherche d'une meilleure adéquation « formation/emploi » en étudiant les besoins de l'entreprise (ses problématiques, les profils recherchés, etc.) et le besoin de créer ou renforcer les liens de coopération entre les acteurs concernés ;
- L'amélioration de la vision stratégique des acteurs impliqués tout en tenant compte des facteurs qui peuvent les fédérer tels que ; la création d'un système de normalisation

(certification) et de régulation pour affronter la concurrence déloyale (produits contrefaits) et la concurrence étrangère.

Quoique que la majorité des entreprises enquêtées ont donné un avis favorable pour ce projet de création du technopôle en électronique / électroménager à BBA, il n'en demeure pas moins que, plusieurs contraintes pouvant anéantir cette volonté qu'on peut mettre en évidence ainsi :

- La méfiance et la concurrence accrue entre les entreprises locales constituent un handicap majeur pour se fixer des intérêts stratégiques en commun et la possibilité de construire un réseau de coopération local ;
- Malgré la possibilité d'existence d'un acteur privé (groupe industriel privé leader) pouvant jouer le rôle de pivot et de fédérateur, ce dernier semble être réticent pour s'aligner avec les autres petites entreprises (manque de confiance) ;
- Faible implication (voire même absence) de la part les acteurs institutionnels pour définir un projet de développement local porté par ces acteurs autour d'une filière industrielle et définir ainsi, une trajectoire à suivre afin de capitaliser les savoirs et faire converger les efforts des uns et des autres.

Les développements théoriques nous ont permis de conclure que l'émergence d'un technopôle, en tant que réseau innovateur, s'appuie sur la mise en place d'une structure de gouvernance locale, dont l'objectif est de développer une proximité institutionnelle afin de créer un sentiment d'appartenance qui lie les acteurs entre eux, et une proximité organisationnelle, qui favorise l'émergence de collaborations entre les acteurs en matière d'innovation.

Nonobstant, compte tenu des résultats de notre enquête de terrain à BBA et des différentes formes que peut prendre la gouvernance territoriale présentée dans les développements théoriques (chapitre III), le mode de gouvernance au sein du territoire de BBA semble être tributaire de plusieurs facteurs. En effet, d'une part, l'émergence d'une gouvernance privée est quasi-exclue, vu le repli sur soi des entreprises locales et la faiblesse du niveau de complémentarité / coordination entre ces dernières. D'autre part, bien que la présence d'entreprise privée leader (groupe industriel privé) pouvant jouer le rôle de pivot, cette dernière semble être réticente quant à son alignement avec les autres entreprises de petites ou moyennes tailles (manque de confiance).

Toutefois, cette agglomération géographique des activités industrielles en électronique / électroménagères nous semble pouvoir être porteuses d'une gouvernance territoriale mixte. Ainsi, l'université et le CERTIC transféré de Sidi Abdellah vers BBA dont le siège est localisé à l'intérieur de la zone industrielle et disposant d'une annexe au sein de l'université de BBA pourrait être comme premier noyau du technopôle en électronique et en TIC. Cet organisme bien que les objectifs de sa création et son transfert à BBA sont très optimistes, notamment, en matière de création de synergies entre les industriels et les acteurs de la recherche / formation, il n'en demeure pas moins, qu'après deux années d'existence, son fonctionnement reste à l'état embryonnaire et ses objectifs sont loin d'être atteints comme souligné précédemment. Cet état de fait est lié d'une part, aux lenteurs administratives et institutionnelles dans sa mise en place, et d'autre part, à la faible implication de la majorité des entreprises locales et autres acteurs (aucune convention n'est engagée avec les entreprises locales). En outre, une logique d'occupation du territoire et d'attachement à la région caractérise, dans une large mesure, l'ensemble des entreprises enquêtées qui se justifient par une décision d'implantation prise, dans la plupart des cas, en dehors de l'existence d'un potentiel de proximité industrielle, technologique ou commerciale.

L'existence d'un groupe industriel leader précédemment souligné (avec ses filiales interdépendantes) et sa forte implication dans la création du centre d'appui à la technologie et à l'innovation (CATI), pourrait avoir un effet d'entraînement sur la structuration et le pilotage dudit technopôle. L'Etat avec ses institutions, devrait jouer aussi, à leur tour, un rôle dans l'orientation, notamment dans le cadre des dispositifs d'aide (ANSEJ, CNAC, ANDI), des projets de création d'entreprises innovantes qui devraient être complémentaires dans leur activité avec le tissu industriel existant.

Compte tenu des résultats qui précèdent, après tant d'années de déclarations des officiels (stratégie industrielle et SNAT) en voulant faire de BBA un technopôle en électronique / électroménager, nous avons constaté que la réalité du terrain n'offre pas les conditions nécessaires pour le démarrage de ce technopôle : méfiance et repli sur soi des entreprises, quasi-absence de relations entre industriels-acteurs de la recherche / formation, etc.). Par ailleurs, à travers la création du CERTIC qui associe les trois ministères (ministère de la Poste et télécommunication, ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique, ainsi que le ministère de l'industrie), nous avons constaté un début de prise de conscience de l'Etat en créant un acteur pivot qui soit une structure de liaison, animateur et

créateur de synergies entre les industriels et les structures de la recherche et formation, d'où la confirmation de notre troisième hypothèse.

Par ailleurs, il est important que la gouvernance territoriale mixte prétendue à prendre forme au sein du territoire de BBA permette d'assurer un échange et une coopération basée sur une logique de faire profiter tous les acteurs du technopôle et ce, notamment dans le cadre du projet d'installation du CERTIC au niveau de BBA.

La conclusion de ce travail de recherche doit répondre à une plusieurs interrogations : les portées, aussi bien théoriques que pratiques de notre recherche, les limites de ce travail ainsi que les perspectives de recherche possibles.

➤ **Les portées théoriques et pratiques de notre recherche**

La présentation des différentes approches théoriques des modes d'organisation industrielle localisée ainsi que l'étude de la perspective de transposition d'une forme technopolitaine en Algérie, constitue une problématique de recherche peu défrichée notamment dans un pays en voie de développement comme l'Algérie. Notre apport, à travers cette thèse, se veut d'enrichir et stimuler les débats autour des conditions de mise en place des technopôles, que ce soit, à partir d'une base industrielle déjà existante (technopôle de BBA en électronique) ou d'une création ex-nihilo (technopôle de Sidi Abdellah en TIC) et d'élargir ainsi la démarche vers tous les technopôles programmés ou ciblés dans le cadre du SNAT 2030.

L'une des principales conclusions porte sur la nécessité d'adopter une démarche associative et partenariale dans les processus de création de ce genre d'organisation. Il s'agit de définir des mécanismes pratiques permettant, dans le cadre des processus d'innovation, de R&D, le développement de l'action collective, de passer des stratégies d'actions et comportement individuel internes des entreprises vers des comportements et actions inscrites dans le milieu local à travers l'intégration des réseaux d'échanges, de partenariat et de synergie interacteurs locaux. Cette démarche nécessite la prise en considération les différentes dimensions d'attentes (besoins) des entreprises et de l'ensemble des acteurs locaux, des spécificités de chaque acteur ainsi que du contexte local. Par là même, ces derniers aspects pourraient constituer de nouvelles perspectives de recherches et d'approfondissement des analyses effectuées pour une meilleure compréhension des besoins des acteurs locaux, des synergies et coopérations entre acteurs économiques / acteurs de R&D, et des partenariats publics / privés.

Nous nous sommes référés aux différentes approches théoriques des systèmes territoriaux de production (Districts, SPL, clusters, technopôles, etc.) afin de mieux comprendre le processus d'émergence des dynamiques technopolitaines dans des contextes totalement différents avec celui étudié dans le cadre de cette thèse.

Notre recherche nous a permis de mieux comprendre que le processus de création d'un technopôle à partir d'une base industrielle et des acteurs déjà existants n'est pas la même, que celle qui consiste à le créer à partir de rien (ex-nihilo), à l'exemple du Technoparc de Sidi Abdellah.

Dans ce cadre, nous avons pu mettre en évidence que la démarche visant la création du technopôle à BBA ne peut être réussie qu'avec un diagnostic territorial porté sur l'ensemble des acteurs locaux visant à mieux comprendre leurs logiques de fonctionnement et d'actions au sein du territoire local et de connaître les spécificités de l'émergence de l'industrie électronique / électroménagère à BBA. Un diagnostic permettant d'une part, de mieux connaître leurs attentes et besoins et les difficultés qu'elles rencontrent. D'autre part, de les sensibiliser et les motiver pour le développement de synergies avec les autres acteurs du territoire, notamment l'université et les structures de recherche et développement.

En matière de pratique, notre thèse pourrait être d'un apport considérable notamment en terme d'implication des acteurs à la mise en place et réussite du technopôle étudié ou ceux qui sont programmés au niveau des autres territoires du pays. Il s'agit notamment de réexaminer la démarche envisagée par les autorités publiques visant la compétitivité des territoires et celle des acteurs locaux (entreprises). La création de synergies, d'interdépendances et complémentarités, la création de nouvelles connaissances et l'innovation suppose non seulement une juxtaposition de plusieurs entreprises et acteurs de R&D et institutions publiques dans un même espace de proximité. Elle est nécessaire mais elle ne saurait suffire pour amorcer une véritable dynamique technopolitaine. Il devient plus qu'indispensable de prendre en considération les besoins individuels de chaque acteur, tout en l'inscrivant dans son milieu local d'insertion et faire en sorte que les leviers d'actions et mécanismes de conception de ce projet de territoire puisse être formulés à partir de l'analyse des spécificités locales et les besoins apparents.

➤ **Les limites de la recherche**

À travers la réalisation de cette thèse, nous nous prétendant pas avoir épuisé la problématique traitant les processus et les conditions d'émergence du technopôle à BBA. Notre travail de recherche présente des insuffisances et limites de natures différentes.

La première limite de notre travail est celle liée à notre cadre de recherche théorique qui est construit principalement sur travaux de recherche de références francophones et anglo-saxon comme premières expériences empiriques à travers lesquelles sont apparus plusieurs modes d'organisation industrielle territorialisés de types : district industriel, technopôle, SPL, cluster, pôle de compétitivité. Leur contexte d'apparition diffère entièrement du contexte dans lequel cette thèse tente l'adoption de l'un des modes suscités.

La deuxième limite est liée à la taille de l'échantillon étudié des entreprises que ce soit du secteur électronique / électroménager ou d'autres activités complémentaires. Bien que cet échantillon porte sur le même nombre d'entreprises de la population statistique appartenant au secteur électronique / électroménager (population mère), il n'en demeure pas moins que sa taille (12 entreprises) est loin de la masse critique soulignée par plusieurs études et expériences de clusters ou pôles de compétitivité à travers le monde. Pour cela, l'augmentation de la taille de l'échantillon d'entreprises en prenant en considération d'autres secteurs d'activité, que ce soit au niveau du territoire de BBA, ou au niveau des autres territoires du pays ayant connu une dynamique industrielle, permettra de se rapprocher de la masse critique évoquée par les travaux de recherche sur les pôles de compétitivité et donnerait, par là même, plus d'importance et de pertinence aux résultats de l'étude.

La troisième limite est d'ordre méthodologique dans la conception de notre questionnaire de l'enquête de terrain. En raison de la faible implication des responsables d'entreprises et la compréhension de façon non convaincue du contenu du questionnaire (caractères des questions touchant à des sensibilités et secret professionnel du métier de l'entreprise), ce dernier a fait l'objet de plusieurs aménagements et reformulations de telle sorte que l'enquêté ne soit pas réticent dans ses réponses et implication dans l'enquête.

➤ **Perspectives de la recherche**

Notre objectif s'inscrit dans une approche exploratoire au territoire local de BBA. Une étude plus large sur un territoire étendu abritant d'autres industries électroniques / électroménagères devraient être menées.

Elargir le champ d'investigations aux régions limitrophes avec leurs acteurs locaux (entreprises, universités, etc.), en l'occurrence la région de Sétif dans laquelle on voit l'émergence de plusieurs entreprises dans le secteur de l'électronique / électroménager ainsi que l'existence d'une université plus ancienne par rapport à celle de BBA, et dont dépend le centre universitaire de BBA avant qu'elle fut érigée en université à part entière.

Les résultats de notre recherche pourraient être améliorés pour avoir une meilleure compréhension de la formation d'éventuel processus de synergie ou de complémentarité (sous-traitance) interindustriel en élargissant le champ d'investigations par la prise en compte d'autres secteurs d'activité complémentaire avec l'industrie électronique / électroménagère que ce soit au niveau local ou au niveau des autres territoires du pays.

Une analyse SWOT (forces / faiblesses) serait d'un apport fondamental pour mieux comprendre les forces et les faiblesses de ce tissu industriel et les acteurs impliqués et ce, d'une part, pour mieux fertiliser et tirer le maximum d'avantages de leurs forces, et d'autre part, de savoir dans quelle orientation il faut agir pour améliorer ces faiblesses.

Il serait intéressant de faire une analyse comparative, d'une part avec le processus de création du Technoparc de Sidi Abdellah, sa structuration et mode d'organisation des acteurs en son sein ainsi que les mécanismes de pilotage ou d'animation en place et enfin d'évaluer la contribution réelle de ce Technoparc aux entreprises membres. D'autre part, une comparaison avec d'autres pays maghrébins ayant connu au moins une expérience technopolitaine comme cas similaire de pays en voie de développement (Tunisie) serait d'un apport considérable en matière de compréhension du processus d'émergence ou de création d'une forme de réseau territorial d'organisation d'acteurs dont le contexte (institutionnel, économiques, etc.) pourrait être similaire avec celui du territoire de notre étude.

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

1. **Alberti F.**, (2001), « The Governance of Industrial Districts : a Theoretical Footing Proposal », *Liuc Papers n° 82*, Serie Piccola e Media Impresa.
2. **Assens C.** (2003), « le réseau d'entreprises : vers une synthèse des connaissances » *Management International*, Vol.7, N°4, p.49-59.
3. **Allemand, S.** (2000). « La gouvernance. Le pouvoir partagé », *Sciences humaines*, no 101, pp. 12-18.
4. **Abdelmalki L.**, Peerrat J. (1996) Les technopôles, l'innovation et le développement. In : Abdelmalki L., Courlet C. (Eds), *Les nouvelles logiques de développement - globalisation versus localisation*. Editions l'Harmattan : 173-187.
5. **Aydalet, P.** (1986) (Éd.), *Milieus innovateurs en Europe*, Paris, Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs (GREMI), p361.
6. **Asheim, B.T.** (2007). Differentiated Knowledge Bases and Varieties of Regional Innovation Systems. *Innovation: The European Journal of Social Sciences*, 20(3), 223-241.
7. **Ayeva T.** (2003) « Initiative sur la nouvelle économie rurale » centre de recherche sur la gouvernance rurale » Rapport de recherche N°3 : « Gouvernance locale et renforcement des capacités. Quelques pistes de réflexion pour un développement territorial durable des collectivités rurales ». CRDT, Rimouski, Septembre 2003.
8. **Belussi F.**, Sammarra A., Rita-Sedita S. (2008), "Industrial district evolutionary trajectories: localized learning diversity and external growth", *Druid Conference*, Danmark, Copenhagen, June. 17-20. p8.
9. **Benassi, M.** (1995), « Governance factors in a network process approach ». *Scandinavian Journal of Management*, 11(3), 269-281.
10. **Beccatini, B.**, « l'industrialisation de la troisième Italie (l'Italie du nord-est et du Centre) », (1960- 1970).
11. **Beccatini, B.** (1992), « Les districts industriels : Une notion économique », in « Les régions qui gagnent, districts et réseaux : Les nouveaux paradigmes de la géographie économiques », sous la direction, Benko, G et Liepetz, A. Ed. PUF, Paris 1992, p36.
- **Barabel M., Huault I.**, (2004), "Interdependent relationships and transformational processes in industrial districts, The Organization as a Set of Dynamic Relationships", *EGOS, 20th Colloquium*, Ljubljana, 1-3 juillet 2004.
12. **Bonaccorsi F.**, (2005), « Les districts technologiques en Italie », Rapport au ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, n° 2005-068, juin 2005.
13. **Bocquet R, Brion S, Mothe C.** (2013), « Gouvernance et innovation au sein des technopôles Le cas de Savoie Technolac ». *Revue française de gestion – N° 232/2013*.
14. **Bazin S.** (1998), « Passage d'une logique concurrentielle à une logique organisationnelle des politiques locales d'attraction d'entreprises : le rôle de la gouvernance locale », *Revue d'Économie régionale et Urbaine*, n°4, p. 585-606.
15. **Bagnasco A. et Le Galès P.** dir. (1997) : *Villes en Europe*, La Découverte, Paris.

16. **Bertrand N, Moquay P** (2004), « La gouvernance locale, un retour à la proximité ». In: *Économie rurale*. N°280, 2004. Proximité et territoires. pp. 77-95
17. **Bertrand, C.** (2005), « Les nouvelles formes de gouvernance et les investissements régionaux : le cas de Capital régional et coopératif Desjardins », *Cahier du CRISES*, collection Thèses et Mémoires, no TM0505, 254 p.
18. **Benko, G. et Lipietz, A.** (1995), « De la régulation des espaces aux espaces de régulation » dans Boyer R et Saillard Y (dir.), *Théorie de la régulation – État des savoirs*, Paris : La Découverte, pp. 293-303.
19. **Barabel Met al.**, (2009), « La dynamique de territoire et l'évolution d'un pôle de compétitivité : le cas de Cosmetic Valley », *Management & Avenir* 2009/5 (n° 25), p. 144-163.
20. **Benko G.**, (1990), « Quelques considérations théoriques sur le phénomène technopolitain », In *Technopoles, Axes, Ports, Tourisme Urbain*, éditions du CTHS, pp25-42.
21. **Bardet, M ; Bocquet R, Mendez A et Mothe C**, (2010), « Pôles de compétitivité et PME : quelles spécificités ? » in « Les pôles de compétitivités : gouvernance et performance des réseaux d'innovation » Sous la direction de Boualem Aliouat, LAVOISIER, Paris. 2010. p 142.
22. **Berthinier- Poncet A**, (2012), « Gouvernance et innovation dans les clusters : le rôle des pratiques institutionnelles ». Communication à la XXIème conférence de l'AIMS Lille, 4-6 juin 2012.
23. **Boja C**, (2011), « Clusters Models, Factors and Characteristics », *International Journal of Economic Practices and Theories*, Vol. 1, No. 1, 2011 (July).
24. **Bocquet R. et Mothe C.** (2009). « Gouvernance et performance des pôles de PME », *Revue française de gestion*, vol. 35, n° 190, p. 101-122.
25. **Bocquet R. et Mothe C.** (2009). « Le rôle des institutions publiques dans la gouvernance des pôles de compétitivité de PME », *Revue Canadienne de Sciences Régionales*, vol. XXXII, n° 3, p. 411-426
26. **Bocquet. R, Brion. S, Mothe, C**, (2013), « Gouvernance et innovation au sein des technopôles : le cas de Savoie Technolac ». *Revue française de gestion*, Lavoisier, – N° 232/2013, pp. 101-118.
27. **Bencharif A et Belkahia K.**, (2007), « Territoires métropolitains innovants : Technopôles et pôles de compétitivité, Technopôle de Bizerte en Tunisie », communication au séminaire « Territoires métropolitains innovants : technopôles et pôles de compétitivité », organisé par la Banque Mondiale, la Ville de Marseille et la GTZ, juin 2007, Tunis. p233.
28. **Boughanbouz, C Aliouat, B**, (2011), « La construction de la confiance inter-acteurs dans les pôles de compétitivité : fondements & propositions. 7^{ème} congrès de l'Académie de l'entrepreneuriat et de l'innovation ». Octobre 2011, paris, France. p.24.
29. **Chabault Denis**, (2010), « Gouvernance et trajectoire des pôles de compétitivité », *Management & Avenir*, 2010/6 n° 36, p. 130-151. DOI : 10.3917/mav.036.0130
30. **Colletis G., Gilly P., Pecqueur B.** (2001), « inscription spatiale des firmes, gouvernance des territoires et régulation d'ensemble », *Journées de la Proximité*, 13-14 décembre, Paris.

31. **Colletis, G.** (1992), « Eléments de caractérisation du district technologique », in. *Industrie et territoire les systèmes productifs localisés*, IREPD, Série Actes de Colloques, Grenoble, 21 et 22 octobre 1992. p359.
32. **Courlet C.**, (2008). *L'économie territoriale*. Edition PUG, Grenoble, p 89.
33. **Chabault D et Martineau, R.** (2013), « L'encadrement des pôles de compétitivité par l'État : entre stratégie émergente et injonctions étatiques », *Politiques et management public* [En ligne], Vol 30/3 | 2013, mis en ligne le 04 avril 2016, consulté le 29 septembre 2016. URL : <http://pmp.revues.org/6817>
34. **Chabault D** (2009), « Les modalités d'émergence de la gouvernance des pôles de compétitivité », XVIIIème Conférence de l'AIMS, Grenoble, du 28 au 31 Mai 2009.
35. **Courlet C. et B. Pecqueur**, (1992), "Les systèmes industriels localisés en France : un nouveau modèle de développement", dans Benko, G., et Lipietz, A., (Éds.), *Les Régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, 1992, pp. 81-102.
36. **Canet R.** (2004), « Qu'est-ce que la gouvernance ? », communication lors du Séminaire « Les nouveaux modes de gouvernance et la place de la société civile », organisé par le Service aux collectivités de l'UQAM, - Montréal, Ecomusée du fier monde – 16 mars 2004. p2
37. **Courlet C.** (1999), «Territoire et développement ». In RERU 1999/N°3. p 535.
38. **Courlet, C., et Pecqueur, B.**, (1989), « Les systèmes industriels localisés en France : un nouveau modèle de développement », in Benko G., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, PUF, Paris, pp 81-102.
39. **Courlet, C.** (2001), «Les systèmes productifs locaux : de la définition au modèle », In *Réseaux d'entreprises et territoires : « Regard sur les systèmes productifs locaux »*, la documentation Française, DATAR, Paris 2001. p 30.
40. **Courlet, C.** (1994), « les systèmes productifs localisés », in « industrie, territoires et politiques publiques », sous la direction de COURLET. C, et SOULAGE. B, Ed, l'Harmattan. Paris 1994, p 17-18.
41. **Crevoisier O.**, (2003), « Economie, Territoire et Durabilité : une approche par les milieux innovateurs », in Ruegg J., *Géographie et Développement Durable*, Presses Polytechniques Romandes.
42. **Crevoisier O.** (2007), « Milieux innovateurs et transformation des systèmes de production », In Jean-claude DAUMAS, Pierre LAMARD et Laurant TISSOT, « Les territoires de l'industrie en Europe (1750-2000) : Entreprises, régulations et trajectoire ». Presse universitaire de Franche-comté. 2007. P130
43. **Carrier, M. et Jean, B.** (2000), « La reconstruction de la légitimité des collectivités rurales. Entre gouvernement et gouvernance » dans M. CARRIER et S. CÔTÉ (dir.), *Gouvernance et territoires ruraux. Éléments d'un débat sur la responsabilité du développement*, Presses de l'Université du Québec, Sainte-Foy, pp. 41-64.
44. **Carluer, F.** (2006), « Réseaux d'entreprises et dynamiques territoriales : une analyse stratégique ». *Géographie, économie, société*, 8(2), 193-214.
45. **Cooke, P.** (2001), «From technopoles to Regional Innovation Systems: The Evolution of Localised Technology Development Policy ». *Canadian Journal of Regional Science*, 24(1), 21-40.

46. **Carluer F., (1999)**, « Trois cas archétypaux de polarisation spatio-productive : le district industriel, le milieu innovateur et la technopole », *Revue d'Economie Régionale et urbaine* n°3, 1999
47. **Coppin O, (2002)**, « Le milieu innovateur : une approche par le Système », *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation* n°16, 2002-2, pp.29-50.
48. **Daumas J-C. (2006)**, « Districts industriels : le concept et l'histoire », XIV International Economic History Congress, Helsinki 2006, Session 28.
49. **Doloreux, D. (1999)**, « Technopoles et trajectoires stratégiques : le cas de la ville de Laval (Québec) ». *Cahiers de Géographie du Québec*, Vol. 43(n°119), 211-235.
50. **De Bernis G-d. (1971)**, « Les industries industrialisantes et les options algériennes ». In: *Tiers-Monde*, tome 12, n°47, 1971. *Le tiers monde en l'an 2000*. pp. 545-563 ;
51. **Ehlinger et al., (2007)**, « Quelle gouvernance pour les réseaux territorialisés d'organisations ? », *Revue française de gestion*, 2007/1 no 170, p. 155-171.
52. **Edouard, S., Voisin, C., Ben Mahmoud-Jouini, S., Claret, N. et Geindre, S. (2004)**, "Une approche managériale de l'Organisation-Réseau", Introduction générale in Voisin, C., Ben Mahmoud-Jouini, S. et Edouard, S., *Les réseaux : dimensions stratégiques et organisationnelles*, Coll. Recherche en Gestion, Editions Economica, Paris, p.7-24.
53. **Fréry F. (1997)**, « Le contrôle des réseaux d'entreprises : pour une extension du concept d'entreprise intégrée », *Actes de la Conférence AIMS, Montréal, Juin 1997*.
54. **Faberon (1990)**, In Berthinier- Poncet A, « Gouvernance et innovation dans les clusters : le rôle des pratiques institutionnelles » Communication à la XXIème conférence de l'AIMS Lille, 4-6 juin 2012.
55. **Fergane, A (1999)**, « Dynamique territoriales et milieux innovateurs » in les cahiers du Cread, n° 50/1999. p121.
56. **Gaudin J.-P. (Dir.) (1996)**, « La négociation des politiques contractuelles ». L'Harmattan, Paris, 1996.
57. **Gardelle L., Droff J., et Nafaa A. (2015)** ; « L'expérience technopolitaine en Algérie : Enjeux et perspectives de la diaspora pour l'attractivité territoriale méditerranée ». *Revue géographique des pays méditerranéens*. 124/2015, p. 45-53.
58. **Gomez P-Y, (2008)**, « La gouvernance des pôles de compétitivité » Impasses théoriques et reformulation de la spécificité des pôles, » *Revue française de gestion*, 2008/10 n° 190, p. 197-209.
59. **Gilly J-P., Wallet F., (2001)**, « Forms of proximity, local governance and the dynamics of local economy spaces: the case of industrial conversion process », *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol 23, n°3, September.
60. **Gilly J. P., Wallet F., (2004)**, "Enchevêtrement espaces de régulation et gouvernance locale. Les processus d'innovation institutionnelle dans la politique des pays en France", in XLème Colloque de l'ASRDLF, *Convergence et disparités régionales au sein de l'espace européen*, Bruxelles, 1, 2 et 3 Septembre 2004.
61. **Gilly J-P., Leroux I. (1999)**, « Vers une approche institutionnaliste de la dynamique des territoires ». *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 1999, n° 1, p 93-114.
62. **Gilly J-P, Leroux I, Wallet A et Gres-Lereps F, (2004)**, « Gouvernance locale et Proximité ». Université Toulouse 1, Article paru dans l'ouvrage collectif « Economie de

- proximités », sous la direction de B. Pecqueur et J.B. Zimmermann, Hermes, 2004, pp. 187-207.
63. **Gilly J-P., Torre A.**, (2000), « Dynamique de proximité ». Ed. L'Harmattan, collection Emploi, industrie et territoire.
64. **Gilly J-P., Perrat J.**, (2003), « La dynamique institutionnelle des territoires : entre gouvernance locale et régulation globale », Cahiers du GRES, n°2003-5
65. **Benko G, Dunford M et Lipietz A**, (1996), « Les districts industriels revisités », in B. Pecqueur éd. Dynamiques territoriales et mutations économiques, L'Harmattan, 1996.
66. **Goutteleb J-Y.**, (2003), « Stratégies du développement territorial ». Ed. Economica, Paris. 2003. p. 111
67. **Gilly J.P., Pecqueur B.** (1995), "La dimension locale de la régulation", in Boyer R., Saillard Y. (coord.) Théorie de la régulation, l'état des savoirs, La Découverte, Paris, p305.
68. **Gilly J.-P., Pecqueur B.** (1997), « Régulation et territoire, une approche des dynamiques institutionnelles locales ». Communication au colloque « Proximité et Coordination économique », Lyon, 5 et 6 mai 1997, p19.
69. **Guy Peters** (2001), « Mondialisation, institutions et gouvernance » in Guy Peters et Donald J. Savoie « La gouvernance au XXI siècle : revitaliser la fonction publique ». Presse de l'université de Laval, (2001) p21.
70. **GREFFE X.**, (1985), « Territoire en France : Les enjeux économiques de la décentralisation ». Ed. Economica, Paris 1985, p.146
71. **Hadjou Lamara**, (2009), « Les deux piliers de la construction territoriale : coordination des acteurs et ressources territoriales », *Développement durable et territoires* [En ligne], Varia (2004-2010), mis en ligne le 07 juillet 2009. Consulté le 30 septembre 2016. URL : <http://developpementdurable.revues.org/8208>.
72. **Immarino S., Mc Cann P.** (2006), "The structure and evolution of industrial clusters : Transactions, technology and knowledge spillovers", *Research Policy*, N°35, p.1018-1036.
73. **Jessop B.** (1998), "The rise of governance and the risks of failure: the case of economic development", *International Social Science Journal*, Vol. 50, n°155, p.29-45
74. **Jones C., Hesterly W., Borgatti S.**, (1997), « A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms », *The Academy of Management Review*, vol. 22, n° 4, p. 911-945.
75. **Kooiman J. et Van Vliet M.** (1993), "Governance and public management," dans *Managing Public Organisations : Lessons from Contemporary European Experience*, sous la direction de Eliassen K. A. et Kooiman J. (coord.), Sage, Londres, p.58-72
76. **Lévesque, B., Klein, J.-L., & Fontan, J.-M.** (1998), « Les systèmes industriels localisés : état de la recherche Montréal » : UQAM.
77. **Longhi, C., & Quéré, M.** (1993), "Innovative networks and the technopolis phenomenon: the case of Sophia-Antipolis". *Environment and Planning C: Government and Policy*, 11, 317-330.
78. **Longhi C et Spindler J** (2000), « Le développement local », Collection Politiques locales, Paris, Dexia, Crédit Local de France, L.G.D.J., 2000,

79. **Lacave. M.** (1995), « Parcs scientifiques et technopoles dans le monde : Guide méthodologique ». Paris : La documentation française.
80. **Leloup F., Moyart L., Pecqueur B.**, (2005), « La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ? », *Géographie, économie, société* 2005/4 (Vol. 7), p. 321-332.
81. **Loillier, T et Tellier, A**, (2005), « Structure, fonctionnement et performance des réseaux territoriaux d'innovation : bilan et perspectives de recherche ». Programme de recherche, Ecole de Management de Normandie.
82. **Lanciano, E**, (2008), « La gouvernance territoriale au prisme des districts industriels italiens : Pertinence et limites. Le XLVe Colloque de l'Association de Science Régionale de Langue Française (ASRDLF), 2008. "Territoires et action publique territoriale : nouvelles ressources pour le développement régional, Jul 2008, RIMOUSKY, Canada.
83. **Leducq, D et Lusso, B.**, (2011), « Le cluster innovant : conceptualisation et application territoriale », *Cybergeo : European Journal of Geography* [Online], Space, Society, Territory, document 521, Online since 07 March 2011.
84. **Malmberg, Solvell, Zander**, (1996), cité in : Catalin Boja, (2011), « Clusters Models, Factors and Characteristics. p36.
85. **Matteaccioli A.**, (2004) « Philippe Aydalot, Pionnier de l'économie territoriale », Ed, l'Harmattan, Paris. p. 228.
86. **Mendez. A, Mercier. D**, (2006), « le rôle des relations inter organisationnelles dans des territoires en transition : des compétences clés sous contraintes de l'Histoire », Actes de la XVème Conférence Internationale de Management Stratégique, Annecy / Genève 13-16 juin.
87. **Mistri M.**, (1999), « Industrial districts and local governance in the Italian experience », *Human Systems Management*, vol. 18, n° 2, 1999, p. 131-139.
1. **Mendez A., Mercier S.**, (2006), « Compétences-clés de territoires. Le rôle des relations interorganisationnelles », *Revue française de gestion*, vol. 32, n° 164, 2006, p. 253-275.
88. **Moquay P.**, (1998), « Sentiments d'appartenance et développement régional ». In Côté S. et Proulx M.-U. (dir.), « Espaces en mutation », Rimouski (Qc), GRIDEQ-GRIR, coll. Tendances et débats en développement régional, 1998, p. 57-69.
89. **Mendel A et Bardet M.**, (2008), « Quelle gouvernance pour les pôles de compétitivité constitués de PME », *Revue française de gestion*, 2008/10 n° 190, p. 123-142. DOI : 10.3166/rfg.190.123-142
90. **Mamoun A.**, (1996), « La privatisation des entreprises publiques en Algérie ». In: *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 48 N°1, Janvier-mars 1996. pp. 125-127;
91. **Mendez A.**, (2005), « Effets de la mondialisation sur l'organisation et la compétitivité des districts industriels », *Revue internationale sur le travail et la société*, vol. 3, n° 2, 2005, p. 756-786.
92. **Michel Casteigts**, (2004), « La gouvernance urbaine entre science et idéologie », Robert Le Duff et Jean-Jacques Rigal. *Démocratie et management local*, (Actes des 1ères Rencontres internationales), Dalloz, 2004.
93. **Maillat, D, Quévit M et Senn, L**, (éds) (1993), « Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional », GREMI/EDES, Neuchâtel 1993. p7.

94. **Maillat, D.**, (1994), «Comportements spatiaux et milieux innovateurs ». Encyclopédie d'économie spatiale. Ed. Economica 1994. p.258.
95. **Maillat, D et Perrin, J-C** (éds) (1992), «Entreprises innovatrices et développement territorial». GREMI/EDES, Neuchâtel, 1992. p 6.
96. **Maillat D.**, (1996), « Du district industriel au milieu innovateur : contribution à une analyse des organisations productives territorialisée ». *Working Papers*, n° 9601, IRER, Université de Neuchâtel.
97. **Maillat D.**, (1992), « Milieux et dynamique territoriale de l'innovation ». *Revue canadienne des sciences régionales*, XV : 2 (Summer/été 1992), 199-218.
98. **Marshall, A.**, (1906), « Principes d'économie politique », (1890), livres IV, trad. franc. F. Sauvaire-Jourdan, (1906).
99. **Marshall, A.**, (1898), « principales of economics », traduction française de la 4eme édition, Ed. Librairie du droit et de jurisprudence et Gordon Breach, Paris 1971, p465
100. **Mudard-Franssen, N.**, (2001), «la question des systèmes de production localisés, local is beautiful». Document de travail n° 37 / Février 2001. Université du Littoral-Côte d'Opale, Laboratoire Redéploiement Industriel et Innovation.
101. **Nafaa, A, Chiti, M, et Djeflat, A.**, (ed.), (2017), « Stratégie d'acteurs dans le développement économique des territoires : le secteur des TIC ». CREAD, Octobre 2017.
102. **Powell W.W.** (1990), "Neither market nor hierarchy: network forms of organization", *Research in Organizational Behaviour*, Vol. 12, p.295-336
103. **Provan, K.G. et Kenis, P.**, (2008), « Modes of Network Governance: Structure, Management, and Effectiveness ». *Journal of Public Administration Research and Theory*, 18(2), 229-252.
104. **Porter, M. E.** (1998), « Clusters and the new economics of competition », *Harvard Business Review*, 76(6), pp. 77–90.
105. **Pesqueux, Y.** (2004), "Un "modèle" de l'organisation réseau ?", Chap.1 in Voisin, C., Ben Mahmoud-Jouini, S. et Edouard, S., *Les réseaux : dimensions stratégiques et organisationnelles*, Coll. Recherche en Gestion, Editions Economica, Paris, p.27-43.
106. **Porter M.**, (1998), "Clusters and the New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, 1998, 11, p. 77-90.
107. **Pecqueur B.** (2000), « *Le développement local* », 2ème éd., coll. Alternatives économiques, Syros, p. 37
108. **Quéré, M.** (1996), « Les technopoles et la notion de politique technologique. In N. Massard (Ed.), « Territoires et politiques technologiques : comparaisons régionales », (pp. 143-159). Paris: L'Harmattan.
109. **Rallet, A., & Torre, A.** (1998), "On Geography and Technology. The Case of Proximity Relations in Localized Innovation Networks". In Steiner M. (Ed.), *Clusters and regional specialisation: on geography, technology and networks*. Londres : Pion Publication.
110. **Rallet, A., & Torre, A.** (2007), « Faut-il être proche pour innover ensemble ? In A. Rallet & A. Torre (Eds.), *Quelles proximités pour innover ?* (pp. 7-16). Paris : L'Harmattan.

111. **Rallet A., Torre A.**, (1995), « Économie industrielle et économie spatiale : un état des lieux. In *Économie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, 1995, p.3-37.
112. **Rocha, H. O.**, (2004), « Entrepreneurship and Development : the role of clusters », *Small Business Economics*, N°23, p.363-400.
113. **Ruegg J., Decoutere S., Mettan N.** (Dir.), (1994), « Le Partenariat public-privé : un atout pour l'aménagement du territoire et la protection de l'environnement ». Presses polytechniques et universitaires romandes, Lausanne, 1994.
114. **Stocker G.**, (1998), « Cinq propositions pour une théorie de la gouvernance », *Revue internationale des sciences sociales*, mars, pp. 19-30.
115. **Saxenian A-L.**, (1994), "Regional advantage. Culture and cooperation in Silicon Valley and Route 128", Cambridge-Harvard University Press.
116. **Suire R.**, (2006), « Cluster créatif et proximité relationnelle : Performance des territoires dans une économie de la connaissance ». *Revue canadienne des sciences régionales*, XXVIII: 3 (automne2005). 557-576.
117. **Storper M. et Harrison B.**, (1992), "Flexibilité, hiérarchie et développement régional : les changements de structure des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance", dans *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, sous la direction de Benko G. et Lipietz A. (coord.), Presses Universitaires de France, Paris, p.265-291
118. **Tino Raphaël Toupane.**, (2009), « La gouvernance : evolution, approches theoriques et critiques du concept », SEMINARUL GEOGRAFIC "D. CANTEMIR" NR. 29 / 2009. p101.
119. **Talbot D.**, (2008), "Les institutions créatrices de proximités", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, Vol. 3, p.289-310
120. **Torre A.**, (2006), « *Clusters* et systèmes locaux d'innovation : retour critique sur les hypothèses naturalistes de transmission des connaissances à l'aide des catégories de l'économie de la proximité », *Région et développement*, 2006, 24, p. 15-44.
121. **Verlaque A.** (2008), « Les pôles de compétitivité : une forme organisationnelle à plusieurs niveaux », Actes de la XVIIème Conférence de l'AIMS, 28-31 Mai 2008, Nice, 25 pages.
122. **Zimmermann J-B.**, (2005), « Entreprises et territoires : entre nomadisme et ancrage territorial », *La Revue de l'Ires*, 1/2005 (n° 47), p. 21-36.
123. **Zimmermann, J.B.**, (1998), "Nomadisme et ancrage territorial : propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes – territoires", *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°2.

➤ **Textes de lois et divers rapports de travail**

1. L'art. 88 de la loi n° 16-14 du 28 Rabie El Aouel 1438 correspondant au 28 décembre 2016 portant loi de finances pour 2017. p39.
2. Loi n° 15-21 du 30 décembre 2015 : Portant loi d'orientation sur la recherche scientifique et le développement technologique (J.O N° 71 du 30 décembre 2015)
3. La Loi n° 98-11 du 29 Rabie Ethani 1419 correspondant au 22 août 1998 portant loi d'Orientation et de Programme à Projection Quinquennale sur la Recherche Scientifique et le Développement Technologique 1998-2002.
4. Journal officiel de la république algérienne N° 61. Loi n° 10-02 du 16 Rajab 1431 correspondant au 29 juin 2010 portant approbation du Schéma National d'Aménagement du Territoire
5. Texte relative à la privatisation des entreprises publiques n° 95-22 du 26 août 1995. Journal officiel de la République algérienne n° 48 du 3 septembre 1995, pp. 3 à 9.
6. Décret législatif du 5 octobre 1993 lié à la promotion et l'encouragement de l'investissement
7. Décret exécutif n° 16-57 du 1^{er} Février 2016 portant transfert du siège du centre d'études et de recherche des télécommunications et des technologies de l'information et de la communication (CERTIC). JO N° 7 du 7 février 2016, Page 15.
8. CIADT, (2004), Cahier des Charges de l'appel à projet pôles de compétitivité
9. Document de la DIM de BBA, Avril 2017
10. Annuaire de la DPAT de BBA, 2017

Annexes

Annexe n°1

Questionnaire d'enquête aux entreprises

N° du questionnaire :

Nom de l'enquêteur : **AMGHAR Malek (Doctorant - Maitre-assistant)**

Date de l'enquête :

Présentation du projet

Le présent questionnaire est le premier volet de l'enquête de terrain que nous comptons mener auprès des entreprises de l'industrie électronique et électroménagère de la région de Bordj Bou Arréridj dans le cadre d'un projet de thèse de Doctorat intitulé « **Etude des conditions d'émergence et de structure d'un technopôle électronique à Bordj Bou Arréridj ; entre stratégies d'entreprises, organisation industrielle et mode de gouvernance** ».

Le second volet de l'enquête est constitué d'entretiens avec d'autres acteurs du territoire (Collectivités territoriales, direction de l'industrie et de la PME, Université et laboratoire de recherche, centre de formation professionnel, etc.).

Le projet de thèse a pour objectif, d'une part, de comprendre les logiques de fonctionnement du tissu industriel local et l'origine de la dynamique territoriale qui s'est créée ces dernières années et d'autre part, nous mettrons en évidence le degré de disposition de ces entreprises à se mettre en réseau et leur rôle dans l'organisation et la structuration d'un technopôle.

Il vise également à comprendre le rôle des acteurs institutionnels dans la création de conditions favorables à la mise en place d'un technopôle dans la région.

Nous remercions les chefs d'entreprises qui auraient contribué à la réussite de notre étude en remplissant ce questionnaire. Nous les assurons que les informations qui seront recueillies demeureront **confidentielles** et ne pourront faire l'objet que d'une utilisation à des fins purement académiques, pédagogiques et de recherche scientifique. Le traitement des données sera **global** et **anonyme**.

I. Identification de l'entreprise

1. Raison sociale / Statut juridique.....

2. Date de création : /.... /.....

3. Effectifs employés :

	Effectifs au démarrage	Effectifs actuels
Cadres administratifs		
Cadres techniques		
Agents de maîtrise		
Agents d'exécution		

II. Profil du créateur de l'entreprise

4. Les origines du créateur de l'entreprise sont-elles :

- De la région de BBA
- D'autres régions du pays
- Origine étrangère

5. Quel est le niveau de formation de l'entrepreneur (créateur) ?

- Sans niveau
- Niveau primaire
- Niveau moyen
- Niveau secondaire
- Niveau universitaire
- Formation professionnelle

6. Quel est le profil du créateur d'entreprise :

- Formation en sciences de l'ingénieur et Technologies
- Formation en Commerce / Management / Sciences juridiques
- Autres, à préciser :

.....

7. Quelles sont vos ambitions et les motifs qui sont à l'origine de la création de votre entreprise dans la région de BBA ?

- Opportunité d'affaire
- Passage d'une activité commerciale (importation) au montage et à la conception de produits au niveau local
- Imitation d'une réussite familiale dans le domaine
- Expérience professionnelle dans le secteur
- Valorisation d'un savoir-faire local
- Participer au développement de la région
- Autres,.....

III. Facteurs de localisation, choix du secteur d'activité et origine des facteurs de production

8. Indiquez quels sont les facteurs qui sont à l'origine du choix de l'activité et/ ou de localisation de votre entreprise dans la région de BBA ?

- Proximité d'un nombre important d'entreprises du même secteur ou dont l'activité est complémentaire
- Proximité d'un nombre important d'entreprises fournisseurs
- Proximité d'un nombre important d'entreprises clientes
- Existence d'un réseau de coopération centré sur des projets communs
- Existence d'un savoir-faire local (Université et centre de formation)
- Le secteur choisi est vierge (opportunité d'affaire)
- Disponibilité du foncier industriel et meilleures conditions d'accueil
- L'image de la région en matière d'activités industrielles et de commerce
- Autres, à préciser.....

20- Quelle est la provenance de vos matières premières et emballage ?

- De la même zone industrielle
- D'autres zones de BBA
- D'autres wilayas en Algérie, à préciser
- De l'étranger, à préciser

21- Quelle est la provenance des produits semi-finis (composants) que vous utilisez dans le processus de production ?

- De la même zone industrielle (commune de BBA)
- D'autres zones (communes) à BBA
- D'autres wilayas en Algérie, à préciser
- De l'étranger, à préciser.....

23. Votre main d'œuvre est-elle :

- De la région de BBA
- D'autres régions du pays
- De l'étranger

IV. Entreprise, activité de Recherche et Développement et pôles de compétitivité

24. Avez-vous une cellule de recherche et développement au sein de votre entreprise ?

Oui Non

25. Si « Oui », combien de personne qui y travaille ?

26. Quelle est la part (en pourcentage) de votre chiffre d'affaire consacrée à ces activités de recherche et développement ?

27. Avez-vous des projets de Recherche et développement en partenariat avec d'autres acteurs ?

Oui Non

28. Si «**Oui** », lesquels :
- PME locales
 - PME dans d'autres régions du pays
 - Université de BBA (laboratoires de recherche)
 - D'autres universités et laboratoires de recherche au niveau national
 - Autres (préciser) :
29. Ces projets de recherche en partenariat vous ont-ils permis de déposer des brevets ?
Oui **Non** **Ne sait pas**
30. Etes-vous invité par le ministère de l'industrie pour vous impliquer dans le débat sur le lancement d'un pôle de compétitivité (Cluster) en électronique à BBA et les conditions de sa mise en place ?
Oui **Non**
31. Si «**Non** », Seriez-vous favorable pour la création d'un réseau local de type cluster ou pôle de compétitivité à BBA ? **Oui** **Non**
32. Si «**Oui** », pour quelles raisons :
- Pour avoir accès ou pour élargir vos réseaux sociaux (rencontres, ateliers, projets en coopération, effectuer des achats groupés,...)
 - Pour développer des capacités d'innovation en ayant accès à des relations de recherche et développement avec les laboratoires de recherche universitaire
 - Pour avoir accès à des sources d'informations diverses (sur les clients, concurrents, fournisseurs, université, organismes publics de recherche...)
 - Pour participer à des projets collaboratifs (création d'un label régional commun, échange de produits et composants, certification ISO,...)
 - Pour être plus compétitif face à la concurrence étrangère et plus visible à l'extérieur
 - Pour réduire les coûts
 - Autre (précisez)

V. La gouvernance du tissu industriel et mode de coordination (Régulation)

33. Y a-t-il au sein du territoire (zone) une entreprise et / ou un groupe d'entreprises pivot qui assure la coordination et la régulation de vos activités ? **Oui** **Non**
34. Si «**Non** », est-ce que c'est un organisme public qui intervient pour coordonner vos activités lorsqu'il ya des activités en commun ? **Oui** **Non**
35. Si «**Non** », Souhaiteriez-vous qu'un organisme local de développement et de coordination du tissu industriel soit mis en place (agence, comité, conseil économique et social régional ou local, etc)?
Oui **Non**
- De quel type ?.....
36. Y a-t-il des moyens (conditions) particuliers que vous souhaiteriez que les collectivités territoriales (Etat) développent davantage ? **Oui** **Non**

37. Si « Oui », lesquels :

- Conditions économiques (plus d'accès au foncier, viabilisation des zones, fiscalités, etc.)
- Dans les domaines de la coopération, de la consultation, de la concertation et du partenariat
- Vision stratégique (prospective du territoire, marketing et attractivité territoriale, ouverture à l'international, etc.)
- Autre, à préciser.....

VI. Les relations inter-entreprises / acteurs locaux**38. Quels types de relations avec des entreprises de la région de BBA :**

- Des relations commerciales de type clients / fournisseurs
- Des relations industrielle de type sous-traitance
- Sous-traitance des activités de transport, service après-vente, maintenance industrielle, etc.)
- Autres ;

39. Quelle est la fréquence de ces relations :

- Courante
- Périodique
- Episodique (de temps en temps)
- Autres ;

40. Si vous jugez que vos relations avec les autres entreprises locales sont insuffisantes ; Pensez-vous qu'elles puissent être améliorées dans le futur ? Oui Non
Si Oui, de quelle manière ?

41. Avez-vous des relations avec :

- L'université BBA et ses laboratoires de recherche
- Le centre de formation professionnel de BBA
- D'autres universités et centres de formation professionnels des régions limitrophes à BBA (Sétif, Msila, Bouira, Béjaïa, Boumerdès, etc.)
- Autres,

42. Quels types de relations avez-vous avec ces institutions de formation et de recherche :

- Partenariat ou collaboration technologique (contrat de recherche)
- Recrutement de leurs étudiants
- Stages pratique aux étudiants
- Participation à des séminaires et forum
- Formation spécialisée au personnel de l'entreprise
- Financement de travaux de recherche (thèses, expériences, etc.)
- Autres ;

43. Quelle est la fréquence de ces relations :

- Courante
- Périodique

- Episodiques (de temps en temps)
- Autres ;.....

44. Si vos relations avec ces institutions (université et centre de formation) sont faibles ou absentes, pourquoi et quels sont les problèmes qui les bloquent ?

- Lourdeur et complication des procédures administratives
- Difficultés de travailler ensemble et absence de communication
- Non fiabilité de ce type de relations
- Autres, à préciser.....

45. Si vous faites des recrutements nationaux et étrangers, les justifiez-vous par :

- Non disponibilité du profil recherché au niveau local,
- Manque d'expérience des diplômés formés localement,
- Exigence d'un coopérant étranger de venir vous assister sur le plan technique et autres,
- Juste pour des expertises et des tests de démarrage de nouveaux produits et procédés

46. Souhaitez-vous demander à l'université et au centre de formation professionnel de BBA des formations spécialisées qui répondent à vos besoins en termes de compétences ?

Oui **Non**

- **Si,Oui,**
lesquelles ?

47. Etes-vous membre dans :

- Une association des industriels (entrepreneurs) de la région de BBA
- Une association nationale des entrepreneurs (PATRONAT, FCE)
- A la chambre de commerce et d'industrie de BBA
- A un cluster (réseaux d'échange)
- Autres

48. Qui animent cette association ?

.....

49. Pensez-vous que ces associations défendent correctement vos intérêts ? **Oui** **Non**

50. Vous permettent-elles de nouer des contacts avec des entreprises au niveau local / national / international ? **Oui** **Non**

51. Pensez-vous qu'elles disposent d'une bonne notoriété et crédibilité pour porter correctement l'image de l'industrie électronique de votre région ? **Oui** **Non**

52. Si « Oui », l'image est portée auprès :

- Des différents acteurs institutionnels,
- D'autres régions du pays
- Au niveau international (d'autres pays)
- Autres, à préciser ;.....

Merci pour votre collaboration

Annexe n°2

Guide d'entretien
Université de Bordj Bou Arreridj

Nom de l'enquêteur : **AMGHAR Malek**

Date de l'enquête :

Présentation du projet

Dans le cadre de la préparation d'un projet de thèse de Doctorat intitulé « **Etude des conditions d'émergence et de structure d'un technopôle électronique à Bordj Bou Arreridj ; entre stratégies d'entreprises, organisation industrielle et mode de gouvernance** », deux types d'acteurs feront l'objet de notre enquête.

Un premier volet de l'enquête de terrain par questionnaire concerne les entreprises de l'industrie électronique et électroménagère de la région de Bordj Bou Arreridj.

Le second volet de l'enquête est constitué d'entretiens et un questionnaire aux autres acteurs du territoire de BBA dont ; la direction de l'industrie et de la PME, l'Université ou laboratoire de recherche et le centre de formation professionnel.

1. Avez-vous signé des conventions avec les entreprises locales de BBA ? **Oui** **Non**
2. Quel est le nombre total de ces conventions (préciser le nombre de conventions signées avec les entreprises de l'industrie électronique et électroménagère) :
.....
3. De quels types de conventions s'agit-il :
-
4. Quel est le bilan (en termes de résultats) de ces conventions :
 1.
 2.
 3.
5. Organisez-vous des séminaires /Forum /journée d'études dédiés à l'industrie locale de BBA ? **Oui** **Non**
6. Faites-vous impliquer les entreprises dans l'organisation de ces manifestations (par sponsoring, conférences, expériences et témoignages,...) **Oui** **Non**
7. Etes-vous disposé à mettre en place des formations spécialisées qui répondent aux attentes des entreprises locales en matière de compétences ? **Oui** **Non**
8. Si vous en avez déjà, combien :
9. Proposez-vous des formations de perfectionnement aux personnels des entreprises locales ? **Oui** **Non**
10. Avez-vous une structure de liaison Université-Entreprises destinée au placement des étudiants dans des entreprises pour des stages pratiques et leur insertion professionnelle ? **Oui** **Non**
11. Vos laboratoires de recherche sont-ils sollicités par les entreprises locales notamment celles de l'industrie électronique et électroménagère pour solutionner leurs problèmes ? **Oui** **Non**
12. Avez-vous des projets de recherches avec les entreprises locales ? **Oui** **Non**
13. Les entreprises locales, notamment de l'industrie électronique, financent-elles des projets de recherche, des thèses, des formations professionnalisantes aux étudiants ?
Oui **Non**
14. Etes-vous favorable à collaborer et participer dans la création d'un cluster dans l'industrie électronique et électroménagère à BBA ?
15. Ya-t-il déjà une initiative de votre part de mettre à la disposition de ces entreprises vos laboratoires de recherches ainsi que leur équipements et personnel dans le cadre de projet de recherche et d'innovation en communs ?

Annexe n°3

**Guide d'entretien
FCE de Bordj Bou Arreridj**

Nom de l'enquêteur : **AMGHAR Malek**

Présentation

Dans le cadre de la préparation d'un projet de thèse de Doctorat intitulé « **Etude des conditions d'émergence et de structure d'un technopôle électronique à Bordj Bou Arreridj ; entre stratégies d'entreprises, organisation industrielle et mode de gouvernance** », deux types d'acteurs feront l'objet de notre enquête.

Un premier volet de l'enquête de terrain par questionnaire concerne les entreprises de l'industrie électronique et électroménagère ainsi que leurs structures de coordination professionnelle (FCE, association) de la région de Bordj Bou Arreridj.

Le second volet de l'enquête est constitué d'entretiens et un questionnaire aux autres acteurs du territoire de BBA dont ; la chambre de commerce et d'industrie, la direction de l'industrie et de la PME, l'Université de BBA.

1. Quel est la date de création de votre structure à Bordj Bou Arreridj ?
.....
2. Combien d'adhérents comptez-vous au sein de votre structure ?
.....
3. Quel est le nombre des entreprises membre appartenant à l'industrie électronique / électroménagère ?
4. Quel est l'apport financier (cotisation) des entreprises pour l'adhésion à votre structure ?
.....
5. Le conseil exécutif du FCE est composé, entre autres, d'une commission d'industrie électronique. Quelles sont les missions de cette commission ?
.....
.....
6. Des études ou des enquêtes de recensement des besoins des entreprises de ce secteur ont-elles été déjà effectuées ? **Oui** **Non**
7. Si **Oui**. Dans quels domaines ?
.....
.....
8. Des réunions de sensibilisation et de rapprochement autour du technopôle en électronique / électroménager ont-elles été réalisées ?
9. Si **Oui**. De quels types s'agit-il ?
 - Sensibilisation à la Recherche et développement avec les laboratoires de l'université
 - Accompagnement personnalisé
 - Valorisation de projets de recherche universitaires
 - Formation
 - Ingénierie financière
 - Rencontre avec des entreprises locales du même secteur ou d'un secteur complémentaire
 - Appuis à l'export
 - Effectuer des achats ou ventes groupés notamment à l'import ou à l'export
 - Mise en place d'un système d'information
 - Collaboration sur des projets avec le centre d'Études et de Recherche en Télécommunications et en Technologies de l'Information et de la Communication (CERTIC) installé à l'université de BBA
10. Quels sont les leviers de développement du secteur électronique / électroménager ?
.....
.....
11. Quels sont les obstacles qu'il rencontre ou risque de rencontrer dans le futur ?
.....
12. Etes-vous en partenariats avec des acteurs locaux en charge du développement de l'industrie et des PME ?
13. Si **Oui**, lesquels ?
.....
14. Avez-vous signé des conventions avec les organismes de recherche et formation (université et laboratoires, centre de formation professionnel de BBA) ? **Oui** **Non**

15. De quels types de conventions s'agit-il :
- Stages pratiques aux étudiants et apprentissage
 - Recrutement
 - Contrats de recherche avec les laboratoires
 - Sponsoring et participation aux séminaires et salons
 - Formation et perfectionnement du personnel des entreprises
16. Quel est le bilan de ces conventions (en termes de résultats si vous les connaissez):
.....
17. Avez-vous organisé des séminaires /Forum /journée d'études consacrés à l'industrie électronique / électroménagère locale de BBA ? **Oui** **Non**
18. Faites-vous impliquer les entreprises concernées dans l'organisation de ces manifestations (par sponsoring, conférences, expériences et témoignages,...)
Oui **Non**
19. Etes-vous impliqué au débat avec le ministère sur la création d'un cluster ou pôle de compétitivité en électronique à BBA prévu dans le schéma national d'aménagement du territoire ? **Oui** **Non**
20. Etes-vous favorable à collaborer et participer dans la création d'un technopôle (cluster) dans l'industrie électronique et électroménagère à BBA ? **Oui** **Non**
21. Avez-vous tenté de réunir les entreprises concernées ensemble pour discuter de la création d'un cluster /technopôle ? **Oui** **Non**
22. Comment voyez-vous l'industrie électronique de BBA si elle se structure en réseau (cluster)?
.....
23. Les entreprises locales adhèrent-elles facilement à vos activités / actions / Etudes ?
Oui **Non**
24. Etes-vous été sollicité par ces entreprises à trouver des partenaires / sous-traitants au niveau local ou national ? **Oui** **Non**
25. Les entreprises du secteur électronique saisissent-elles l'avantage de la proximité géographique d'entreprises dont l'activité est complémentaire (emballage, produits et composants semi-finis, transport, maintenance, etc.) en ayant recours à ces entreprises dans leur approvisionnement et services ? **Oui** **Non**

Annexe n°4

Guide d'entretien CERTIC de Bordj Bou Arreridj

1. Quel est la date de création de votre structure à Bordj Bou Arreridj ?
.....
2. Combien d'adhérents (ou de conventions) comptez-vous au sein de votre structure ?
.....
3. Des études ou des enquêtes de recensement des besoins des entreprises de ce secteur ont-elles été déjà effectuées par votre organisme ? **Oui** **Non**
4. Si **Oui**. Dans quels domaines ?
.....
.....
5. Des réunions de sensibilisation et de rapprochement autour du technopôle en électronique / électroménager ont-elles été réalisées ?
6. Si **Oui**. De quels types s'agit-il ?
 - Sensibilisation à la Recherche et développement avec les laboratoires de l'université et le CIRTIC
 - Accompagnement personnalisé
 - Valorisation de projets de recherche universitaires
 - Formation
 - Rencontre avec des entreprises locales du même secteur ou d'un secteur complémentaire
 - Mise en place d'un système d'information
 - Collaboration sur des projets de recherche avec le CERTIC
6. Quels sont les leviers de développement du secteur électronique / électroménager de BBA ?
.....
7. Quels sont les obstacles qu'il rencontre ou risque de rencontrer dans le futur ?
.....
8. Etes-vous en partenariats avec des acteurs locaux en charge du développement de l'industrie et des PME ?
9. Si **Oui**, lesquels ?
.....
10. Avez-vous signé des conventions avec les entreprises locales du secteur électronique / électroménager ? **Oui** **Non**

11. De quels types de conventions s'agit-il :

- Contrats de recherche
- Financement de projet de recherche et thèse
- Sponsoring et participation aux séminaires et salons
- Formation et perfectionnement du personnel des entreprises

12. Quel est le bilan de ces conventions (en termes de résultats si vous les connaissez) ou le bilan de votre organisme :

.....
.....

13. Avez-vous organisé des séminaires /Forum /journée d'études consacrés à votre organisme et à l'industrie électronique / électroménagère locale de BBA ? **Oui** **Non**

14. Avez-vous tenté de réunir les entreprises concernées ensemble pour discuter de la création d'un cluster /technopôle local ? **Oui** **Non**

15. Dans quelle mesure votre organisme serait un acteur pivot dans le démarrage du futur technopôle électronique à BBA ?

.....
.....

16. Les entreprises locales adhèrent-elles facilement à vos activités / actions / Etudes ?

Oui **Non**

17. Etes-vous été sollicité par ces entreprises à trouver des solutions à leurs problématiques de terrains, à trouver des partenaires / sous-traitants au niveau local ou national ?

Oui **Non**

Annexe n°5 : Tableaux des fréquences (sorties du logiciel Epragmma)**Tableau 1 : Types de relations avec des entreprises locales de BBA**

Types de relations avec les entreprises de BBA	Fréquence	%
Without Answer	3	15%
Relations commerciales	8	40%
Relations industrielles	7	35%
Sous-traitance des services	9	45%

Tableau 2 : Fréquence des relations avec les entreprises locales de BBA

Fréquence de ces relations	Fréquence	%
Without Answer	3	15%
Courante	6	30%
Périodique	11	55%
Episodique	4	20%

Tableau 3 : Relations avec d'autres acteurs de BBA

Relations avec d'autres acteurs	Fréquence	%
Without Answer	1	5%
Université de BBA et ses laboratoires de recherche	14	70%
Centre de formation professionnelle de BBA	18	90%
Universités et CF des wilayas voisines	2	10%

Tableau 4 : Types de relations avec les acteurs de la recherche et formation

Types de relations avec ces institutions de formation et de recherche	Fréquence	%
Without Answer	1	5%
Partenariat technologique et de recherche	1	5%
Recrutement d'étudiants	19	95%
Stages pratique	19	95%
Participation aux séminaires	7	35%
Formations spécialisées au personnel de l'entreprise	1	5%

Tableau 5 : Fréquence de ces relations

Fréquence des relations avec les institutions de la recherche et formation	Fréquence	%
Without Answer	1	5%
Courante	3	15%
Périodique	6	30%
Episodique	10	50%

Tableau 6 : Raisons de l'absence / faiblesse de ces relations

La faiblesse / absence des relations avec les institutions de R&D	Fréquence	%
Without Answer	2	10%
Lourdeur administratives	7	35%
Difficulté de travailler en commun	6	30%
Non fiabilité de ces relations	11	55%

Tableau 7 : Motifs du recours à des recrutements nationaux / internationaux

Justification des Recrutements nationaux et internationaux	Fréquence	%
Without Answer	14	70%
Non disponibilité du profil recherché	5	25%
Manque d'expérience des diplômés locaux	3	15%
Exigence d'un coopérant étranger	1	5%
expertises et testes	2	10%

Tableau 8 : Rôle de ces structures quant à la défense d'intérêt de leurs membres

Ces structures défendent-elles correctement vos intérêts	Fréquence	%
OUI	7	35%
NON	13	65%
Total	20	100

Tableau 9 : Capacité de ces structures de nouer des contacts entre ses membres (les mettre en réseaux)

Ces structures vous permettent-elles de nouer des contacts	Fréquence	%
OUI	3	15%
NON	17	85%
Total	20	100%

Tableau 10 : Bonne notoriété des structures professionnelle

Bonne notoriété des structures	Fréquence	%
OUI	8	40%
NON	12	60%
Total	20	100%

Tableau 11 : La portée de l'image de l'industrie électronique / électroménagère de BBA par ces structures

L'image est portée	Fréquence	%
Acteurs institutionnels	7	35%
Autres régions du pays	1	5%
Au niveau international	2	10%

Tableau 12 : Attentes des entreprises du futur technopôle

Favorable à la création du technopôle à BBA	Fréquence	%
Avoir accès aux différents réseaux	19	95%
capacités d'innovation par des relations de R&D	9	45%
Accès à des sources d'informations diverses	15	75%
Participer à des projets collaboratifs	6	30%
Etre compétitif et visible	5	25%
Réduire les coûts	16	80%

Tableau 13 : Besoin de création d'un acteur pivot de la régulation de la filière électronique / électroménagère de BBA

Acteur pivot de la régulation	Fréquence	%
OUI	1	5%
NON	15	75%
Total	20	

Tableau 14 : Besoin de création d'un organisme de coordination au niveau local

Création d'un organisme de coordination	Fréquence	%
Oui	6	30%
NON	9	45%

Tableau 15 : Attentes et Besoins de développer d'autres types de moyens

Moyens particuliers à développer	Fréquence	%
OUI	15	75%
NON	1	5%

Tableau 16 : Types de moyens à développer

Types de moyens	Fréquence	%
Conditions économiques	6	30%
Domaine de la coopération	12	60%
Vision stratégique	8	40%

**Tableaux des résultats de l'Analyse des Correspondances Multiples
(Sorties du logiciel XLSTAT)**

**Annexes n° 6 : Typologie des entreprises selon les facteurs de localisation et les
facteurs de choix du secteur avec l'origine des facteurs de production**

Tableau 1 : Valeurs propres et pourcentages d'inertie

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10
Valeur propre	0,339	0,187	0,149	0,118	0,072	0,060	0,031	0,019	0,018	0,007
Inertie (%)	33,893	18,702	14,873	11,824	7,209	5,961	3,125	1,937	1,802	0,673
% cumulé	33,893	52,596	67,469	79,292	86,502	92,463	95,588	97,525	99,327	100,000
Inertie ajustée	0,070	0,009	0,003	0,000						
Inertie ajustée (%)	65,783	8,726	2,736	0,383						
% cumulé	65,783	74,509	77,245	77,628						

Tableau 2 : Contributions des variables

	Poids	Poids (relatif)	F1	F2	F3	F4
FIPc-0	4	0,020	0,156	0,044	0,014	0,002
FIPc-1	16	0,080	0,039	0,011	0,003	0,000
FIPf-0	16	0,080	0,019	0,006	0,003	0,000
FIPf-1	4	0,020	0,075	0,025	0,012	0,000
FIPI-0	3	0,015	0,016	0,001	0,289	0,195
FIPI-1	17	0,085	0,003	0,000	0,051	0,034
FISv-0	14	0,070	0,001	0,051	0,036	0,079
FISv-1	6	0,030	0,002	0,119	0,083	0,185
FIDf-0	6	0,030	0,053	0,099	0,162	0,019
FIDf-1	14	0,070	0,023	0,043	0,069	0,008
FIIIm-0	13	0,065	0,011	0,059	0,021	0,047
FIIIm-1	7	0,035	0,020	0,110	0,039	0,087
PmMz-0	16	0,080	0,039	0,011	0,003	0,000
PmMz-1	4	0,020	0,156	0,044	0,014	0,002
PmEt-0	2	0,010	0,079	0,230	0,029	0,052
PmEt-1	18	0,090	0,009	0,026	0,003	0,006
SfMz-0	17	0,085	0,032	0,013	0,003	0,003
SfMz-1	3	0,015	0,182	0,073	0,016	0,016
SfEt-0	4	0,020	0,068	0,028	0,119	0,211
SfEt-1	16	0,080	0,017	0,007	0,030	0,053

Tableau 3 : Cosinus carrés des variables

	F1	F2	F3	F4
FIPc-0	0,661	0,103	0,026	0,003
FIPc-1	0,661	0,103	0,026	0,003
FIPf-0	0,317	0,058	0,023	0,000
FIPf-1	0,317	0,058	0,023	0,000
FIPI-0	0,066	0,002	0,505	0,271
FIPI-1	0,066	0,002	0,505	0,271
FISv-0	0,008	0,319	0,177	0,312
FISv-1	0,008	0,319	0,177	0,312
FIDf-0	0,257	0,265	0,344	0,032
FIDf-1	0,257	0,265	0,344	0,032
FIIIm-0	0,107	0,316	0,090	0,158
FIIIm-1	0,107	0,316	0,090	0,158
PmMz-0	0,661	0,103	0,026	0,003
PmMz-1	0,661	0,103	0,026	0,003
PmEt-0	0,298	0,478	0,048	0,068
PmEt-1	0,298	0,478	0,048	0,068
SfMz-0	0,724	0,162	0,028	0,022
SfMz-1	0,724	0,162	0,028	0,022
SfEt-0	0,290	0,066	0,221	0,312
SfEt-1	0,290	0,066	0,221	0,312

Tableau 4 : Valeurs tests des variables

	F1	F2	F3	F4
FIPc-0	3,543	1,399	-0,697	0,226
FIPc-1	-3,543	-1,399	0,697	-0,226
FIPf-0	-2,454	-1,047	-0,661	-0,073
FIPf-1	2,454	1,047	0,661	0,073
FIPI-0	1,118	0,211	3,098	2,270
FIPI-1	-1,118	-0,211	-3,098	-2,270
FISv-0	-0,394	2,460	1,834	-2,437
FISv-1	0,394	-2,460	-1,834	2,437
FIDf-0	-2,212	2,244	2,557	0,782
FIDf-1	2,212	-2,244	-2,557	-0,782
FIIIm-0	1,425	-2,449	1,305	1,732
FIIIm-1	-1,425	2,449	-1,305	-1,732
PmMz-0	-3,543	-1,399	0,697	-0,226
PmMz-1	3,543	1,399	-0,697	0,226
PmEt-0	-2,381	3,012	-0,956	1,139
PmEt-1	2,381	-3,012	0,956	-1,139
SfMz-0	-3,710	-1,752	0,730	-0,651
SfMz-1	3,710	1,752	-0,730	0,651
SfEt-0	-2,347	1,118	-2,049	2,437
SfEt-1	2,347	-1,118	2,049	-2,437

Les valeurs affichées en gras sont significatives au seuil alpha=0,05

Annexe 7 : Les différentes dimensions d'attentes des entreprises par rapport au futur technopôle

Tableau 5 : Valeurs propres et pourcentages d'inertie

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	F11
Valeur propre	0,266	0,184	0,140	0,124	0,094	0,073	0,053	0,023	0,019	0,015	0,009
Inertie (%)	26,644	18,400	14,023	12,388	9,390	7,272	5,281	2,322	1,875	1,488	0,919
% cumulé	26,644	45,044	59,066	71,454	80,844	88,116	93,396	95,718	97,593	99,081	100,000
Inertie ajusté	0,037	0,010	0,003	0,001	0,000						
Inertie ajusté	50,558	14,219	3,991	1,784	0,015						
% cumulé	50,558	64,778	68,769	70,553	70,567						

Tableau 6 : Contributions des variables

	Poids	Poids (relatif)	F1	F2	F3	F4	F5
FvRs-0	1	0,005	0,098	0,002	0,163	0,062	0,017
FvRs-1	19	0,086	0,005	0,000	0,009	0,003	0,001
FvCi-0	11	0,050	0,008	0,050	0,012	0,091	0,003
FvCi-1	9	0,041	0,010	0,061	0,014	0,111	0,004
FvSi-0	5	0,023	0,163	0,006	0,005	0,011	0,133
FvSi-1	15	0,068	0,054	0,002	0,002	0,004	0,044
FvPp-0	14	0,064	0,036	0,048	0,008	0,014	0,001
FvPp-1	6	0,027	0,084	0,111	0,018	0,032	0,002
FvCv-0	15	0,068	0,006	0,083	0,006	0,007	0,003
FvCv-1	5	0,023	0,017	0,248	0,018	0,021	0,009
FvRc-0	4	0,018	0,032	0,016	0,198	0,000	0,291
FvRc-1	16	0,073	0,008	0,004	0,050	0,000	0,073
CoOi-0	14	0,064	0,010	0,025	0,005	0,128	0,015
CoOi-1	6	0,027	0,024	0,059	0,013	0,298	0,036
CoNn-0	11	0,050	0,062	0,085	0,005	0,018	0,000
CoNn-1	9	0,041	0,075	0,104	0,007	0,022	0,000
TmCe-0	14	0,064	0,001	0,005	0,115	0,001	0,053
TmCe-1	6	0,027	0,002	0,012	0,268	0,002	0,124
TmDc-0	8	0,036	0,130	0,011	0,016	0,036	0,023
TmDc-1	12	0,055	0,087	0,007	0,011	0,024	0,015
TmVs-0	12	0,055	0,035	0,024	0,024	0,047	0,061
TmVs-1	8	0,036	0,053	0,036	0,035	0,071	0,091

Tableau 7 : Cosinus carrés

	F1	F2	F3	F4	F5
FvRs-0	0,301	0,004	0,264	0,088	0,019
FvRs-1	0,301	0,004	0,264	0,088	0,019
FvCi-0	0,052	0,224	0,040	0,274	0,007
FvCi-1	0,052	0,224	0,040	0,274	0,007
FvSi-0	0,635	0,017	0,011	0,020	0,183
FvSi-1	0,635	0,017	0,011	0,020	0,183
FvPp-0	0,353	0,321	0,040	0,062	0,002
FvPp-1	0,353	0,321	0,040	0,062	0,002
FvCv-0	0,067	0,670	0,037	0,038	0,013
FvCv-1	0,067	0,670	0,037	0,038	0,013
FvRc-0	0,116	0,041	0,383	0,001	0,376
FvRc-1	0,116	0,041	0,383	0,001	0,376
CoOi-0	0,102	0,170	0,028	0,581	0,053
CoOi-1	0,102	0,170	0,028	0,581	0,053
CoNn-0	0,401	0,382	0,019	0,054	0,000
CoNn-1	0,401	0,382	0,019	0,054	0,000
TmCe-0	0,008	0,036	0,590	0,003	0,183
TmCe-1	0,008	0,036	0,590	0,003	0,183
TmDc-0	0,636	0,038	0,041	0,081	0,040
TmDc-1	0,636	0,038	0,041	0,081	0,040
TmVs-0	0,259	0,122	0,091	0,160	0,157
TmVs-1	0,259	0,122	0,091	0,160	0,157

Tableau 8 : Valeurs tests des variables

	F1	F2	F3	F4	F5
FvRs-0	2,393	0,267	2,241	1,295	0,600
FvRs-1	-2,393	-0,267	-2,241	-1,295	-0,600
FvCi-0	0,998	2,062	0,872	-2,284	-0,377
FvCi-1	-0,998	-2,062	-0,872	2,284	0,377
FvSi-0	3,475	-0,568	-0,450	0,618	-1,863
FvSi-1	-3,475	0,568	0,450	-0,618	1,863
FvPp-0	2,589	2,469	-0,868	-1,089	0,207
FvPp-1	-2,589	-2,469	0,868	1,089	-0,207
FvCv-0	1,128	3,567	0,834	-0,845	-0,489
FvCv-1	-1,128	-3,567	-0,834	0,845	0,489
FvRc-0	1,484	-0,883	2,696	0,100	2,673
FvRc-1	-1,484	0,883	-2,696	-0,100	-2,673
CoOi-0	-1,394	1,796	0,732	3,321	-1,005
CoOi-1	1,394	-1,796	-0,732	-3,321	1,005
CoNn-0	2,760	-2,694	-0,598	-1,017	-0,017
CoNn-1	-2,760	2,694	0,598	1,017	0,017
TmCe-0	0,379	-0,828	3,349	-0,238	-1,863
TmCe-1	-0,379	0,828	-3,349	0,238	1,863
TmDc-0	3,477	-0,849	-0,877	1,242	-0,869
TmDc-1	-3,477	0,849	0,877	-1,242	0,869
TmVs-0	2,217	1,522	-1,313	1,745	1,729
TmVs-1	-2,217	-1,522	1,313	-1,745	-1,729

Les valeurs affichées en gras sont significatives au seuil alpha=0,05

Annexe 08 : Modalités étudiées

N°	Code	Nom la modalité
1	SjEu	Raison sociale (Synt) - EURL
2	SjSa	Raison sociale (Synt) - SARL
3	SjSp	Raison sociale (Synt) - SPA
4	AeA1	Age de l'entreprise (syth) - Entre 15 ans et 20 ans
5	AeA2	Age de l'entreprise (syth) - Moins de 15
6	OcOb	Origine du créateur de l'entreprise - Région de BBA
7	OcAr	Origine du créateur de l'entreprise - Autres régions
8	NfNu	niveau de formation de l'entrepreneur - Niveau universitaire
9	NfFp	niveau de formation de l'entrepreneur - Formation professionnelle
10	PeFi	Profil de l'entrepreneur - Formation en sciences de l'ingénieur et technologies
11	PeFc	Profil de l'entrepreneur - Formation en commerce management sciences juridiques
12	AmOa	Ambitions et motifs de la création de l'entreprise - opportunité d'affaire
13	AmAc	Ambitions et motifs de la création de l'entreprise - Passage d'une activité commerciale au montage et la conception
14	AmEp	Ambitions et motifs de la création de l'entreprise - Expérience professionnelle
15	AmPd	Ambitions et motifs de la création de l'entreprise - Participer au développement de la région
16	FIPc	Facteurs de localisation et choix de la région - Proximité d'entreprises du secteur ou d'activités complémentaires
17	FIPf	Facteurs de localisation et choix de la région - Proximité d'entreprises fournisseurs
18	FIPI	Facteurs de localisation et choix de la région - Proximité d'entreprises clientes
19	FIRc	Facteurs de localisation et choix de la région - Existence d'un réseau de coopération centré sur des projets communs
20	FISv	Facteurs de localisation et choix de la région - Secteur choisi est vierge - opportunité d'affaire
21	FIDf	Facteurs de localisation et choix de la région - Disponibilité du foncier industriel
22	FIIIm	Facteurs de localisation et choix de la région - Image industrielle de la région
23	PmMz	Provenance de vos matières premières - Provenance de la même zone industrielle
24	PmEt	Provenance de vos matières premières - Provenance de l'étranger
25	SfMz	Provenance des produits semi-finis - même zone industrielle
26	SfEt	Provenance des produits semi-finis - De l'étranger
27	CIMr	Origine de vos clients - Même région de BBA
28	ClAw	Origine de vos clients - Autres wilayas
29	CIEt	Origine de vos clients - Etrangers
30	MoMr	Origine de la main d'ouvre - De la même région de BBA
31	MoAr	Origine de la main d'ouvre - D'autres régions du pays
32	MoEt	Origine de la main d'œuvre - Main d'œuvre étrangère
33	RdOi	Cellule de R&D - OUI
34	RdNn	Cellule de R&D - NON
35	NpWo	Combien de personnes - Without Object
36	ErWo	Effectif de recherche (synth) - Without Object
37	ErE1	Effectif de recherche (synth) - Effectif de R&D moins de 20
38	ErE2	Effectif de recherche (synth) - Effectif de R&D plus de 20
39	PrOi	Projets de R&D - OUI
40	PrNn	Projets de R&D - NON

41	PdWo	Projets de D&R - Without Object
42	PdPe	Projets de D&R - Partenaires étrangers
43	ItNn	Implication de l'entreprise par le ministère au lancement du technopôle - NON
44	FcOi	Favorable à la création du technopôle à BBA - OUI
45	FvRs	Favorable à la création du technopôle à BBA - Avoir accès aux réseaux sociaux
46	FvCi	Favorable à la création du technopôle à BBA - capacités d'innovation par des relations de R&D
47	FvSi	Favorable à la création du technopôle à BBA - Accès à des sources d'informations diverses
48	FvPp	Favorable à la création du technopôle à BBA - Participer à des projets collaboratifs
49	FvCv	Favorable à la création du technopôle à BBA - Etre compétitif et visible
50	FvRc	Favorable à la création du technopôle à BBA - Réduire les coûts
51	ReWa	Types de relations avec les entreprises de BBA - Without Answer
52	ReRc	Types de relations avec les entreprises de BBA - Relations commerciales
53	ReRi	Types de relations avec les entreprises de BBA - Relations industrielles
54	ReSs	Types de relations avec les entreprises de BBA - Sous-traitance des services
55	FrWa	Fréquence de ces relations - Without Answer
56	FrCr	Fréquence de ces relations - Courante
57	FrPr	Fréquence de ces relations - Périodique
58	FrEp	Fréquence de ces relations - Episodique
59	ArUn	Relations avec d'autres acteurs - Université de BBA et ses laboratoires de recherche
60	ArCf	Relations avec d'autres acteurs - Centre de formation professionnelle de BBA
61	ArAu	Relations avec d'autres acteurs - Universités et CF des wilayas voisines
62	TrPt	Types de relations avec ces institutions de formation et de recherche - Partenariat technologique et de recherche
63	TrRe	Types de relations avec ces institutions de formation et de recherche - Recrutement d'étudiants
64	TrSp	Types de relations avec ces institutions de formation et de recherche - Stages pratique
65	TrPs	Types de relations avec ces institutions de formation et de recherche - Participation aux séminaires
66	TrFs	Types de relations avec ces institutions de formation et de recherche - Formations spécialisées au personnel de l'entreprise
67	FqCr	Fréquence des relations avec les institutions de la recherche et formation - Courante
68	FqPr	Fréquence des relations avec les institutions de la recherche et formation - Périodique
69	FqEp	Fréquence des relations avec les institutions de la recherche et formation - Episodique
70	RiWa	La faiblesse / absence des relations avec les institutions de R&D - Without Answer
71	RiLa	La faiblesse / absence des relations avec les institutions de R&D - Lourdeur administratives
72	RiDt	La faiblesse / absence des relations avec les institutions de R&D - Difficulté de travail en commun
73	RiNf	La faiblesse / absence des relations avec les institutions de R&D - Non fiabilité de ces relations
74	RnWa	Justification des Recrutements nationaux et internationaux - Without Answer
75	RnNd	Justification des Recrutements nationaux et internationaux - Non disponibilité du profil recherché
76	RnMe	Justification des Recrutements nationaux et internationaux - Manque d'expérience des diplômés locaux
77	RnEx	Justification des Recrutements nationaux et internationaux - Exigence d'un coopérant étranger
78	RnEt	Justification des Recrutements nationaux et internationaux - expertises et testes
79	FsOi	Demander des formations spécialisées - OUI

80	FsNn	Demander des formations spécialisées - NON
81	SpAi	membre dans une structure professionnelle - Association des industriels de BBA
82	SpAn	membre dans une structure professionnelle - Association nationale des entrepreneurs
83	SpCc	membre dans une structure professionnelle - Chambre de commerce et d'industrie de BBA
84	DiOi	Ces structures défendent correctement vos intérêts - OUI
85	DiNn	Ces structures défendent correctement vos intérêts - NON
86	NcOi	Ces structures vous permettent-elles de nouer des contacts - OUI
87	NcNn	Ces structures vous permettent-elles de nouer des contacts - NON
88	BnOi	Bonne notoriété des structures - OUI
89	BnNn	Bonne notoriété des structures - NON
90	IpWo	L'image est portée - Without Object
91	IpAi	L'image est portée - Acteurs institutionnels
92	IpAr	L'image est portée - Autres régions du pays
93	IpNi	L'image est portée - Au niveau international
94	ApWo	Acteur pivot de la régulation - Without Object
95	ApOi	Acteur pivot de la régulation - OUI
96	ApNn	Acteur pivot de la régulation - NON
97	CoWo	Création d'un organisme de coordination - Without Object
98	CoOi	Création d'un organisme de coordination - Oui
99	CoNn	Création d'un organisme de coordination - NON
100	MpWo	Moyens particuliers à développer - Without Object
101	MpOi	Moyens particuliers à développer - OUI
102	MpNn	Moyens particuliers à développer - NON
103	TmWo	Types de moyens - Without Object
104	TmCe	Types de moyens - Conditions économiques
105	TmDc	Types de moyens - Domaine de la coopération
106	TmVs	Types de moyens - Vision stratégique

Listes des tableaux et figures

Liste des tableaux

Tableau 1 : Typologie des ressources et des actifs du territoire.....	63
Tableau 2 : Evolution de la population de BBA.....	135
Tableau 3 : Indicateurs d'emplois dans la wilaya de BBA	136
Tableau 4 : Evolution des effectifs de l'enseignement supérieur.....	136
Tableau 5 : Répartition des effectifs stagiaires et enseignant dans la formation professionnelle.....	137
Tableau 6 : Structure pédagogique à BBA.....	137
Tableau 7 : Etat des zones industrielles (ZI) de BBA.....	138
Tableau 8 : Nombre de zones d'activités commerciales (ZAC) de BBA.....	138
Tableau 9 : Typologie du réseau routier de BBA.....	141
Tableau 10 : Répartition des PME privées de BBA par secteurs d'activité au 31/12/2016.....	143
Tableau 11 : Les entreprises de l'industrie électronique / électroménagère de BBA.....	146
Tableau 12 : Taille et structure de l'échantillon des entreprises enquêtées au niveau de BBA.....	166
Tableau 13 : Répartition des entreprises enquêtées de l'industrie électronique / électroménagère selon la date de création et l'effectif employé	166
Tableau 14 : Répartition des entreprises enquêtées selon la raison sociale (statut juridique)	169
Tableau 15 : Répartition des entreprises enquêtées selon la date de création.....	170
Tableau 16 : Origine et niveau de formation de l'entrepreneur (créateur d'entreprise) :	170
Tableau 17 : Profil des entrepreneurs enquêtés.....	171
Tableau 18 : Ambitions et motifs de la création de l'entreprise.....	171
Tableau 19 : Facteurs de localisation et choix de la région.....	174
Tableau 20 : Provenance des facteurs de production (matière première, produits semi-finis, main d'œuvre).....	176
Tableau 21 : Origines des clients des entreprises enquêtées	176
Tableau 22 : Répartition des entreprises enquêtées par un croisement entre le facteur à l'origine de la création ou localisation de l'entreprise avec les relations en amont et en aval del'entreprise	177
Tableau 23 : L'activité de recherche et développement et projets de R&D.....	179
Tableau 24 : Motifs du recours à des recrutements nationaux / internationaux	181
Tableau 25 : Relations avec d'autres acteurs de BBA.....	182
Tableau 26 : Types de relations avec les acteurs de la recherche et formation.....	182
Tableau 27 : Raisons de l'absence ou faiblesse de ces relations	183
Tableau 28 : Appartenance des entreprises enquêtées à une structure professionnelle.....	185
Tableau 29 : Attitude des entreprises enquêtées pour la création du futur technopôle.....	187
Tableau 30 : Caractéristiques de l'axe factoriel F1.....	194
Tableau 31 : Caractéristiques de l'axe factoriel F2.....	194
Tableau 32 : Contributions et cosinus carré des dimensions d'attentes des entreprises vis-à-vis du technopôle.....	196
Tableau 33 : Les valeurs de la variance (valeurs propres) de l'ACM.....	197

Liste des figures

Figure 1 : Types des agglomérations économiques.....	108
Figure 2 : Modèle de cluster marshallien (district industriel).....	108
Figure 3 : Modèle de cluster Hub-and-Spoke.....	109
Figure 4 : Modèle de cluster plate-forme satellite	109
Figure 5 : Modèle de cluster centré sur l'Etat « State Anchored district ».....	110
Figure 6 : Carte nationale de localisation des 50 Parcs industriels	140
Figure 7 : Facteurs de localisation et origines des inputs	196
Figure 8 : Les différentes dimensions d'attentes selon l'attitude des entreprises vis-à-vis du technopôle.....	198

Table des matières

Liste des abréviations	5
Introduction générale.....	8
Chapitre I : Fondements théoriques des modèles d'organisation industrielle localisée	18
1. Approche par les districts industriels	19
1.2. L'organisation industrielle et sociale au sein du district industriel	20
1.3. Le district industriel italien ; un renouveau du district marshallien	21
1.3.1. Les caractéristiques du district industriel italien	22
1.4. Le renouveau du modèle de district industriel à l'ère de la spécialisation flexible..	24
1.4.1. Le district technologique	25
2. Approche par les Systèmes Productifs Locaux (SPL).....	26
2.1. Définition des SPL	26
2.2. Caractéristiques des SPL	27
2.3. Typologie des SPL	29
2.3.1. Les SPL à industrialisation diffuse.....	29
2.3.2. Les SPL incubateurs	29
3. Approche par les Milieux innovateurs	30
3.1. Définition de quelques concepts sous-jacents	30
3.1.1. Le concept du Milieu.....	30
3.1.2. Les différentes approches du milieu.....	31
3.1.2.2. L'approche cognitive du milieu.....	32
3.1.2.3. L'approche organisationnelle du milieu	32
3.1.2.4. L'approche normative du milieu.....	33
3.2. Définition et caractéristiques des milieux innovateurs.....	33
4. Approche par les technopôles.....	34
4.1. Histoire et origines des technopôles	34
4.2. Caractéristiques des technopôles	36
4.3. Typologie des technopôles	38
5. Le modèle des pôles de compétitivité ; origine et définition.....	39
5.1. Objectifs et missions des pôles.....	40
5.2. Le pôle de compétitivité, une forme particulière de réseau.....	40
5.3. Caractéristiques d'un pôle de compétitivité	41
6. Le modèle des clusters.....	42
6.1. Caractéristiques et spécificités des clusters	42
6.2. Approches économiques des clusters	43
6.3. Les divergences des différentes formes d'organisation industrielle territorialisées.	44

Conclusion au chapitre	45
Chapitre II : Analyse du triptyque : Entreprises-Organisation industrielle et dynamique territoriale : une approche par les proximités	49
Introduction au chapitre.....	49
1. Le territoire est avant tout un système et un construit socio-économique	51
2. Le territoire comme support de l'action de ses acteurs	52
3. Le développement territorial par le bas : une dynamique d'acteurs et de réseaux	52
3.1. Les externalités et l'économie des réseaux.....	55
3.2. Typologie et fonctionnement des réseaux	57
4. La construction territoriale, une dynamique de coordination d'acteurs	58
5. L'organisation industrielle, une dynamique des proximités inter-acteurs.....	59
5.1. Stratégies de localisation des entreprises sur le territoire ; quel impact ?.....	61
5.1.1. Les ressources territoriales, source d'externalités et de dynamique industrielles	61
5.1.2. Concentration d'entreprises et économies d'agglomération	64
5.1.3. L'impact de la concentration spatiale des entreprises	65
6. Le cadre d'analyse de l'approche par la proximité.....	66
6.1. L'analyse spatiale	66
6.2. L'analyse de l'économie géographique.....	67
6.3. L'analyse institutionnelle et proximiste	67
7. Les relations Entreprises-Territoire, une analyse en termes de proximité	68
7.1. La relation Entreprises-Territoires ; une relation stratégique.....	68
7.2. Construire et activer les proximités ; quels enjeux ?.....	69
8. La dialectique Entreprises-Territoire : rôle des proximités.....	71
8.1. Sur la notion de la proximité	71
8.2. Typologie de la proximité	72
8.2.1. La proximité géographique.....	72
8.2.1.1. La proximité géographique, vue comme une mise en disponibilité relationnelle ..	73
8.2.1.2. L'impact positif de la proximité géographique	73
8.2.2. La proximité organisée	74
8.2.3. La proximité institutionnelle.....	75
9. L'importance de la proximité dans la structuration du territoire.....	76
9.1. Articulation des formes de proximités et trajectoire de développement territorial ..	76
9.1.1. L'agglomération	77
9.1.2. La spécialisation	77
9.1.3. La spécification	79
9.2. Du rôle des relations d'interdépendance : Entreprises -Territoire.....	80

9.2.1. Les rapports de l'entreprise au territoire : Comportements et relations inter-organisationnelles localisées	80
9.2.2. De l'effet des choix de localisation des entreprises.....	82
9.3. Dynamique industrielle et dynamique territoriale, pour quel développement local ?	83
9.3.1. L'analyse par les proximités et dynamiques de développement territorial	84
9.3.2. L'impact des dynamiques de proximité sur la dynamique territoriale	86
9.3.2.1. La proximité spatiale comme facteur de cohésion économique	86
9.3.2.2. Relations interentreprises, proximités et territoire : l'émergence de nouvelles formes d'organisation locales	86
Conclusion du chapitre	88
Chapitre III : Gouvernance territoriale et implication des acteurs locaux dans la dynamique technopolitaine	91
Introduction au chapitre.....	91
1. La gouvernance territoriale (ou locale) : une mise au point conceptuelle.....	92
1.1. Notion de la gouvernance : origines et utilisations du concept	92
2. Les implications de la gouvernance territoriale dans l'émergence de réseaux d'acteurs	96
2.1. La gouvernance territoriale, un mode de coordination et d'analyse des phénomènes économiques	96
2.2. La gouvernance territoriale, un système de régulation et de coordination	98
3. La gouvernance territoriale et l'organisation industrielle	99
3.1. Rôle de la coordination des acteurs dans la construction territoriale.....	100
3.2. Rôle des acteurs institutionnels dans la coordination territoriale des acteurs.....	102
4. Construction de réseaux territorialisés d'organisation : Quelle gouvernance ?	104
4.1. Fondements théoriques et pratiques des modes de gouvernance des réseaux territoriaux d'acteurs	105
4.2. Les réseaux territorialisés d'organisation ; entre diversité des formes et modes de gouvernance ?.....	106
4.3. La gouvernance comme condition d'émergence et de développement des réseaux territorialisés	110
4.3.1. Approches de développement des réseaux territoriaux	111
4.3.2. La durabilité et l'évolution des réseaux ; un enjeu et une problématique de gouvernance.....	113
4.3.3. La gouvernance ; un levier des politiques publiques soutenant la création de réseaux territoriaux d'organisation et la compétitivité des territoires	115
4.3.3.1. La gouvernance dans le contexte de la politique des pôles de compétitivité en France.....	115
4.3.3.2. La gouvernance dans le contexte des districts industriels italiens.....	117

5. La construction d'une gouvernance territoriale ; une problématique d'hétérogénéité et d'adhésion des acteurs	119
5.1. Typologie des modes de gouvernance	120
5.1.1. Le mode de gouvernance par la firme pivot	121
5.1.2. La gouvernance communautaire ou associative	122
5.1.3. La gouvernance territoriale.....	123
5.1.4. La gouvernance hybride ; vers un nouveau mode de régulation	124
6. La gouvernance territoriale au centre des distances entre le contexte local et global	125
6.1. La gouvernance territoriale et la construction de l'action collective d'acteurs hétérogènes ; rôle des proximités	125
6.2. La gouvernance territoriale ; une articulation de relations entre acteurs économiques et acteurs institutionnels	126
7. L'action collective des acteurs : Quelles modalités de mise en œuvre ?.....	127
8. La nature de la relation entre les proximités et la gouvernance locale.....	128
9. La gouvernance des réseaux ; entre contraintes d'ordre organisationnel et intérêts divergents des membres	129
Conclusion au chapitre	130
Chapitre IV : Monographie du territoire de Bordj Bou Arreridj et la perspective d'émergence du technopôle	133
Introduction au chapitre.....	133
1. Présentation socio-économique de la région de BBA	134
1.1. Présentation de l'aspect géographique.....	134
1.2. L'aspect démographique de la région et l'évolution de la population.....	135
1.3. L'enseignement supérieur et la formation professionnelle.....	136
1.4. Répartition des infrastructures, des effectifs et de l'encadrement dans la formation professionnelle à BBA.....	137
1.5. Les structures d'accueils et les infrastructures économiques de bases favorables à l'investissement à BBA	138
1.5.1. Distribution du réseau routier par type	140
1.5.2. Le système financier et les dispositifs d'aide et de soutien à la création d'entreprise de la région de BBA	141
2. Evaluation des performances du tissu économique local ; quel impact sur le développement de la région de BBA	142
2.1. Caractéristiques du tissu industriel de la région de BBA	143
2.1.1. Poids de l'activité du BTPH, des Matériaux de construction et des I.A.A .	144
2.1.2. L'essor de l'industrie Electronique et Electroménagère à BBA et la création d'un technopôle	145
3. Apport de la PME/PMI au développement de la région de BBA.....	146
3.1. L'Apport de la population de PME/PMI à la densification du tissu industriel local et à la création d'emploi	147

4.	L'émergence des technopôles (clusters) en Algérie : état des lieux.....	148
4.1.	La création de technopôles ; réalité et perspectives.....	150
4.2.	Utilité et fondements de la mise en place d'une politique technopolitaine nationale	151
4.4.	Un contexte institutionnel favorable à l'émergence d'une industrie de montage à BBA : le régime SKD et CKD	153
	Conclusion au chapitre	154
	Chapitre V : Approche méthodologique de l'analyse des données et résultats de l'enquête du terrain.....	157
	Introduction au chapitre.....	157
1.	Présentation de la démarche méthodologique	159
1.1.	Le choix de l'approche méthodologique	159
1.2.	Les objectifs de l'enquête	160
1.3.	Le questionnaire et le guide d'entretien : contenu et structure	160
1.4.	Choix de la région de BBA.....	163
1.5.	Déroulement de l'enquête et de la collecte des données et difficultés rencontrées 163	
1.6.	Le mode d'administration du questionnaire	165
1.7.	La taille et la structure de l'échantillon étudié	165
1.7.1.	La taille et la structure de l'échantillon global	165
1.7.2.	Présentation de l'échantillon étudié de l'industrie électronique / électroménagère.....	166
1.8.	Les méthodes statistiques et outils informatiques mobilisés	167
1.8.1.	La méthode d'analyse factorielle des correspondances multiples : Objectifs et règles d'interprétation.....	167
1.8.2.	Choix des axes à retenir.....	168
1.8.3.	Règles d'interprétation des graphiques de l'ACM (Proximités entre les modalités)	168
2.	Analyse des données de l'enquête de terrain.....	169
2.1.	Caractéristiques générales des entreprises enquêtées	169
2.2.	Rôle des proximités dans les logiques de choix des facteurs de localisation	172
2.2.1.	Choix de localisation et logiques de proximités.....	173
2.2.2.	Analyse des relations inter-acteurs et territoire	175
2.2.2.1.	Relations en amont des entreprises enquêtées.....	176
2.2.2.2.	Relation en aval des entreprises enquêtées	176
2.3.	Etat des lieux des relations inter-acteurs locaux : entre divergence d'intérêts et coopération insignifiante	180
2.3.1.	Le développement de la recherche scientifique : un potentiel mal exploité	180
2.3.2.	Manque d'adéquation entre formations et emplois au niveau de BBA.....	181

2.3.3.	Les relations université-entreprises : entre cloisonnement et manque de confiance.....	182
2.3.4.	Les structures de coordination professionnelle et la dynamique industrielle	185
2.3.5.	Le futur technopôle à BBA ; quelle position des entreprises enquêtées	186
2.3.6.	Le territoire de BBA et les nouvelles structures d'appui à l'innovation	188
2.3.6.1.	Le centre d'appui à la technologie et l'innovation « CATI »	188
2.3.6.2.	Le CERTIC et l'université de BBA ; un nouveau rôle en matière d'innovation et de transfert des technologies dans l'émergence du technopôle à BBA	189
2.3.7.	Quels types de gouvernance territoriale à BBA ?	191
3.	Présentation des résultats de l'analyse des correspondances multiples (ACM)	192
3.1.	Identification des catégories d'entreprises homogènes.....	192
3.2.	Caractéristiques des entreprises selon les facteurs à l'origine du choix de localisation et de l'activité.....	193
3.2.1.	Caractérisation de la dimension choix des facteurs de localisation et origines des inputs	194
3.2.2.	Caractérisation des différentes dimensions d'attentes des entreprises favorable à la création du futur technopôle de BBA	196
	Conclusion au chapitre	201
	Conclusion générale	205
	Annexes	226
	Listes des tableaux et figures.....	252
	Résumé	261

Résumé

La construction territoriale en tant que résultat des dynamiques internes au territoire, est le produit direct du comportement des acteurs locaux. Il s'agit d'une articulation des logiques industrielles des entreprises et les modes de gouvernance territoriale.

L'objet de notre thèse est d'analyser les conditions selon lesquelles un technopôle en électronique / électroménager pourrait émerger et se développer à BBA et ce, à partir de l'analyse du comportement des acteurs locaux et les facteurs sur lesquels repose la dynamique technopolitaine (les proximités, l'organisation industrielle, mode de gouvernance,...).

Pour cela, nous avons réalisé une enquête de terrain auprès des différents acteurs locaux qui a permis de cerner les caractéristiques suivantes : la faiblesse (voir même l'absence) des relations inter-entreprises locales, la R&D et l'innovation même si elle existe, elle dépend des relations avec des entreprises étrangères, l'existence de structures socioprofessionnelles se limite à une simple adhésion des entreprises locales et que ces structures ne jouent pas un rôle dans la création de projets en commun.

L'application de l'AFCM a permis de cerner les différentes dimensions d'attentes prédominantes ; la normalisation et la régulation, la formation spécialisée, la R&D, innovation, amélioration des conditions d'accueil.

Mots clés : Technopôle, BBA, acteurs locaux, gouvernance territoriale, entreprises, proximité, organisation industrielle, dimensions d'attentes.

Abstract

Territorial construction as a result of the internal dynamics of the territory is the direct product of the behavior of local actors. It is an articulation of the industrial logics of the companies and the modes of territorial governance.

The purpose of our thesis is to analyze the conditions according to which a technopole in electronics/household appliances could emerge and develop at BBA, starting from the analysis of the behavior of the local actors and the factors on which the technopolitan dynamics rests (The proximities, the industrial organization, mode of governance,...).

For this, we carried out a field survey of the various local actors which made it possible to identify the following characteristics: the weakness (or even the absence) of local inter-company relations, R & D and innovation even if it exists it depends on relations with foreign companies, the existence of socio-professional structures is limited to a simple membership of local companies and do not play a role in the creation of joint projects. The application of the AFCM made it possible to identify the different dimensions of predominant expectations ; standardization and regulation, specialized training, R & D, innovation improvement of reception conditions.

Key words: Technopole, BBA, local actors, territorial governance, companies, proximity, industrial organization, expectations dimensions

ملخص

البناء الإقليمي كنتيجة للديناميكيات الداخلية للإقليم هي عبارة عن نتيجة مباشرة لسلوك الجهات الفاعلة المحلية. إنها عبارة عن انسجام للمنطق الصناعي للشركات مع الجهات الفاعلة المحلية وأساليب الإدارة الإقليمية. الغرض من أطروحتنا هو تحليل الظروف التي يمكن من خلالها ظهور قطب تكنولوجي في الأجهزة الإلكترونية والكهرومنزلية في برج بو عريريج، بدءًا من تحليل سلوك الجهات الفاعلة المحلية والعوامل التي تستند إليها ديناميكيات الأقطاب التكنولوجية. (التجاور، التنظيم الصناعي، أسلوب الحوكمة، ...).

ولهذا السبب، قمنا بإجراء دراسة ميدانية تضمنت العديد من الجهات الفاعلة المحلية التي مكّنتنا من تحديد الخصائص التالية: ضعف (أو حتى غياب) العلاقات المحلية بين الشركات والبحث والتطوير والابتكار، حتى ولو كانت موجودة، فإنها تعتمد في ذلك على علاقاتها مع الشركات الأجنبية، وجود الهيئات الاجتماعية المهنية يقتصر على عضوية بسيطة للشركات المحلية ولا تلعب أي دور في إنشاء مشاريع مشتركة.

تطبيق طريقة AFCM مكّنتنا في تحديد الأبعاد المختلفة للتوقعات السائدة؛ التقييس والتنظيم، التكوين المتخصص، البحث والتطوير، الابتكار، تحسين ظروف الاستقبال.

الكلمات المفتاحية: قطب تكنولوجي، برج بو عريريج، الجهات الفاعلة المحلية، الحوكمة الإقليمية، الشركات، التجاور، التنظيم الصناعي، أبعاد التوقعات.