

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Abou Bekr Belkaid de Tlemcen
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion



THESE DE DOCTORAT EN SCIENCES ECONOMIQUES

Thème

PME Territoriaux et Développement Régionale en ALGERIE
– Défis & Perspectives –
Etude Territoire – Ouest Algérie -

Présentée et soutenue publiquement par :
Mr. BADRI Abdelmadjid

Sous la direction du : Pr. BABA Abdelkader

JURY

Professeur Kerzabi Abdellatif
Professeur Baba Abdelkader
Professeur Tchouar Kheir Eddine
Professeur Touil Ahmed
Professeur Ben Bayer Habib
Docteur Mokhtari Faiçal

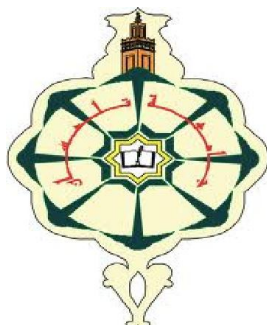
Université de Tlemcen
Université de Mostaganem
Université de Tlemcen
Université de Tlemcen
Université d'Oran
Université de Mascara

Président
Encadreur
Examineur
Examineur
Examineur
Examineur

Année Universitaire : 2014/2015

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Abou Bekr Belkaid de Tlemcen
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion



THESE DE DOCTORAT EN SCIENCES ECONOMIQUES

Thème

PME Territoriaux et Développement Régionale en ALGERIE
– Défis & Perspectives –
Etude Territoire – Ouest Algérie -

Présentée et soutenue publiquement par :
Mr. BADRI Abdelmadjid

Sous la direction du : Pr. BABA Abdelkader

JURY

Professeur Kerzabi Abdellatif
Professeur Baba Abdelkader
Professeur Tchouar Kheir Eddine
Professeur Touil Ahmed
Professeur Ben Bayer Habib
Docteur Mokhtari Faiçal

Université de Tlemcen
Université de Mostaganem
Université de Tlemcen
Université de Tlemcen
Université d'Oran
Université de Mascara

Président
Encadreur
Examineur
Examineur
Examineur
Examineur

Année Universitaire : 2014/2015

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْمُتَرَوِّا أَن اللّهُ سَخَّرَ لَكُمْ مَافِي السَّمَوَاتِ وَمَافِي الْأَرْضِ وَأَسْبَغَ عَلَيْكُمْ
نِعْمَهُ ظَهْرَةً وَبَاطِنَةً وَمِنَ النَّاسِ مَن يُجَادِلُ فِي اللّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا
هُدًى وَلَا كِتَابٍ مُّنِيرٍ ﴿٢٠﴾

صدق الله العظيم

Remerciements

Au terme de ces années de recherche, mes premiers remerciements s'adressent au professeur abdelkader baba, mon directeur de these qui m'a apporte un precieux soutien dans ce travail, en s'averant toujours disponible et exigeant pour l'achevement de ce travail.

Je remercie Mr BABA aussi pour son soutien et ses conseils, la confiance qu'il m'a accordee et la grande liberte qu'il m'a laissee dans la realisation de ce travail.

Certes, nous avons appris beaucoup de Mr BABA, en lui attestant le sens de la communication, de la comprehension, de l'orientation, de l'analyse, et donner le plus d'information dans les domaines qui suscitent l'interet de beaucoup d'enseignants chercheurs.

Dédicaces

Je dédie ce travail a mon père, ma mère, ma femme et mes sœurs.

Je dédie ce travail également a tous ceux qui m'ont pousse a grimper l'arbre pour déguster les fruits, au lieu de rester en bas et d'attendre la chute de ces fruits.

Sommaire

Introduction Générale	2
Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base	11
Introduction	12
Section 01 : historique et diverses conceptions du développement local	13
Section 02 : Complexité de la notion du développement	17
Section 03 : Politique du développement territoriale	23
Section 04 : Qu'est-ce que le développement local et territorial?	31
Section 05 : Le système des acteurs du développement local :	42
Section 06 : L'entreprise comme acteur de son environnement régional	52
Conclusion	60
Chapitre II : revue de la littérature du développement régional	61
Introduction	62
Section 01 : La construction productive du marché et les concentrations d'entreprises comme moteurs du développement local	63
Section 02 : Le rôle de l'Etat dans la décentralisation et le DL	72
Section 03 : Le DL comme alternative à la mondialisation	86
Section 04 : développement régional & développement local	94
Conclusion	109
Chapitre III : PME comme outil de développement régional	110
Introduction	111
Section 01 : Les PME : force locale, action mondiale	112
Section 02 : rationalité des politiques de DR et PME :	117
Section 03 : l'implication des PME dans l'économie nationale	141
Section 04 : Exposé stratégies québécoise de PME	159
Conclusion	164
Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes	167
Introduction	168
Section 01 : Les PMEs Marocaines	169
Section 02 : situation des PMEs tunisiennes	181
Section 03 : Les petites et moyennes entreprises égyptiennes :	186
Conclusion	194
Chapitre V : situation des PME en Algérie	195
Introduction	196
Section 01 : Généralité sur la PME Algérienne :	197
Section 02 : Aperçu global sur le secteur de la PME en Algérie	201
Section 03 : Evolution des PME en Algérie, depuis 1984.	204
Section 04 : les PME en Algérie : états des lieux	210
Section 05 : Les PME algériennes et l'échelle des besoins de Maslow	223
Section 06 : la répartition spatiale des PME en Algérie	230
Conclusion	242
CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en dev régionale -Etude territoire « ouest Algérie » -	243

Sommaire

Introduction	244
Section 01 : Aperçu sur les entreprises en niveau Ouest Algérien	245
Section 02 : Le Rôle des PME dans le tissu économique et social	260
Section 03 : analyse empirique	262
Conclusion	282
Conclusion Générale	283
Bibliographie	289
Liste des tableaux	301
Liste des schémas	304
Annexes	305

Introduction Générale

Introduction Générale

Aujourd'hui, les besoins des habitants, usagers, citoyens sont considérés comme des demandes potentielles que les territoires doivent formuler (diagnostiquer) et participer à trouver des réponses adaptées. Les États doivent, quant à eux, s'assurer qu'une offre en procédures, en dispositifs, en instruments, bref en cadres et en organisations, puisse être fournie à ces territoires pour qu'ils agissent des programmes. En acceptant le développement territorial comme un modèle d'intervention pertinent, l'État reconnaît aux territoires une certaine légitimité. En tant que collectifs admis, ceux-ci deviennent à la fois des institutions politiques compétentes pour représenter une demande sociale réelle et satisfaire son développement. Les objectifs majeurs, et parfois contradictoires, des politiques d'aménagement du territoire consistent en l'accompagnement du développement économique des territoires, et en la réduction des inégalités spatiales en termes économiques ou sociaux. Ces objectifs sont réunis dans la formulation d'un « développement équilibré du territoire ».

Le développement régional est l'ensemble des processus de développement qui concerne les régions en tant qu'échelon d'action publique directement inférieurs aux États. Il correspond aussi aux dispositifs internationaux d'aide aux régions en retard de développement. Le développement régional peut donc être interne (intérieur à un État) ou externe (coopération internationale entre régions ou entre États). Les implications et la portée du développement régional varient conformément à la définition d'une région et en fonction de la manière dont ses frontières sont perçues intérieurement et extérieurement. Le développement régional est également un des objets d'étude privilégiés de la science régionale (économie spatiale, géographie économique, urbanisme, analyse territoriale, sciences de gestion, sciences politiques, ...).

Les PME et le développement local sont devenus dans nos sociétés des concepts à la mode. Non pas qu'ils soient nouveaux, au contraire, ils recouvrent des phénomènes identifiés depuis déjà fort longtemps .

Introduction Générale

Toutefois, c'est leur importance stratégique dans le développement de l'emploi qui l'est. En effet, jusqu'à la fin des années 70, les grandes entreprises et les gouvernements étaient considérés comme les seuls leviers économiques importants ou intéressants de la société. Les choses se sont toutefois considérablement modifiées dans les années 80. Sur un fonds de mondialisation des marchés et d'accentuation de la concurrence internationale, deux crises majeures et l'endettement croissant de nos gouvernements ont provoqué une réorganisation en profondeur de nos grandes structures. Les grandes entreprises produisent plus avec moins d'employés et les gouvernements en plus d'avoir vu fondre leurs marges de manœuvre, ont dû subir des cures d'amaigrissement.

A l'heure de la mondialisation, les économies en transition et en développement, et les entreprises qui y ont leur siège, éprouvent des difficultés majeures lorsqu'elles cherchent à renforcer leurs capacités humaines et institutionnelles afin d'être en mesure d'exploiter les possibilités qui s'offrent à elles dans les domaines des échanges et de l'investissement. Ces difficultés ont acquis un rang élevé dans la hiérarchie des priorités du programme d'action pour le développement à l'échelle mondiale et figurent en bonne place dans les déclarations finales publiées à l'issue des grandes réunions internationales qui se sont tenues ces dernières années.

Si ce sont certes les pouvoirs publics qui décident de l'action à mener dans les domaines des échanges et de l'investissement, ce sont bien les entreprises qui échangent et investissent. Dans les économies de marché, le secteur des entreprises est essentiellement privé ; il couvre toute la palette des activités économiques qui s'étend de l'agriculture aux services, et notamment au commerce, en passant par l'industrie manufacturière, et tend de plus en plus à élargir son rayon d'action aux secteurs d'infrastructure et aux services sociaux. Au sein du secteur privé, il existe différentes catégories d'acteurs intervenant sur le marché : des travailleurs indépendants, des micro-entreprises, des petites

Introduction Générale

entreprises, des entreprises de taille moyenne, de grandes entreprises et des sociétés multinationales.

Les PME jouent un rôle particulièrement important dans les pays en développement et en transition. Elles constituent une source majeure d'emplois, de revenus et de recettes à l'exportation. Si elles ont à faire face aux mêmes difficultés que les PME du reste du monde, les PME des pays en développement pâtissent plus encore que les autres de la piètre qualité des capacités humaines et institutionnelles mises à leur disposition et tardent à recueillir tous les bénéfices qu'elles sont en droit d'attendre de la mondialisation.

Les PME contribuent de manière non négligeable à la croissance économique, à l'emploi et au développement local. Leur contribution semble aller croissante avec le niveau de développement et de diversification économique des pays.

A travers le monde, les PME représentent l'écrasante majorité des entreprises, contribuant massivement à la création des richesses et de l'emploi de leurs territoires.

En effet, selon les données de l'OCDE, la forme d'organisation de l'entreprise qui domine est la PME: 95% à 99% des entreprises au niveau mondial. En Europe élargie, 99,8% des entreprises Aux Etats-Unis, les PME jouent un rôle moins prépondérant, ne constituant qu'environ 80% des entreprises manufacturières⁵. En Asie, les PME représentent plus de 99% des entreprises au Japon, en Corée du Sud et en Chine.

En Amérique latine, les PME constituent en général plus de 90% des entreprises, mais avec de fortes disparités entre les pays.

Dans de nombreux pays, les PME représentent aussi une part importante et croissante de l'emploi. Ainsi, les 23 millions de PME de l'Europe des 25 emploient 66 % des effectifs du secteur privé. En même temps, les elles jouent un rôle important dans la création de nouveaux emplois, qui s'avère parfois plus important que celui des grandes entreprises.

Introduction Générale

Les PME jouent, par ailleurs, un rôle non négligeable dans l'investissement et dans les exportations. L'internationalisation des PME devient un des principaux vecteurs de la compétitivité des économies modernes, que ce soit à travers les échanges commerciaux ou encore à travers les alliances stratégiques, les fusions-acquisitions, les réseaux interentreprises transfrontières, l'insertion dans les chaînes de valeur globales.

Les PME représenteraient ainsi entre 25 et 35 % des exportations manufacturières mondiales. Au Japon, les PME (moins de 300 salariés) sont responsables de presque la moitié des exportations manufacturière durant les années 1990. Presque 20% des PME industrielles des pays de l'OCDE tirent entre 10 et 40 % de leur chiffre d'affaires d'activités transfrontières.

Les données pour les pays en développement, et surtout les pays d'Afrique, sont lacunaires et peu fiables. La faiblesse des systèmes statistiques et la prédominance de l'économie informelle rendent difficile l'appréhension du phénomène ainsi que l'élaboration et le suivi de politiques dédiées aux PME.

Les PME ont aussi des atouts non négligeables à faire jouer lorsqu'il s'agit des relations avec les grandes entreprises. Souvent, ce sont elles qui fournissent les biens et services dont ont besoin les grandes entreprises. Elles constituent ainsi une pièce importante dans la structuration et l'activité de ces grandes entreprises, pour lesquelles elles sont des fournisseurs, des sous-traitants ou des co-traitants.

Grâce à leur connaissance des milieux, des produits et des bassins d'emplois locaux, les PME ont de véritables avantages qui leur permettent de se positionner sur les marchés des grandes entreprises et pour répondre à leurs besoins spécifiques.

Dans les différents pays de la région, les PME sont souvent liées à de grandes entreprises nationales et internationales. Mais ceci n'est vrai que pour les PME bien structurées...

De par leur faible structuration et organisation, les micro et petites entreprises,

Introduction Générale

qui constituent la part majeure des PME, sont généralement exclues de ce type de relations et de contrats qui exigent souvent une production de qualité, le respect d'un certain nombre de normes de production, d'organisation et de livraison. Par ailleurs, de plus en plus les grandes organisations engagées dans les processus de développement durable et de responsabilité sociale exigent des sous-traitants le respect des normes environnementales et sociales que les PME de la région sont relativement rares à adopter.

L'économie algérienne se caractérise par une structure économique très peu diversifiée et souffre de la faiblesse des exportations hors hydrocarbures lesquelles représentent 5 % des recettes d'exportation. Pour ces raisons, l'économie algérienne présente des opportunités d'affaires importantes qui concernent tous les secteurs. Par exemple, dans le secteur agricole, d'importants investissements sont possible dans l'arboriculture, l'oléiculture, la viticulture, les cultures maraîchères et la filière animale

Les investissements dans la production des céréales peuvent être justifiés aussi par la nécessité de réduire les importations de céréales qui représentent presque 50% des besoins du pays. Par ailleurs, le secteur de la pêche recèle un potentiel très important qui reste largement sous-exploité.

Un autre créneau porteur réside dans l'industrie pharmaceutique. En effet, l'Algérie importe 80% de ses besoins en la matière. Le développement de PME à capitaux locaux ou à capitaux provenant des autres pays d'Afrique du Nord sera sûrement rentable. Ceci est à considérer à l'aune des nouvelles dispositions réglementaires qui rendent plus restrictives les importations de médicaments produits ou susceptibles d'être produits localement.

L'Algérie dispose également d'immenses potentialités dans le secteur touristique, qu'il s'agisse du tourisme balnéaire ou saharien. Le pays n'attire qu'un million de touristes annuellement dont la majorité est constituée d'Algériens vivant à l'étranger.

Introduction Générale

Cependant, le parc hôtelier demeure assez réduit. Or Le pays compte attirer plus de touristes et cible la visite d'un million de touristes non algériens annuellement. Pour ces raisons, d'importantes opportunités s'offrent dans ce secteur qui peuvent être saisies, directement ou indirectement, par les PME.

En Algérie, le tissu des PME privées¹² ne cesse de croître depuis les années 1990. Ainsi, le nombre de PME est passé de quelque 104 000 en 1992 à presque 293 946 PME privées en 2007. Ces PME emploient 1,06 million de personnes (593 000 en 2004), soit un effectif moyen de 3,64 emplois par PME (contre 2,6 en 2004). Par ailleurs, le secteur de l'artisanat recense 116 347 unités en 2010 (dont 115 508 d'artisans individuels). La répartition sectorielle des PME privées indique la prédominance des services (46%) et des BTP (34%), suivis de l'industrie (18,5%), alors que l'agriculture et la pêche ne représentent qu'une part infime (1,2%).

Problématique :

La plupart des études et recherches en matière de développement économique mettent de plus en plus l'accent sur la capacité potentielle des petites et moyennes entreprises (PME) d'être un facteur de croissance économique. Les raisons en sont pour l'essentiel, la souplesse de leur gestion, la rapidité de leur réaction et leur capacité d'adaptation aux exigences d'un environnement de plus en plus pressant. Cependant, ces entreprises algériennes se heurtent encore dans l'exercice de leurs activités à de multiples contraintes liées notamment au monopole des grandes entreprises, des procédures administratives, à la faiblesse et au cloisonnement du marché intérieur, ou encore à la difficulté de disposer des compétences et des qualifications nécessaires. Autant de difficultés qui menacent les performances économiques et financières de la PME. Celle-ci exige, en vue de jouer pleinement son rôle de création de richesse, l'adaptation d'une stratégie adéquate et cohérente en matière de promotion et d'assistance. Et c'est ce qui rend problématique pour demander cette intervention, et formulé comme suite :

Quelle sont les contributions des PME dans le développement régional ?

Introduction Générale

Hypothèses :

Pour répondre a ces questionnements poses précédemment, nous avons juge utile démettre les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1- La PME fait l'objet actuellement d'une étude particulière dans la mesure où elle participe au développement économique et social du pays, c'est l'outil le plus efficace pour mobiliser la volonté et les capacités créatrices humaines.

Hypothèse 2- L'accès aux PME augmentent l'efficacité socio-économique, améliorent les conditions de développement local et régional en générant plus de revenu ce qui permet globalement de réduire le chômage

Hypothèse 3- L'importance de la PME Algérienne vient du fait qu'elle est dotée d'un certain nombre d'atouts irremplaçables.

Nous essayerons de vérifier ces trois hypothèses en conclusion finale, a travers les résultats qui seront dégagées de l'étude empirique que nous optons pour ce sujet. Il faut noter que nous avons pose ces trois hypothèses, premièrement et deuxièmement parce qu'elles répondent en partie aux spécificités du fondement théorique, et troisièmement, parce ce que ces hypothèses nous aiderons mieux a déterminer pour le cas empirique, d'évaluer l'impact et contributions des PME en développement régionale dans région ouest algérien.

Structure de la thèse :

La présente thèse est structurée de la façon suivante:

D'abord, dans un premier chapitre, compose de six sections, nous présenterons Dev local et Dev régional, notions de base. Ce passage de littérature nous permet de mieux connaitre ce phénomène a partir historique et diverses conceptions du développement local, Complexité de la notion du développement et Politique du développement territoriale, en passe expliquer la question : Qu'est-ce que le développement local et territorial?. En fait, Le

Introduction Générale

système des acteurs du développement local et L'entreprise comme acteur de son environnement régional.

Ensuite, dans un deuxième chapitre, est traite revue de la littérature du développement régional dans quatre sections . ce passage La construction productive du marché et les concentrations d'entreprises comme moteurs du développement local, et explique Le rôle de l'Etat dans la décentralisation et le développement local. en fait Le développement local comme alternative à la mondialisation et terminé par la relation entre développement régional & développement local.

Le troisième chapitre sera consacre PME comme outil de développement régional dans quatre sections . ce passage par Les PME : force locale, action mondiale et explique la relation entre rationalité des politiques de DR et PME .en fait l'implication des PME dans l'économie nationale et Exposé stratégies québécoise de PME .

Le quatrième chapitre sera explique situation des PME en Algérie, etude macroéconomie en six sections. Ce passage par Généralité sur la PME Algérienne et Aperçu global sur le secteur de la PME en Algérie , Evolution des petites et moyennes entreprises en Algérie, depuis 1984, les PME en Algérie : états des lieux. enfin, représenté Les PME algériennes et l'échelle des besoins de Maslow et la répartition spatiale des PME en Algérie .

Dernier chapitre c'est analyse empirique qui explique la contribution des PME en DR dans région- ouest Algérie-, ce passage par Aperçu sur les entreprises en niveau Ouest Algérien et Le Rôle des PME dans le tissu économique et social – région Ouest Algérien –, et terminé par l'étude .

Objectif de la thèse :

L'objectif principal de cette recherche est de savoir quelle est l'étendue réelle de la contribution des petites et moyennes entreprises dans le développement régional et locales, à travers l'examen des éléments de développement local et

Introduction Générale

régional et en mettant l'accent sur le rôle essentiel joué par les petites et moyennes entreprises au niveau local.

Méthodologie :

La démarche méthodologique que nous envisageons utiliser au cours de cette thèse est multiforme:

D'abord nous aurons recours d'une part, à une analyse théorique où nous allons présenter un ensemble de concepts en matière de développement régional & local et un aperçu sur les origines de l'aménagement de territoire suivi d'une description des PME à travers les pays en développement, notamment les caractéristiques de l'état de PME & DR en Algérie, et d'autre part nous présenterons l'expérience québécoise.

Ensuite, une évaluation empirique de la relation entre les PME et développement régional; nous permettra de confronter les résultats théoriques obtenus dans les premières parties aux faits empiriques. À ce niveau, nous allons accorder un intérêt particulier à l'impact du développement des PME sur le développement régionale.

Chapitre I

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

Introduction

Espace et temps sont deux catégories philosophiques et catégories de système de référence dans les sciences et sciences humaines. L'objectif de toutes les disciplines scientifiques est la systématisation des savoirs. Au sein des sciences humaines on distingue, entre autres, les sciences chronologiques qui traitent le temps avec l'exemple typique de l'histoire et les **sciences chronologiques** qui traitent l'espace avec l'exemple typique de la géographie.

La géographie en tant que science chronologique avec une approche interdisciplinaire s'applique dans l'élaboration des politiques de développement territorial. Son caractère d'intégration de différents éléments dans l'espace lui réserve une place importante à côté de l'architecture, de l'économie, de la sociologie, de l'écologie et d'autres disciplines et techniques qui contribuent à la politique du développement territorial.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

Section 01 : historique et diverses conceptions du développement local

La distinction entre le terme plus général de l'espace et le terme spécifique du territoire est en lien direct avec les caractéristiques de l'espace en tant qu'élément important pour la politique du développement. Le terme espace est davantage d'usage dans d'autres langues lorsqu'il s'agit de la politique du développement territorial et de l'aménagement du territoire – spatial development et spatial planning en anglais. D'un côté moins déterminé et d'un autre plus ouvert et plus englobant, le terme de l'espace par rapport à celui du territoire correspond davantage à l'aspect intégré du territoire, tout en laissant encore plus floue une discipline déjà très éclectique.

Le terme d'espace correspond bien à l'intégralité de l'espace terrestre qui a ses limites et qui demande une bonne organisation pour assurer les meilleures conditions de vie possibles pour sa population. Cet espace limité est dynamique dans sa marge de manœuvre et il est sujet aux nombreuses changements et bouleversements par différents facteurs que l'homme essaie de maîtriser. Les quatre caractéristiques présentées dans la suite de ce chapitre sont propres à la spécificité de l'espace et elles influencent, et peuvent être influencées, par l'analyse comparative des politiques de développement territorial. Il s'agit de la continuité, la territorialité, le déterminisme et les contenus dans l'espace.

1 -La continuité de l'espace :

L'espace qui est partagé par différentes catégories de frontières (naturelles, administratives, politiques, mentales etc.) ne peut pas être perçu sans prendre en compte ce qui se trouve de l'autre côté d'une frontière. La discipline scientifique qui traite de la problématique des frontières s'appelle la limologie.¹

En plus de la continuité spatiale, la dimension temporelle peut créer différents rapports dans l'espace, notamment grâce au développement d'infrastructures qui peuvent rapprocher davantage les espaces éloignés, les rendant plus proches parfois que les espaces voisins (grâce à internet, TGV, avion etc.). Le changement des

¹ Kolossov, territoires et enjeux du développement regional, sciences technologies, 2006, p. 18.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

relations et la relativité de l'espace sont compris dans la notion du continuum espace temps.¹

2 -Territorialité

Le mot du territoire se réfère à une partie spécifique de l'espace en le décomposant. Bien que la continuité soit importante pour la coopération et les influences mutuelles des territoires, ce sont les territoires avec leurs caractéristiques qui font la mosaïque de cette continuité. L'identité d'un territoire comporte différents éléments qui servent à distinguer les territoires les uns des autres. Les critères de distinction entre territoires peuvent être multiples – administratifs, politiques, statistiques fonctionnels, institutionnels, réglementaires, traditionnels, mentals , officiels, improvisés, etc. Les chevauchements dans un même espace entre territoires définis selon différents critères sont souvent les situations qui nous ramènent à la caractéristique de la continuité et des liens entre territoires. La territorialité contribue à la complexité de l'espace et rend plus compliquée la politique du développement territoriale. Quoiqu'il en soit, la définition des territoires rend possible l'analyse comparative.²

La territorialité de l'espace met accent sur ses limitations et sur la nécessité de coopération. Les limitations de l'espace demandent son utilisation rationnelle, la recherche du point de vue économique, le traitement des questions de la propriété et des rapports de pouvoir entre individus et états. La coopération entre territoires est une partie des politiques de développement territorial et nécessite les études comparatives. Quand les territoires sont définis selon les critères communs, la coopération est plus facile dans le domaine de la politique du développement. Quand il s'agit d'un espace où les territoires sont définis selon différents critères, l'analyse comparative est plus complexe (une solution pouvant être la coordination des critères et la redéfinition des territoires et des politiques du développement).

¹ LACOUR, Claude (2000) « Les territoires, nouvelles ressources du développement » dans INRA, Recherches pour et sur le développement territorial, Symposium de Montpellier, 11-12 janvier 2000,p.14.

² LAFONTAINE, Danielle et Bruno JEAN (2005), Territoires et fonctions Tome 1 : Des politiques aux théories : les modèles de développement régional et de gouvernance en débats, Rimouski, Éditions du GRIDEQ et Éditions du CRDT (ISBN 2-920270-76-1),p.125.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

3- Le déterminisme dans l'espace et dans le temps

Chaque point dans l'espace est déterminé – par sa position et par ce qui se passe dans ce lieu, ce qui s'y passait et ce qui s'y passera. La position dans l'espace est déterminée par les coordonnées de la latitude, longitude et altitude – ses géoréférences. Ses points sont utilisés dans la cartographie classique et dans la cartographie numérique ou les systèmes d'information géographique. Tous ces points ont leurs histoires dans le temps ce qui représente leurs génies de lieu. Le génie de lieu comporte tout ce qui se passait dans un lieu en laissant de traces matérielles ou autres.

Il contribue à l'identité et souvent à la symbolique d'un lieu. La symbolique d'un lieu a ses racines dans des événements réels et des traces que ces événements ont laissées dans l'espace. Dans l'analyse comparative, le génie de lieu est important pour l'identité de ce lieu et pour ses spécificités culturelles. Le génie de lieu a souvent de l'influence en dehors du lieu-même en créant de cette manière les liens entre territoires et renforçant la communication. Grâce au déterminisme de l'espace on peut l'étudier de manière systématique en utilisant les SIG comme outil. Avec l'aide de SIG on peut attribuer à chaque point dans l'espace défini par ses géoréférences des multiples données par des tableaux, des photographies, des fichiers associés qui décrivent plus en détail l'état actuel de ce lieu et son passé, ainsi que les plans pour l'avenir, ce qui est le but du développement territorial.

4- Contenus :

L'espace est vide en soi et on peut dire qu'il n'existe que par ce qui le remplit.¹L'espace terrestre est rempli par des nombreux contenus et activités qu'on peut diviser en trois groupes :

- naturels, qu'on peut considérer comme caractéristiques physiques de l'espace,
- artificiels, créés par l'activité humaine et représentés par les villes, villages et autres établissements humains et l'infrastructure les desservant et les liant,

¹ Moles Abraham , Psychosociologie de l'espace, Harmattan, Paris,1998,p.40.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

- non-matériels, qui sont les activités parmi lesquelles on peut citer l'économie, les activités de la sphère sociale, la culture, le sport.

Les caractéristiques physiques du terrain sont la base de chaque territoire où les événements socio-économiques ont lieu. Elles peuvent être perçues comme les conditions pour l'utilisation de l'espace, des ressources des matières et de l'énergie, que les êtres humains exploitent. Connaître la nature et la protéger sont les éléments indispensables de la politique du développement territorial.

Tableau I-01 : contenus physiques dans l'espace

caractéristiques - facteurs physiques	CONDITIONS	RESSOURCES
GEOLOGIQUES GEOMORPHOLOGIQUES PEDOLOGIQUES	stabilité du terrain pente, exposition, hypsométrie, qualité des sols érosion	ressources minérales terrain constructible terre arable
HYDROLOGIQUES	eaux - souterraines, thermiques, douces, salées, solides	
CLIMATOLOGIQUES	température, précipitations, vent, insolation, humidité	vent pluie
BIOGEOGRAPHIQUES	forêts herbe	forêts, herbe, gibier, poisson, plantes médicinales et autres

Source : Moles Abraham ,Psychosociologie de l'espace, Harmattan, Paris,1998,p.45.

Pour utiliser ces éléments dans l'aménagement du territoire, il est nécessaire de les valoriser et de catégoriser les sols selon les vocations d'espace naturel, afin de définir le type d'occupation et d'utilisation du sol. Les contenus artificiels ou anthropiques de l'espace qui correspondent aux établissements humains sont les l'objet de conservation ou sujets de prévisions de la politique du développement territoriale.

A côté des éléments matériels – naturels et anthropiques – des éléments spatiaux, la présence des éléments non-matériels est importante pour la politique du développement territorial, l'influençant et étant influencée par elle.

5- Espace et l'aménagement de son territoire :

L'espace en tant que continuum doit être aménagé au sein des unités territoriales prenant en compte ses spécificités. La comparaison des unités territoriales est facilitée par le déterminisme spatial dans le système géoréférencé et dans le temps. Par les activités de l'aménagement, les contenus du territoire peuvent être réorganisés et les activités réorientées. Par rapport aux spécificités de l'espace, l'aménagement du territoire s'effectue de différentes manières, mais un certain nombre de similitudes

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

représentent la base pour les éléments communs de la politique de développement territorial.¹

Section 02 : Complexité de la notion du développement

1- Le développement :

Le développement peut être défini comme le processus complexe des changements ou comme l'évolution de la société. L'accroissement de la complexité peut également être propre au développement. Le tableau deux cite six théories du développement:

Tableau I-02 : théories du développement

théorie	principales caractéristiques	critique et destinée
théorie de la croissance	croissance et développement vont de pair	échec reconnu durant les années 1960, sauf dans quelques pays
théorie de la dépendance	développement auto-centré	surtout dans un cadre étatique
la planification centrale	étatisation de l'économie	transition vers l'économie de marché
modèle néolibéral	désengagement de l'état, libéralisation des marchés	renforcement des facteurs socio-spatiaux, échec dans les pays pauvres
concept culturel	prise en compte de l'éthique et de la culture	difficile affirmation, l'influence rejaillit sur la théorie du dev. durable
développement durable	approche intégrée	le paradigme actuel

Source : Wackermann Gabriel, *Geographie du développement*, 2005, p.132.

Un des plus importants théoriciens du développement contemporain, le lauréat du prix Nobel Amartya Sen favorise la participation de chaque individu dans l'orientation du développement, mais en même temps le rôle de l'état dans le sens de son soutien, au delà du simple délivreur de services à une population passive.²

Bien que le développement doit être traité de manière intégrée, il est également important d'étudier ses différents aspects, parmi lesquels se trouve le développement territorial qui sera davantage traité dans le chapitre suivant. Le développement économique est un des aspects importants. Il faut distinguer le développement économique de la croissance économique qui représente l'accroissement de la production en donnant priorité au marché et négligeant l'approche intégrée.

L'aspect social du développement se constitue en tant que composante de développement dans les années soixantes du XXe siècle. Il ne se réfère pas seulement

¹ basé sur Wackermann Gabriel (2005) *Geographie du développement*, crp. 24, source principale Kreutzmann H, *Theorie und Praxis in der Entwicklungsforschung – Einföhrung zum Themenheft*, *Geographica Helvetica* 1, 2003, p. 6-7

² Sen Amartya , *Development as Freedom*, 2001, p. 53

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

aux groupes marginalisés, mais à la population entière. Suite à la Deuxième Guerre Mondiale, en Occident, l'état était considéré comme le principal régulateur du développement. Dans les pays de l'Europe de l'est, l'aspect social était très présent, mais également à l'Occident avec la politique de l'état providence.¹

Lors du Sommet de Millénium à New York au mois de septembre 2000, les chefs de 189 états membres de l'ONU se sont réunis pour adopter la déclaration de Millénium dans laquelle huit objectifs du développement pour le XXIe siècle sont établis.² Cette déclaration cite les valeurs principales de relations internationales pour le siècle qui est en cours : la liberté, l'égalité, la solidarité, la tolérance, le respect de la nature et partage de la responsabilité. Pour suivre le progrès de la réalisation des objectifs, 60 indicateurs sont définis.³

2- Indicateurs de développement :

Les indicateurs sont constitués des données qui sont combinées dans les formules mathématiques ou relativisées pour calculer les taux. Basé sur ces indicateurs, il est possible de faire des estimations, des classifications ou des prognoses. Par rapport aux données utilisées dans la construction des indicateurs, on peut percevoir le développement de différentes manières, ce qui influence l'orientation des politiques de développement territorial. Certains indicateurs vont être présentés dans ce chapitre –ceux qui sont les plus utilisés et quelques indicateurs alternatifs qui ont pour l'objectif de palier aux défauts des indicateurs les plus utilisés afin d'avoir une perception plus proche de la réalité et du développement en cours.

Le **produit interieur brut** est l'indicateur le plus utilisé pour mesurer le niveau de développement. Il est standardisé depuis 1953 par l'ONU.⁴ Il est également utilisé dans la politique régionale de l'UE pour constater les disparités régionales afin de les diminuer et d'atteindre un développement territorial équilibré. Cet indicateur est davantage orienté vers l'aspect économique que vers le développement intégré, qui

¹ Lakićević Mira, Gavrilović Ana (2008) Socijalni razvoj i planiranje, p. 6-8, 15-16

² Objectifs du Millénaire pour le développement, <http://www.un.org/french/millenniumgoals>

³ Indicateurs de OMD, <http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Host.aspx?Content=Indicators/OfficialList.htm>

⁴ Statistique de l'ONU, système des comptes nationaux, <http://unstats.un.org/unsd/sna1993/introduction.asp>

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

est essentiel pour une bonne politique de développement territorial, ce qui fait qu'il n'est pas suffisant, mais reste tout de même important et nécessaire.¹

L'indice de développement humain tente de palier aux défauts du produit intérieur brut en le combinant avec deux autres indicateurs – l'espérance de la vie à la naissance et le niveau d'éducation calculé par la combinaison des taux d'alphabétisation et de scolarisation. Il a été calculé pour la première fois en 1993 par l'économiste pakistanais Mahbub ul Haq et est utilisé par le PNUD pour les rapports annuels sur le développement humain. C'est un indice – ce qui veut dire qu'il est calculé par la combinaison de plusieurs indicateurs, ce qui le rend plus complexe mais aussi plus proche de la réalité. A partir de 1997, le PNUD calcule également l'indice de la pauvreté qui est calculé séparément pour les pays riches (pays membres de l'OCDE) et pour les pays pauvres. Il donne une autre perception du niveau de développement dans le monde.

L'indice de progrès véritable est une autre tentative de mesurer le développement de manière adéquate. Il existe depuis 1995 et il combine 25 paramètres qui tentent de relativiser l'importance de la production et du marché en prenant en compte les aspects sociaux et environnementaux. Apparue trois ans après le Sommet de Rio qui popularise la notion de développement durable, c'est l'indicateur alternatif le plus connu.

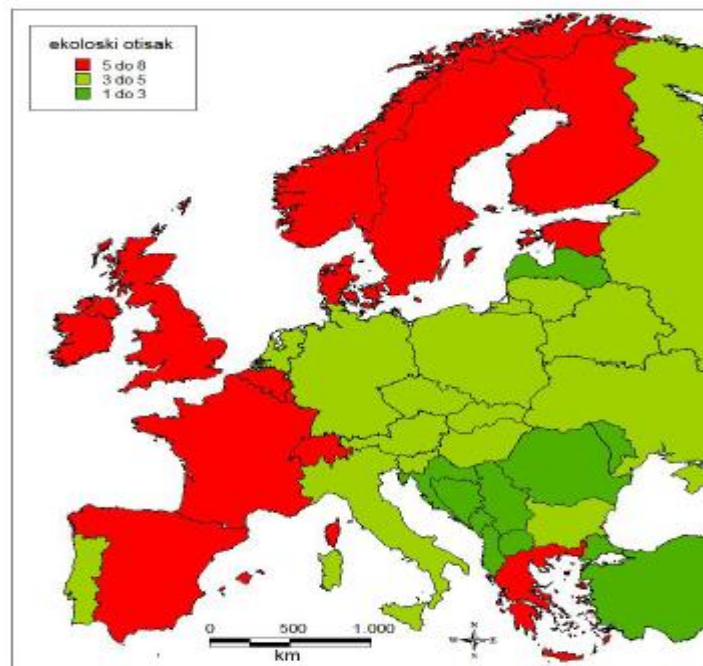
L'empreinte écologique est un indicateur créé en 1992. La Terre présente une surface de 51 milliards d'hectares, dont 36,3 milliards de mer et 14,7 milliards de terre. Seuls 8,3 milliards hectares de terre sont biologiquement productifs et propres à l'exploitation par l'homme. Parmi les 8,3 milliards d'hectares productifs, six

¹ Si on calculait la moyenne du produit intérieur brut dans le monde avec les estimations pour 2007, il serait de l'ordre de 8000 dollars par habitant. Sachant que les dix pays avec les meilleures valeurs de PIB ont plus de 50000 dollars, et cinquante pays avec les valeurs les plus basses de PIB ont moins de 1000 dollars, on a une idée des disparités par ce critère dans le monde. Etant donné que le produit intérieur brut est l'indicateur le plus souvent utilisé pour constater les disparités de développement, on peut poser plusieurs questions – comment orienter le développement pour diminuer les disparités ? Est-ce que tous les pays devraient faire des efforts pour avoir les valeurs élevées du PIB ou ce serait mieux d'avoir la moyenne du PIB mondial comme objectif pour tous les pays. La question se pose si la valeur du PIB est en relation directe avec le niveau du développement ? Cette question est liée au thème des indicateurs alternatifs du développement comme par exemple l'empreinte écologique qui indique également les disparités, mais les pays avec les meilleurs valeurs ne sont pas les mêmes.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

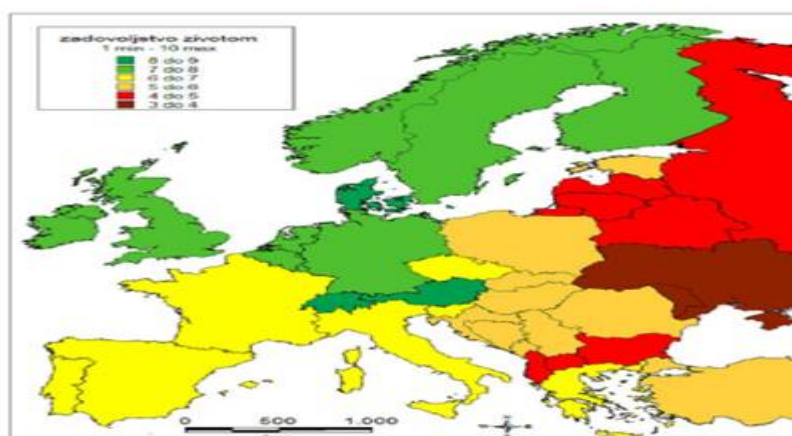
catégories de terre sont définies: terre arable, pâturage, forêts, espace marin, agglomération urbaine et sol énergétique. L'empreinte écologique calcule le niveau de consommation (alimentation, logement, transports, biens, services) des ressources dans différents territoires.¹ Il est évident que certains territoires qui consomment beaucoup le font au détriment des territoires qui consomment beaucoup moins.

schema I-01 : valeurs d'empreinte écologique en europe



Source : footprint network, living planet report, 2006

schema I-02 : satisfaction dans la vie en Europe



Source : erasmus university rotterdam, world database of happiness

Le bonheur national brut est un concept qui est créé en 1972 au Bhoutan à l'époque où l'on commençait à se rendre compte des limites de croissance et des faiblesses de

¹ Jolia-Ferrier Laurent, Empreinte écologique, 2007, p. 129

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

En 1969 le Conseil général de l'ONU a adopté la Déclaration sur le progrès social et développement. Cette déclaration contient trois parties contenant des références à l'importance du développement territorial et de l'analyse comparative.¹ - première partie – principes – cite entre autre l'importance de l'état et du marché dans l'aménagement urbain et rural - deuxième partie – objectifs du progrès et du développement - troisième partie – moyens et méthodes – dans cette partie l'importance de l'aménagement au niveau national et régional est accentuée, ainsi que l'importance de la recherche comparative .

4- Moteurs de développement

Le développement se base sur les **besoins** humains. On peut distinguer plusieurs catégories de besoins : existentiels (habitations, nourriture, santé, vêtements et reproduction), occasionnelles (sécurité, liberté, qualité de vie) et avancés (art, religion, recherche, sport, sociabilité).² A l'époque contemporaine dans les pays plus développés on peut traiter les trois catégories de besoins sans en négliger aucune. D'un autre côté, il existe toujours des endroits dans le monde où même les besoins existentiels ou primaires ne sont pas satisfaits. Les OMD tentent d'améliorer la situation. L'extrême richesse et la pauvreté coexistent sur notre planète et pourtant le potentiel pour une meilleure vie existe mais n'est pas bien utilisé, dû à la mauvaise répartition et surtout au manque de conscience chez les peuples plus développés qui disposent des moyens d'amélioration de la situation. Le rapport entre les besoins humains et le niveau de croissance est une question ouverte. La satisfaction des besoins de toute la population n'est pas une priorité pour ceux qui sont déjà riches et tendent toujours vers la croissance.³ On peut considérer en tant que besoin l'ensemble d'aspirations et de souhaits que les gens ont en fonction de leur milieu social et géographique.⁴ L'économiste chilien Max Manfred Neef suggère la meilleure compréhension des besoins spécifiques de la population locale dans le processus du

¹ résolution 2542 (XXIV) Conseil général de l'ONU du 11 décembre 1969

² Pestel Eduard, The Limits to Growth – Abstract, A Report to The Club of Rome, 1972, p. 7

³ Lee Eddy, Basic Needs Strategies in Stöhr, 1981, p. 112

⁴ Piha Branislav, Prostorno planiranje, 1973, p. 142

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

développement territorial.¹ Les intérêts peuvent avoir leurs origines dans les besoins, mais ils peuvent également être basés sur des faiblesses humaines qui ne contribuent pas à un développement équitable. La question de satisfaction d'intérêts est également importante pour la politique de développement territorial. On distingue l'intérêt public et privé. La pauvreté, en tant qu'état d'impuissance de satisfaction des besoins existentiels, est aussi un moteur de développement avec l'objectif d'élimination de cet état. La politique de suffisance qui est formalisé en Thaïlande dans les années quatre vingt-dix du XXe siècle est un moyen de combattre la pauvreté sans forcément augmenter la production et l'offre, mais en réduisant la demande.²

5- La politique du développement

Les institutions qui portent dans leur nom le terme du développement et qui ont une approche intégrée du développement existent aux différents niveaux territoriaux – mondial – le PNUD (Programme des Nations unies pour le développement), nationaux – IRD (Institut de recherche sur le développement) en France, les agences régionales et locales de développement. La politique du développement dans les pays riches est orientée surtout vers les pays moins riches, tandis que les institutions des pays moins riches traitent des problèmes intérieurs. La politique du développement peut être adaptée aux besoins locaux ou elle peut se baser sur l'attitude laisser-faire avec des mesures palliatives minimales sans prévisions. La politique du développement territorial est un aspect de la politique du développement.

Section 03 : Politique du développement territoriale

La politique du développement dans l'espace est présentée dans ce chapitre sous trois aspects – urbanisme, fortement lié à l'architecture, développement régional, fortement lié à l'économie et aménagement du territoire, fortement lié à la géographie. Si on prend en compte l'approche intégrée au développement, il va de soi que les limites entre ses domaines de recherche et de pratique ne sont pas très strictes.

¹ Max-Neef Manfred , Human Scale Development,1992, p. 194, 197 и 207

² Setboonsamng Sunai , Sufficiency Economy,2007, p. 12

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

1- Urbanisme et politique du développement urbain

L'urbanisme en tant que discipline scientifique et technique apparaît à la fin du XIXe siècle avec le processus d'urbanisation accélérée provoqué par l'industrialisation. L'ingénieur espagnol Ildefons Cerdà, le créateur du fameux plan de Barcelone, est l'auteur du livre *Théorie de l'urbanisation* de 1867. C'est la même année où Belgrade a eu son premier plan d'aménagement urbain par Emilijan Josimović et la période où les grands travaux haussmanniens ont été entrepris à Paris.

Le terme d'urbanisme apparaît en France pour la première fois en 1910.¹ La politique du développement urbain est le premier pas vers la constitution d'une politique de développement territorial qui prenait en compte le territoire avec tous ses éléments constitutifs.

2- Politique du développement régional

A côté de la politique du développement urbain, l'autre composante importante du développement territorial est la politique du développement régional qui apparaît déjà dans les années trente, mais sa recherche se développe de manière plus importante dans les années cinquante du XXe siècle. On peut citer Douglass North, Walter Isard et John Friedmann aux Etats-unis et François Perroux et Jacques Boudeville en France qui ont contribué avec leur recherche au savoir et aux pratiques dans le domaine du développement régional. Ces premières théories ont fait apparaître les notions de la base exportatrice, ils ont réintroduit le débat sur l'importance de la location qui avait commencé à se développer au XIXe siècle de la part des chercheurs allemands Weber, Christaller et Lösch. Les notions des pôles de croissance et des pôles de développement ont fortement influencé la théorie du développement régional.² Le débat sur le développement équilibré et disparités régionales était traité surtout par Gunnar Myrdal et Albert Hirschman qui ont traité le même problème à la fin des années cinquantes mais avec des attitudes différents, où Myrdal perçoit les

¹ Choay Françoise , *L'Urbanisme, utopies et réalités*,1965, p. 8

² Weaver Clyde , *Development Theory and the Regional Question: A Critique of Spatial Planning and its Detractors*, Chapter 3 in *Development from Above or Below?* edited by Taylor and Stor,1981, p. 76

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

différences en tant qu'élément gênant et Hirschman les voit comme potentiel pour développement.

En 1972, John Friedmann développe la théorie de la polarisation se rapprochant plus aux attitudes de Myrdal. Le débat reste ouvert avec la reprise dernièrement des mécanismes du marché et avec ses faiblesses qui se dévoilent. La politique régionale est une des plus importantes politiques de l'Union européenne. Le volet régional du développement est censé être de plus en plus important avec la poursuite de l'urbanisation où les villes renforcées sont des noyaux de leurs régions à aménager.

3- Aménagement du territoire

Il n'est pas souhaitable de séparer l'aménagement urbain de l'aménagement régional. Ces deux volets de l'aménagement sont interdépendants et ils ont beaucoup de points communs. Chaque région a son centre et chaque ville a sa région. L'aménagement du territoire est la discipline scientifique qui étudie l'espace de manière intégrée, en prenant en compte les spécificités des territoires urbains, ruraux et régionaux. L'aménagement du territoire s'est constitué en discipline scientifique dans la deuxième moitié du XXe siècle.

Qu'est-ce que l'aménagement du territoire ? Parmi des nombreuses définitions, celle du Conseil de l'Europe figurant dans la Charte européenne de l'aménagement du territoire adopté à Torremolinos en Espagne en 1983 est souvent citée :

« L'aménagement du territoire est l'expression spatiale des politiques économique, sociale, culturelle et écologique de toute société. Il est à la fois une discipline scientifique, une technique administrative et une politique conçue comme une approche interdisciplinaire et globale tendant à un développement équilibré des régions et à l'organisation physique de l'espace selon une conception directrice.»

Vu la multitude de définitions de l'aménagement du territoire, ci-dessous sont cités certains termes clés qui réapparaissent dans les définitions, susceptibles d'être combinés de différents manières afin de définir l'aménagement du territoire :

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

- **avenir** – chaque politique du développement et aussi celle de l'aménagement du territoire se réfère à l'avenir et contient la prospective et les prévisions basées sur le présent et sur le passé

- **processus** – l'élaboration des documents d'aménagement est un processus qui ne s'arrête pas à la fin de la création des documents, ce processus qui contient de nombreuses phases se continue par les phases qui suivent et par le suivi du développement territorial avec la mise à jour des documents

- **multidisciplinarité** et **interdisciplinarité** – ces deux termes se ressemblent, la différence entre eux est une nuance, la multidisciplinarité présente le lien entre plusieurs disciplines scientifiques qui coopèrent, tandis que l'interdisciplinarité présente l'approche d'une discipline qui utilise les méthodes de plusieurs disciplines¹,

- **développement durable** – paradigme contemporain relatif au développement qui se déroule dans le territoire à aménager, ce qui nous amène à la notion du développement territorial en tant que volet du développement

- **participation** – elle se réfère à la participation des habitants d'un territoire et la conscience des aménageurs que leur travail a pour but d'améliorer les conditions de vie de la population qu'on doit inclure dans le processus de la formulation de la politique du développement territorial

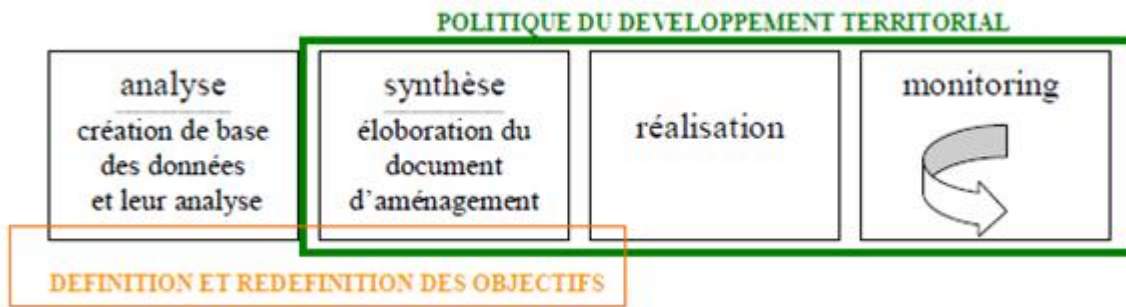
- **occupation et utilisation du sol** – ce n'est pas le seul but d'aménagement du territoire, bien que ce soit un objectif important et un des résultats et des éléments les plus spécifiques de la politique du développement territorial ; l'aménagement du territoire a une approche intégrée et il ne peut pas se limiter au zonage ce qui est parfois une tendance qui ne représente qu'une partie des objectifs et du processus.

Le **processus de l'aménagement du territoire** est précédé par la décision d'élaboration d'un plan d'aménagement ou une stratégie de développement territorial. La définition des objectifs peut être effectuée une ou plusieurs fois pendant le processus. Le processus peut être divisé en quatre phases :

¹ Porter, Cohen, Roessner, Perreault ,2007, p. 119

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

Schéma I-03 : phases du processus d'aménagement du territoire



Source : Porter, Cohen, Roessner, Perreault ,2007, page .121.

La politique du développement territorial regroupe les phases de synthèse, de la réalisation et du monitoring, mais elle ne comprend pas la phase de l'analyse sur laquelle elle est fondée et qui présente le travail scientifique objectif. Bien que l'analyse ne représente pas la partie de la politique du développement, elle l'influence directement, cependant elle est importante pour leur analyse comparative. Dans le cadre du processus d'aménagement du territoire les phases peuvent être déterminées de différentes manières¹, elle présente la combinaison basée sur la comparaison de plusieurs structures de processus d'aménagement :

1. **Décision d'élaboration du plan** – basée sur l'initiative d'élaboration du plan (obligation légale, besoin au sein d'un projet existant, volonté des citoyens ou des politiciens, etc.)
2. **Définition et rédefinition des objectifs** – apparaît une ou plusieurs fois pendant le processus – objectifs (généraux et spécifiques) Analyse et synthèse – analyse d'un espace et propositions pour changements
3. **Création de la base de données et leur analyse** – récolte de données, sélection ou création des indicateurs, traitement des informations et leur systématisation afin de définir des objectifs spécifiques
4. **Elaboration du document:**
 - a. Définition de la vision, participation, choix de variante, débat publique
 - b. Décision d'adoption du plan

¹ par rapport au dyagramme 1, le premier point est la phase qui précède, le second point est la phase réitérative, le troisième et le quatrième points correspondent à deux premières phases du diagramme, les points cinq et six correspondent à la troisième phase et le point sept à la quatrième phase

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

5. **Projets, plans d'action** – définition des objectifs spécifiques et la modalité de leur réalisation à travers les projets

6. **Réalisation du plan** – choix de priorités, étapes de réalisation

7. **Evaluation de la réalisation et mises à jour des documents** – monitoring – le suivi de la réalisation du plan ; susceptible au changements et révisions, il représente la base pour les documents futurs suite à l'écoulement de la période de plan, le premier plan pour un territoire est le plus grand enjeu et, s'il est bien fait, il représente une bonne base pour les documents d'aménagement qui lui succèdent. Bien que comme le premier objectif de la politique du développement territorial était longtemps considéré comme la définition de l'utilisation du sol, et elle reste toujours importante, l'approche intégrée met l'accent sur les autres objectifs qui sont définis et redéfinis pendant le processus. On peut distinguer deux groupes d'objectifs : généraux et spécifiques. Comme objectifs généraux on peut citer :

- efficacité économique
- équité sociale
- protection de l'environnement et du patrimoine
- organisation des institutions et de l'administration

Pour atteindre les objectifs et réaliser les intentions citées dans le plan l'aménagement du territoire et de la politique du développement territorial utilisent certains **outils** ou instruments pour la réalisation qui peuvent être partagés en quatre groupes :

- documents qui sont créés pendant le processus d'aménagement ou qui présente la condition pour son déroulement :

o codes et règlements

o plans et stratégies

o projets – plans d'actions

- technologies d'information et de communication :

o systèmes d'informations géographiques

o télécommunications, média, internet

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

o statistiques – documents, de plus en plus dans la forme électronique

- finances :

o marché

o budget

o fonds

o fiscalité

- acteurs d'aménagement et du développement :

o institutions – ministères, instituts, agences, collectivités locales, conseils, organisations internationales

o entreprises – publiques et privées

o organisations – parties politiques, organisations non gouvernementales, associations

o groupes de citoyens et individus

Les instruments d'aménagement du territoire sont des éléments utilisés pour l'analyse comparative des politiques du développement territorial – leur contenu, la manière et le degré de leur présence, utilisation et application pour différents territoires. La plupart des instruments est présente dans tous les systèmes d'aménagement du territoire contemporain. Trois instruments les plus utilisés pour l'analyse comparative des politiques de développement territorial sont la législation, les plans d'aménagement et les institutions. Ces trois éléments représentent le groupe initial d'outils pour effectuer les comparaisons qu'il faut étendre sur d'autres instruments avec le développement de l'aménagement comparatif.

L'aménagement du territoire, dans sa définition de Torremolinos est caractérisé par trois aspects – scientifique, administratif et politique. La politique du développement territorial peut être reconnue comme le troisième aspect de l'aménagement du territoire. Par rapport à l'aménagement du territoire on peut dire que certaines idées deviennent les politiques du développement¹ au moment de leur rentrée dans les

¹ la politique du développement peut être basée sur le plan ce qui fait d'elle une politique de prospective. Sinon elle correspond à une politique de laisser-faire avec des conséquences à court terme, tandis que la politique de développement basée sur le plan est constituée des efforts de prévision, soucieuse de l'avenir

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

programmes politiques d'une unité territoriale qui est sujette à l'élaboration du plan.¹ Suite à l'adoption du plan, c'est la phase de réalisation où la politique publique s'élève au dessus d'intérêts des parties qui la définissaient.

Le terme de gouvernance a pour but de corriger certains défauts du pouvoir. D'après le concept de gouvernance, le pouvoir de décision appartient en même temps aux institutions du pouvoir et à d'autres institutions et groupes comme les secteurs civil et privé.² Dans le cadre des Nations Unies, trois agences ont des programmes qui traitent la problématique de la gouvernance – UN Habitat, PNUD³ et UNESCO dans son programme MOST⁴. Au sein des activités de l'Union européenne en 2001 le Livre blanc de la gouvernance européenne est adopté⁵. Ce document contient une série de recommandations sur les moyens de renforcer la démocratie en Europe et d'accroître la légitimité des institutions.

La gouvernance est en train de devenir la manière de mener la politique qui prend en compte les principes qui sont, depuis son apparition, valables pour l'aménagement du territoire. Le concept de gouvernance est facilement utilisable pour l'analyse comparative. De même, le besoin de comparaison pour la gouvernance a fait naître une des plus complètes études d'aménagement comparative qui traite de la problématique de la gouvernance territoriale. Le concept de la gouvernance peut être facilement reconnu dans le cadre de l'aménagement du territoire.

La politique du développement territorial a un plus grand degré de flexibilité par rapport à l'aménagement du territoire en tant que discipline scientifique. Cependant elle est plus adaptée à l'analyse comparative des politiques de développement territorial. Les rapports du pouvoir et d'intérêts peuvent être facilement contradictoires aux principes scientifiques. Différents systèmes de valeurs, de l'organisation de la société et de tradition se détachent du caractère exact de l'approche scientifique dans l'aménagement de l'espace. Les études comparatives

¹ Ward Stephan ,2004, p. 3

² The Global Campaign on Urban Governance , UN Habitat, 2002, p. 12

³ Governance for Sustainable Human Development , PNUD, 1997.

⁴ <http://www.unesco.org/most/globalisation/Bibliography.htm>

⁵ http://ec.europa.eu/governance/index_fr.htm

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

existantes présentées dans le chapitre suivant se basent le plus souvent sur les principaux instruments de la politique du développement territorial, bien qu'elles prennent en compte souvent d'autres instruments ou domaines de l'aménagement du territoire ou d'autres disciplines scientifiques.

Section 04 : Qu'est-ce que le développement local et territorial?

1- Les « boîtes à outils méthodologiques » du développement territorial

Le développeur local prend des risques et innove : Dès 1985, José Arocena a défini en ces termes la philosophie de « l'agir » du développement local :¹

- mobiliser une population de nouveaux acteurs par des réseaux de soutien;
- mener une action de concertation qui favorise des relations de partage entre acteurs autour d'un consensus pour créer une logique inter-institutionnelle transversale;
- exercer une activité critique et innovatrice fondée sur une « sortie du métier » et une « transgression » du porteur de projet. Ainsi, l' élu qui s'engage dans une action de création d'activités « agit au-delà de la logique d'un simple contrôle politicien pour se retrouver co-responsable des institutions créées ». Selon Arocéna, tout acteur de développement local "se risque au-delà des territoires connus, et sera perçu par les autres comme un aventurier, un peu « marginal », il risque une sortie de l'univers protégé de son institution pour oser la négociation d'un lieu ouvert et de ce fait complexe et dangereux ».

Il a de même été démontré dans le cadre d'une formation AFPA² – Léonardo en 1997-1998³ – que l'acteur du développement local s'impose comme un preneur de risques, voire un petit entrepreneur qui sait mobiliser son environnement.

1-1- Les outils institutionnels du diagnostic territorial :

En France, on note un foisonnement de guides recensant les aides au PME : aide à la création d'entreprises, au financement de projets, au développement de l'innovation, à la modernisation, aux collaborations externes, à l'exportation. • Le diagnostic, partie

¹ J. Arocena, Le développement par l'initiative locale, Ed. L'Harmattan, Paris, 1985.

² Association pour la Formation Professionnelle des Adultes.

³ P.N. Denieuil, La complexité du développement local, rapport du programme Leonardo, Focadel, Afpa (M.Jakubowicz, chef de projet, avec la participation de Patrick Badouel), Paris, 1998.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

prenante du projet La littérature française a beaucoup évoqué le développement local comme une démarche institutionnelle et politique, lors par exemple de l'édification de diagnostics territoriaux.¹ Les comités de bassins d'emploi et la DATAR (Délégation à l'aménagement du territoire) ont à cet égard proposé, à usage des acteurs, des guides méthodologiques et pédagogiques de l'approche territoriale. Cette méthode d'élaboration d'un diagnostic implique de la part des acteurs une phase d'analyse et une confrontation de leurs aspirations et de leurs valeurs, vers des objectifs et des orientations partagées, pour construire un projet de développement concerté. « Elle fait du diagnostic un mouvement d'animation du territoire ». Il s'agit là d'une méthodologie de l'action, qui s'appuie sur une analyse des forces et des faiblesses du territoire, depuis l'initialisation de la démarche jusqu'à l'identification des acteurs et la hiérarchisation des enjeux et des projets fédérateurs.² On peut donner concrètement l'exemple d'une association de développement économique d'un pays ou d'un district, qui fait le constat d'une activité agricole fortement en crise dans d'importantes unités industrielles. Si un partenariat est disponible par la création d'ateliers intercommunaux et de groupes de coordination, il va en résulter un projet d'ensemble comme, entre autres, la réinsertion des populations Rmistes par des travaux valorisants et concrets.

1-2- La méthodologie de projet : De son côté, l'antenne ETD (Entreprises, Territoires et Développement) de la Datar travaille avec les acteurs locaux et a pour mission de « produire, mutualiser, capitaliser et diffuser de l'information et de l'assistance méthodologique ». Ses opérateurs mettent l'accent, en continuité avec les démarches italiennes,³ sur les multiples fonctions intégrées d'un territoire: industrie, enseignement, urbanisme, transports, services publics, agriculture, commerce et artisanat, vie associative et culturelle, cohésion sociale et qualité de vie. Patrick

¹ Construire un projet de territoire: du diagnostic aux stratégies, Comité de liaison des comités de bassins d'emplois. Ministère de l'Équipement, du Transport et du Logement, DATAR, ministère de l'Emploi et de la Solidarité, Paris, 1997.

² P. Chevalier, Note pour le comité de liaison des comités de bassins d'emplois, Paris, 1999.

³ Gino Baral, dans Actes du colloque de Tanger, op. cit.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

Badouel a développé en ce sens des outils d'analyse d'une action de développement territorial sur deux axes:¹

- l'axe du projet tout d'abord, identifié comme un problème à résoudre. Celui-ci part du constat des besoins, pour définir un projet d'ensemble déterminé par des objectifs et des actions, débouchant enfin sur des résultats globaux, quantitatifs et qualitatifs, qui seront évalués ;
- l'axe des moyens et des ressources mises en oeuvre. Il part des acteurs locaux qui, le plus nombreux possible, publics comme privés, doivent se mobiliser, se constituer en partenaires, afin de déboucher sur des structures créées et des opérations réalisées.

Tout ceci s'effectue lors d'une démarche contractuelle qui inclue le diagnostic, la concertation, les choix stratégiques, la réalisation, le suivi et l'évaluation permanente par une structure de pilotage. Cela débouche alors sur une recherche de moyens et la mise en place d'une stratégie répondant aux questions: qui, quoi, comment, quelle forme, quel dispositif ?

Tous ces travaux accordent une attention particulière aux caractéristiques du public, à l'offre et aux filières de formation les moins saturées, puis aux modes d'intervention/orientation à l'égard des jeunes et des publics en difficulté.

• **Se repérer sur son territoire :** Enfin, le secteur bancaire français a produit de précieux documents sur « comment explorer son territoire ». Il s'agit de guides d'orientation et d'accompagnement des acteurs dans le développement local, édités en 1987 sous l'égide de la banque Crédit Agricole.² Destiné au profane comme au professionnel, un guide vise à explorer son territoire avec ses ressources locales afin d'entreprendre.

Les thèmes centraux du développement local, sur lesquels doit s'arrêter et réfléchir tout porteur de projet potentiel, sont ainsi exposés:

¹ P. Badouel dans Actes du colloque de Tanger, op. cit., p.14.

² En basé sur : Guide d'action dans la vie locale. IFCAM . Institut de formation du crédit agricole mutuel, Paris, 1987.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

- les « gens », la population environnante: ceux qui travaillent, ceux qui ne travaillent pas, les nouveaux installés, les scolaires, les leaders , etc.;
- les lieux: les terres agricoles, les paysages urbains, les industries, les caractéristiques de l'habitat (regroupé ou dispersé, lieux inoccupés, types d'immeubles, etc.);
- les pouvoirs en place: politiques, institutionnels, associatifs, privés, les groupes de pressions, les syndicats, etc.;
- la production par secteurs, les caractéristiques des entreprises, la recherche, le travail et l'activité professionnelle des habitants, les services;
- les modes de vie et l'organisation des loisirs sur le territoire, les fêtes, etc.;
- l'argent : le crédit, les revenus, les patrimoines et leur distribution;
- l'avenir et les projets locaux.

Le guide entraîne, par la suite, l'acteur dans l'analyse des stratégies d'action face à la connaissance des multiples familles d'acteurs qui peuplent un territoire. Il distingue en ce sens :

- le groupe initiateur avec porteur de projets;
- le comité de pilotage;
- l'équipe diagnostic;
- le panel d'acteurs;
- les experts en méthode et formation.

1-3- La partition des acteurs territoriaux :L'ensemble de ces acteurs participe, chacun à sa manière, à la mise en oeuvre d'une politique économique locale. Il se trouve « placé » et intégré au sein d'une partition d'ensemble qui se compose, autour du ou des porteurs de projet, des acteurs suivants:

- le domaine économique avec les entreprises, puis les chambres consulaires. Les atouts des entreprises présentes sont l'alliance dans la concurrence, les services, la demande de sous-traitance;
- les services centraux puis les services déconcentrés de l'Etat avec les Ministères, l'aménagement du territoire, les préfetures, les secrétaires et

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

directeurs généraux de leurs services. Ils ont pour mission de prescrire des formations;

- les personnels qualifiés: experts, universitaires et chercheurs. Leurs atouts sont l'information, la valorisation des connaissances et la communication;
- les associations de population, clubs et/ou réseaux professionnels, comme contrepoids des lourdeurs institutionnelles. Leur atout est de savoir gérer et accompagner l'insertion;
- les structures territoriales: les élus, les mairies, les conseils généraux et régionaux, les comités régionaux et les agences de développement, comme source de dynamisme, qui se substituent au modèle centralisateur car plus aptes à répondre aux effets d'une crise économique et sociale que l'Etat ne peut pas juguler.¹ Ils ont le plus souvent la maîtrise du foncier et des finances.

1-4- La « philosophie » de la méthode : L'idée sous-tendue par ces démarches méthodologiques est qu'il est plus important de mobiliser de manière endogène les compétences et les volontés d'un territoire plutôt que d'attirer à tout prix des investisseurs extérieurs.² L'outil conceptuel clef des approches méthodologiques du développement local est le triptyque: « intégration – stratégie – participation » :

- L'intégration implique une conception intégrée et globale harmonisant plusieurs types de mesures.
- La stratégie nécessite une vision cohérente et partagée qui permet d'organiser le choix des activités et de sensibiliser les populations cibles.
- La participation repose sur l'appui des populations. Il s'agit là d'encourager la constitution de groupes et de réseaux d'habitants.

¹ P. Coulmin, La décentralisation, la dynamique du développement local, Ed. Syros, Adele Aubenas, 1986,p.45.

² Article du Monde, 30 avril 1997, La création d'entreprise est-elle de gauche ou de droite? Par Jean-Pierre Worms et Michel Pinton.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

2- Qu'est-ce qu'un territoire? :

La problématique d'un développement « durable » se pose désormais sur des bases territoriales. En ce sens, le développement local durable est le plus souvent défini 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 énergie ». ¹

2-1 Des territoires à géométrie variable

La notion de territoire est, ainsi que l'évoque Patrick Badouel, « à géométrie variable » par rapport aux problématiques de développement. Un territoire se définit soit par une homogénéité physique et géographique, soit par une identité socio-culturelle, ou encore par une localisation sectorielle et industrielle. ² Il peut se situer à différentes échelles :

- le développement international ou l'Europe avec des enjeux communautaires;
- l'échelle nationale et interrégionale avec des enjeux d'aménagement du territoire et de politiques de l'emploi;
- l'échelle régionale et infra régionale avec l'enjeu du développement économique et dans sa recherche de cohérence spatiale de l'aménagement;
- l'échelle locale et infra locale dans une quête de solidarité, de proximité et d'insertion des populations.

On peut donc comprendre le territoire comme un espace organisé à différentes échelles de pertinence qui régulent les processus de décision et d'action. Il est un enjeu de l'action collective qui donne aux entreprises l'accès à des ressources stratégiques. Le territoire est un facteur de rassemblement, un épiceutre fédérateur du système social. Cet épiceutre s'appuie sur des forces internes simultanément représentées par :

¹ P. Coulmin, La décentralisation, la dynamique du développement local, Ed. Syros, Adele Aubenas, 1986,p.48.

² P. Badouel. Rapports ETD.

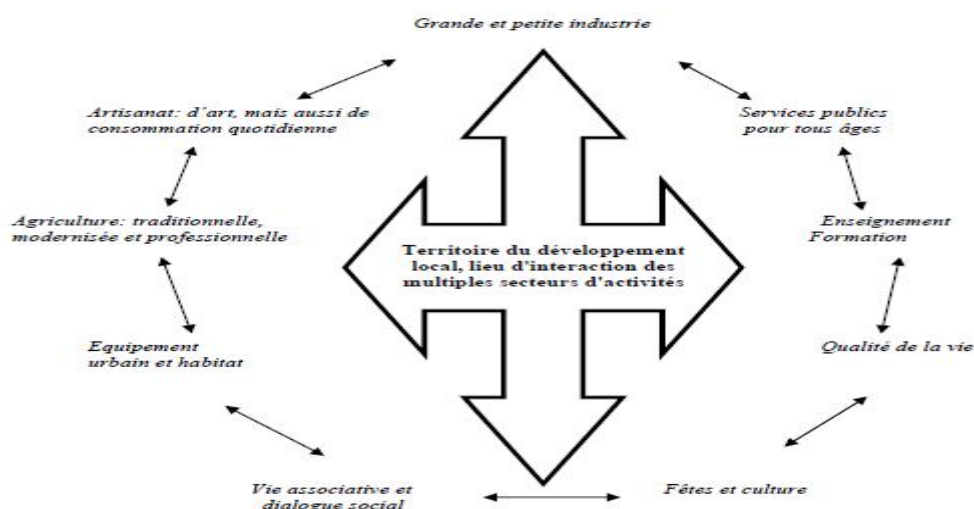
Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

- l'attractivité du territoire dans le pays, son image interne et externe, ses représentations symboliques en tant que paysage identitaire et espace vécu;
- la dynamique locale, le soutien des décideurs institutionnels et politiques aux projets et aux initiatives;
- les ressources techniques, les compétences locales;
- la coopération entre les acteurs, les solidarités locales, les innovations sociales;
- la compétitivité et l'accès aux marchés des produits;
- les activités et les emplois existants ou les situations de chômage;
- la structure de l'économie locale, les maillages et la coordination industriels, ainsi que la mise en oeuvre de conventions.¹

2-2- Le territoire comme intégrateur d'activités

Un territoire se développe – et s'identifie – par son intégration progressive et la combinaison interactive de multiples lieux et référents d'appartenance, soit tous à la fois, comme le propose le schéma suivant:

Schema I-4 : Le territoire comme intégrateur d'activités



Source : P. Coulmin, *La décentralisation, la dynamique du développement local*, Ed. Syros, Adele Aubenas, 1986, p.44.

¹ On note en France, par exemple, à l'initiative de la Datar et des actions de ETD (Entreprises, Territoires et Développement), la création des clubs « Partenaires pour agir » dans le but de donner aux acteurs de développement local des instances d'actions.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

2-3- L'hétérogénéité territoriale :

Comme nous l'avons montré précédemment dans le cas de la variété des échelles, le territoire d'un projet n'est pas forcément homogène. On peut citer à ce titre l'exemple d'actions menées au Mali¹ où un projet de développement local concerne un territoire de 96.000 km² pour 89 coopératives d'épargne et de crédit qui desservent 1.037 villages. L'ensemble des caisses créées atteint les dimensions d'une banque régionale, et cela souligne l'imbrication incontournable d'opérations de développement local distinctes, comme des sous-ensembles géographiques non homogènes, effectuées sur un territoire plus vaste.

D'autre part, les récents travaux de Bernard Ganne, présentés au séminaire de Tanger, ont bien montré une « décentration » de la notion de développement local par l'éclatement des territoires. En effet, le développement technologique, l'extension de la concurrence, l'ouverture aux marchés internationaux, l'accès aux réseaux informatisés de clients et de fournisseurs ont déplacé les limites de la PME. Beaucoup se caractérisent désormais par la mise en réseau qui dépasse les limites de l'endogène et constitue un territoire de marché « a géographique ».

2-4- Territoire et immigration :

Enfin, le développement territorial n'est pas sans lien avec l'ouverture des frontières et l'internationalisation. En ce sens, les politiques démographiques d'immigration jouent un rôle de poids. Plusieurs études se sont intéressées aux programmes d'aides aux populations dans un contexte de guerre, à la création d'agences pour les immigrés, en Amérique centrale par exemple, dans le cadre d'un retour au pays, de la reconstruction et de la réhabilitation des économies et de leurs infrastructures suite à des conflits civils, par exemple. En corollaire, la présence d'émigrés « ailleurs » peut constituer une aide efficace au pays d'origine. L'idée est que « les émigrés légalement installés peuvent jouer un rôle non négligeable dans le développement de leur pays

¹ Evoqué dans la revue World Development : “The multidisciplinary international journal devoted to the study and promotion of world development”, vol. 27 n°9, septembre 1999, Pergamon, Grande-Bretagne. Special issue:Industrial clusters in developing countries.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

d'origine. Ils peuvent devenir un vecteur du développement par le co-développement¹ Ainsi, par exemple, l'argent de l'émigration peut favoriser le développement local et la solidarité avec le pays d'origine, dans telle ou telle vallée africaine ou dans des petites villes tunisiennes.²

Enfin, des politiques de co-développement sont menées et font appel à « des contingents de personnes destinées à se former en travaillant en France, en vue du retour programmé dans le pays d'origine. Cette politique articule les besoins avec ceux du pays de départ. Par la circulation ainsi organisée, elle constitue une véritable aide au développement.

Cela suppose donc de travailler sur des contrats régionaux et locaux de co-développement, en relation avec les collectivités territoriales, entreprises, organisations professionnelles, universités, mouvements associatifs ».³ On peut évoquer ici le retour au pays d'étudiants comme vecteur du développement territorial.

3- Le développement local comme compromis :

pour une nouvelle forme de contrat social⁴

3-1- Les trois pôles de l'action locale :

Les travaux québécois, menés notamment autour de Benoît Lesvègue, présentent les trois pôles de la revalorisation des secteurs de l'action locale et régionale:

- Le premier pôle est politique et marqué par une crise de l'Etat tant sur le plan de sa gestion que du point de vue de sa représentativité. « l'Etat se réserverait les fonctions de planification et d'orientation, mais parachuterait celles d'exécution sur le cheap labour d'institutions civiles et plus particulièrement sur le régional et le local ».⁵

¹ Samy Nair, Rapport de bilan et d'orientation sur la politique du co-développement liée aux flux migratoires, Mission interministérielle, migration, co-développement, Paris, 1999.

² Philippe Laville, La valise et la rivière. Ed Syros, 1992, et P.N. Denieuil et alii, La MPE Tunisienne, émergence et pérennité, dans Cahiers du LSCI-CNRS, 1995.

³ Samy Nair, op. cit.

⁴ Benoît Lesvègue et Lucie Magère: Le développement régional et local, l'élément central d'un nouveau contrat social, Québec, 1993, p.49.

⁵ Benoît Lesvègue et Lucie Magère: Le développement régional et local, l'élément central d'un nouveau contrat social, Québec, 1993, p.54.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

- Le deuxième pôle est économique et touche à l'évolution des structures économiques, à la diversification et à l'internationalisation des activités économiques. Le local est fonctionnel et les interdépendances de l'économie (globalisation) engendrent une interdépendance des micro territoires. On enregistre donc la nécessité de mobiliser des acteurs régionaux et locaux.
- Le troisième pôle représente les mouvements sociaux et les valeurs culturelles émergentes: « le développement local représente une forme émancipatrice, où l'on retrouverait les valeurs d'autonomie, de solidarité, de créativité et de nouveaux rapports à la nature ». ¹

Il est important ici de sortir des « images positives » et idylliques du développement local considéré comme une coopération consensuelle: « Pour nous, la concertation et le partenariat relèvent du domaine de la coopération conflictuelle », déclare Benoit Lesvèque. De ce point de vue, la concertation ne repose donc pas sur le compromis entre acteurs et groupes sociaux qui se différencient aussi bien par leur position idéologique que par leur position dans le système de production. Il faut bien se rendre à l'évidence que les partenariats incluent souvent des rapports inégaux, asymétriques et hiérarchisés entre les divers acteurs. ²

Un compromis. Le développement local s'impose en ce sens comme un compromis, qui ne compte pas que des « gagnants » dans les trois forces en présence. Il consiste en un contrat social et une négociation autour d'enjeux tels que la décentralisation des pouvoirs ou la place des divers acteurs dans les instances représentées. Ce compromis, selon Benoît Lesvèque, ne serait rendu possible que par le « ciment » d'un « paradigme social » (Lipietz), c'est-à-dire « une sorte de vision de la société relativement partagée qui imprègne une époque définie, l'accord sur un certain mode de vie en société, présupposant une certaine conception, du moral, du

¹ Pierre Calame, Une participation sur injonction, économie et humanisme, op.cit,p.34.

² Xavier Greffe, dans Actes du colloque de Tanger, op. cit,p.45.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

normal, du désirable ».¹ Il passerait alors par une reformulation des intérêts de l'Etat et de son mode d'intervention sur la société civile.

3-2- Les pièges de la participation

C'est en ce sens qu'il faut être particulièrement vigilant face aux thématiques de la participation des populations.² « Participez, participez vous dis-je! On entend dans le monde entier la même injonction. Elle ne s'adresse évidemment qu'aux habitants pauvres. La notion de participation est presque aussi fourre-tout que celle de partenariat. S'y côtoient le meilleur et le pire. On peut le constater tout particulièrement dans le domaine du développement urbain et de la lutte contre la pauvreté », insiste Pierre Calame.³

L'interrogation sur la participation est venue, selon Pierre Calame, de la prise de conscience de « l'absurdité d'une situation où l'on produisait pour des gens un cadre de vie qui ne leur convenait pas et qu'ils ne s'approprieraient jamais ». L'auteur montre que ces habitants « doutent de la capacité des pouvoirs publics à être partenaires et à s'engager à long terme. Ils doutent de leur capacité à respecter les règles qu'ils ont édictées, à entrer dans un dialogue tant soit peu égalitaire ». L'auteur revient ici sur l'un des pièges du « développer local » dans un contexte, par exemple, de lutte contre la pauvreté. Il insiste à ce propos sur le décalage existant entre les rythmes administratifs et politiques de l'action publique dans les quartiers d'habitats populaires et les rythmes sociaux de la population. Ses rythmes sont soit le très court terme correspondant à l'urgence de la survie, soit le très long terme, celui de l'intégration progressive de ces populations dans la ville et la société. Or, ce sont précisément ces deux horizons temporels (urgence de survie et intégration progressive) qui sont les moins accessibles à l'action politique et administrative.

¹ B. Lesvègue, op. cit., p.75.

² Pierre Calame, op. cit., p.87.

³ Pierre Calame, op. cit., p.89.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

Section 05 : Le système des acteurs du développement local : on a ,

1- Le « retour » et la mobilisation des acteurs

De nombreux débats sur le thème de la coopération nationale et internationale¹ ont mis en évidence un point d'accord sur la notion d'acteur du développement, en ne mettant plus en avant l'outil mais l'acteur, dans le cadre d'un renforcement de l'institution municipale ou d'autres institutions locales. L'outil ne fonctionne que s'il y a un acteur local pour le porter. A la différence des années 1970-80, on ne parle plus de projets de schémas directeurs mais de projets d'appui à l'acteur. Bien plus, la plupart des projets actuels de développement n'ont de sens que par référence à des multi-partenariats: l'articulation, la communication et la gestion, le financement, de multiples partenaires sur un même projet.

La sensibilité aux logiques d'acteurs induit désormais une prise en compte particulière de la démocratie locale et des intérêts divergents, un élargissement du système d'acteurs à la négociation avec la société civile et les initiatives privées. Le développement local s'impose alors comme un mouvement de mobilisation.² Pierre Tessereinc étudie en ce sens le développement local comme une dynamique d'acteurs, un « processus, une démarche, un mouvement » conduisant à l'action et à la création institutionnelle³ sur un territoire support⁴ ou au travers d'actions de proximité structurées par une économie solidaire.⁵

1-1- La genèse d'un projet et d'une action de développement local

Pierre Teissereinc dresse une typologie des principes d'actions et des phases de mobilisation des acteurs du développement local, que l'on retrouve généralement dans des projets en situation de crise:

- La phase d'initiative. Elle repose sur « l'élément déclencheur » (événement local, dépôt de bilan, décision collective, etc.), repris par un leader social ou politique ou un

¹ G. Dahan Seltzer, Séminaire «Coopération urbaine, l'économie locale des villes africaines», ministère français de la Coopération, Paris, 1998.

² Pierre Tessereinc. Politique de développement local, la mobilisation des acteurs, Société Contemporaine, nos. 18/19, CNRS, Paris, 1994.

³ R. Sainsaulieu, préface, op. cit, p102.

⁴ J. Arocéna, La création d'entreprises, une affaire de réseaux, Ed. La documentation française, Paris, 1987.

⁵ B. Eme, op. cit. et J.L. Laville, op. cit, p.113.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

tissu associatif en réponse à un état de crise. Il s'agit d'une étape de revendication identitaire et de formation de réseaux.

- La deuxième phase est de turbulences ou d'effervescence. Cette effervescence provoque ce que Patrick Badouel nomme un « déclic », qui remet en question les rapports de force traditionnels. Elle se matérialise par une intégration des savoir-faire acquis et une formalisation des modes de coopération. On passe à l'institutionnalisation par un projet fédérateur (par exemple création d'un festival de musique, d'un club ou d'une foire d'entrepreneurs, etc.) et à la professionnalisation du projet par, à la fois:

- le partage des compétences et la coopération entre les acteurs;
- le renforcement du partenariat;
- la réappropriation par les acteurs clefs;
- la création de réseaux institutionnels.

Cette étape donne lieu à une modification des rapports de force au sein du système social local. Elle est marquée par la concertation inter-institutionnelle (Arocéna) qui légitime les négociations.

- La troisième phase se caractérise par le foisonnement de projets et d'initiatives qui rendent possible un développement plus soutenu et plus autonome et qui déclenche:

- l'expression des cultures locales et l'adhésion des partenaires;
- une régulation conjointe verticale hiérarchique et horizontale entre les acteurs.

Au cours de cette étape se crée une communauté nouvelle pour relever le défi et dont le territoire s'impose comme le support, l'enjeu de l'action collective. Cette mobilisation sur de nouvelles normes est portée par ce que Jean-Louis Laville a nommé des « inter-acteurs », relais entre les exigences du monde domestique et celles du monde marchand. Les élus locaux et régionaux de leur côté passent d'une culture de la délégation à une culture de l'action.

Les enjeux du développement local sont alors de produire de nouvelles identités collectives (Teissereinc), initiatrices de partenariats et basées sur des impulsions

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

réciprocitaires rendant compte de l'implication des divers partenaires dans la réalisation d'actions collectives. Cette « épreuve » de la mise en oeuvre du projet de développement s'expose souvent à des difficultés en matière de formation du potentiel humain porteur et de défaillance des hommes dans la gestion du développement local: « Cela exige, bien sûr, des leaders politiques capables de s'effacer totalement derrière l'objet ». ¹

1-2- Les compétences nécessaires de l'acteur du développement

Des travaux précédents avec l'AFPA² avaient esquissé une analyse des capacités et du « talent » personnels nécessaires au porteur de projet du développement local. Il en avait été conclu que le développement local, même s'il n'est pas seulement une affaire personnelle, est toujours porté par des individualités médiatrices, acteurs relais qui font avancer les projets collectifs. Ces individualités occupent une position, ont des valeurs et une « intelligence » des situations.

Les compétences requises à ces acteurs relèvent de plusieurs variables:

Une position. En ce sens, l'opérateur de développement doit constamment se situer dans l'analyse de son propre positionnement et dans la connaissance du lieu qui lui a été reconnu et assigné pour agir. Il peut être:

- bénéficiaire direct d'un projet;
- partenaire (acteur institutionnel);
- consultant;
- secrétaire;
- formateur, chargé d'étude;
- chef de projet;
- expert d'un siège.

Il est toujours très important de savoir où chacun se positionne car cela peut donner la mesure du degré de liberté et des marges de manœuvres multiples qui structurent les actions des opérateurs.

¹ J.B. Lebret, Principes pour l'action, Economie et Humanisme, Lyon, 1945,p66.

² P.N. Denieul, La complexité du développement local, op. cit.p.98.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

Des valeurs. On peut mettre en évidence les principales motivations et les systèmes de valeurs personnelles d'un acteur de développement local. Il doit être:

- un incubateur et un porteur. Il aide à la nidification puis apporte l'écoute, le soin et l'attention propices à une naissance. Il se situe simultanément en amont et au cœur du déroulement.
- un artiste par son talent et la maîtrise personnelle de son art. Il connaît la technique et lui apporte son intuition et sa sensibilité.
- un preneur de risques et un indépendant. C'est un homme – ou une femme – qui transgresse, va au-delà de son domaine réservé, élargit sans cesse les limites de son espace pour se trouver face à de nouvelles opportunités.
- un petit entrepreneur privé qui doit savoir manier la polyvalence et la multiplicité des « casquettes »: négocier, gérer, planifier, écouter son public, créer et promouvoir l'innovation.

Des « intelligences ». L'opérateur du développement local combine nécessairement des talents particuliers et des « intelligences » humaines et relationnelles tout autant que méthodologiques:

- l'intelligence de projet personnel. Il s'agit de l'aptitude à comprendre et à analyser sa propre philosophie de l'action. Quels sont pour chaque opérateur ses buts supérieurs spécifiques et les finalités à l'origine d'un acte de développement? Quelles sont ses propres intentions, le pourquoi et le sens de son agir de développeur.
- l'intelligence de lien et de connexion des sous-ensembles. Savoir connecter les intelligences des autres et fédérer les initiatives. Multiplier les réseaux, les canaux de communications et les ouvertures sur l'extérieur.
- l'intelligence de délégation. Elle s'attache à développer l'autonomisation des individus soit partenaires soit cibles du projet, à leur ménager des

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

espaces de libertés pour exprimer leur savoir-faire, vouloir-faire et pouvoir-faire.

- l'intelligence d'intégration des incertitudes et des contradictions. Laisser à l'imprévu la possibilité de se manifester. Elle ne peut à l'avance planifier ce que deviendra un projet dans les aléas de sa réalisation et de la rencontre avec ses porteurs successifs et/ou simultanés.

Enfin, l'acteur de développement local est toujours un découvreur qui met en valeur des richesses humaines, sociales et économiques. Le pilote d'un projet n'est pas externe au changement qu'il conduit. Il doit savoir se changer lui-même pour sortir de situations binaires et gérer des processus antagonistes. Il faut insister sur les ingrédients constitutifs de nouveaux référentiels de compétences des métiers du développement local pour apprendre à gérer des systèmes complexes, combinant de multiples activités:

- les acteurs bénéficiaires et porteurs du développement local doivent apprendre à gérer des situations complexes et à s'adapter, par exemple, en milieu rural par le déploiement de nouvelles formes de marketing agricole.
- en ce sens, l'exploitant rural, dont la fonction commerciale est au coeur du système d'exploitation, doit être capable d'identifier tous les acteurs et tous les partenaires, de connaître les interactions qui les relient, et d'être conscient des enjeux pour mieux s'adapter aux attentes des acteurs avec qui il doit avoir une relation commerciale pour fonctionner. Il doit savoir se situer au centre d'un triangle composé des interactions de l'environnement politique et législatif, de l'environnement construit: technique, économique, financier, puis de l'environnement symbolique, social, psychologique et culturel.

1-3- La formation revisitée et réajustée selon les nouveaux besoins

L'apprentissage de la gestion des situations complexes par l'acteur du développement va de pair avec le déploiement d'un important dispositif (social,

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

culturel et politique) en matière de formation et d'auto-découverte pour les porteurs de projets, les animateurs et les formateurs chargés de les « accompagner ».

- La formation de terrain. Les visites d'initiation au développement local, les visites de communautés de communes, de chambres professionnelles régionales, d'exploitations ou de sites d'entreprises ayant bénéficié d'aides au développement, sont préconisées par les programmes de coopération internationale et développées dans de nombreux séminaires. Les participants y évoquent cette « révolution culturelle » qui doit accepter de faire de la formation et du développement par rapport aux acteurs, et de s'adapter, par exemple, aux municipalités de tel ou tel pays ou encore de moduler ses interventions selon que l'on s'adresse aux maires ou aux conseils municipaux. On cerne ici l'ébauche d'une théorie de la relativité et de l'adaptabilité des formations.

- La formation sur mesure. Ce travail au plus près des acteurs induit une conception plus appropriée de la formation, plus internalisée et non parachutée de l'extérieur, une formation « sur mesure » telle que la pratique le projet BIT-Promotion de la MPE.¹

Dans cette perspective, former au développement c'est avant tout aider à créer un lien entre des acteurs, faire rencontrer des maires, des députés, des préfets, des ONG, des entreprises, puis informer et communiquer, sensibiliser et impliquer les populations dans des situations en temps réel. En ce sens, la formation-développement et l'accompagnement du portage d'initiatives rompt avec les entrées classiques de la formation professionnelle:

l'entrée public (femmes, jeunes, demandeurs d'emploi), l'entrée « secteur » retenue par les fonds d'assurance formation (agriculture, artisanat, bois, bâtiment, etc.) ou l'entrée « contenu » (gestion, marketing, informatique, accueil, etc.).²

- La formation comme mise en réseaux. Les multiples acteurs du développement local (élus, responsables, entreprises, salariés, militants d'associations, habitants)

¹ Maurice Jakubowicz, dans Actes du colloque de Tanger, op. cit.

² Cette approche est pratiquée notamment par l'ADEFPAT, association pour « le développement par la formation » des pays de l'Aveyron, du Tarn, du Lot et du Tarn et de la Garonne.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

proviennent d'univers différents et pratiquent des cultures professionnelles divergentes. Dans un tel contexte, une littérature importante est consacrée à la formation comme « liant » pour renforcer les compétences de chacun¹ et encourager les interactions. Ces travaux appréhendent le territoire comme un centre de mise en réseaux d'acteurs, dans lequel se déroule un processus d'apprentissage collectif. La formation intervient alors dans la recherche de qualifications des porteurs de projets dont les métiers se transforment continuellement en fonction des nouvelles activités promues. La formation, en ce sens, permet de donner aux habitants – et dans la mesure du possible en incitant les universités de la région à articuler leurs interventions sur les formations – des outils pour qu'ils deviennent partie prenante des démarches de développement territorial.

1-4- Développement local et emploi formation

Beaucoup de travaux s'attachent à la construction territoriale emploi-formation par des diagnostics de développement de l'emploi. En faisant des propositions aux décideurs:

- libérer l'énergie des professionnels locaux en simplifiant les procédures administratives et en autonomisant les acteurs;
- initier des projets de valorisation des ressources humaines à l'égard des salariés fragilisés;
- faciliter l'exercice de la pluriactivité et du développement saisonnier; et - favoriser la pérennisation des emplois du tiers secteur en développant l'union d'économie sociale réunissant des partenaires publics et privés.

Dans un tel contexte, comme l'a montré Maurice Jakubowicz,² la formation professionnelle ne constitue pas une fin en soi. Les organismes de formation doivent définir une veille territoriale avec les entreprises et les collectivités publiques, et des référentiels souples en préparant les cadres régionaux aux méthodes de l'intervention territoriale. Pour ce faire, les organismes de formation doivent être en mesure

¹ Christophe De Mazière. Formation et développement territorial. Université de Tours, Clerse-Ifresi, Lille, janvier 1998, Les Ateliers de la formation professionnelle, région Nord Pas-de-Calais, 1997.

² Maurice Jakubowicz, op. cit.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

d'intervenir le plus en amont possible des projets, voire de participer à leur élaboration avant même la mise en place de ladite formation.

2- Le système stratégique du développement local et la gestion de la complexité

2-1- Les marges de manœuvre et les « stratégies d'indétermination » des acteurs

La démarche du développement local correspond à une « politique » du changement. Plusieurs travaux s'attachent en ce sens aux dynamiques d'acteurs, à leur place et à leur autonomie, à la cohérence d'action associée au processus de changement. Toute volonté d'action commune sur un territoire doit être sous-tendue par une vision de la complexité de ce territoire et par une prise en compte stratégique dans le même espace temps:¹

- la multiplicité des objectifs et la possibilité d'incohérence, ainsi que l'incomplétude des informations de chacun;
- l'incertitude des résultats des actions et des évolutions possibles;
- la diversité des contraintes territoriales.

Il s'agit donc, selon Avenier, de la stratégie du « chemin faisant »,² ou encore, selon l'expression de Christophe Midler, d'une ingénierie concourante,³ qui mettent l'accent sur l'importance des relations récursives entre projets et actions.

Paul Bachelard évoque à ce propos les marges de manoeuvre⁴ de l'acteur du développement local dont l'évaluation nous renseigne sur l'évolution du système d'action locale: « La marge de manœuvre est parfois étroite entre la gestion du projet de l'acteur lui-même et celle des sous-systèmes avec lesquels il est en relation, dont la principale caractéristique est qu'il change d'état en permanence ».

Aucun développement local ne ressemble à un autre. Il n'y a pas de « recette » du développement local et chaque cas constitue une « signature » spécifique. Miser sur une reproduction ou un transfert possible semble en ce domaine aléatoire, selon ce que Coudrieux nomme le postulat d'indétermination: « Le développement relève des

¹ A. Martinet, Management stratégique, Mac Grow Hill, « Le noyau composite d'acteurs stratégiques », Paris, 1984, p.56.

² M.G. Avenier, Coordinateur. La stratégie du chemin faisant, Paris, Economica, 1997, p.32.

³ C. Midler. L'auto qui n'existait pas. Management des projets de transformations de l'entreprise, Interéditions, Paris, 1993, p.122.

⁴ Paul Bachelard, (sous la direction de), Les acteurs du développement local, L'Harmattan, 1993, p.43.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

interfaces, des entredeux et les connexions inter systémiques ne se font jamais de la même façon; autrement dit, les mêmes causes ne produisent jamais les mêmes effets, les situations sont et restent indéterminées. Dans tout système, plusieurs possibilités potentielles existent simultanément. Ce qui rend toute évolution imprévisible. C'est le postulat d'indétermination ».¹

2-2- Les jeux fluctuants des pouvoirs et du temps

Raoul Langlois distingue dans un article fondamental² les multiples groupes de pouvoirs et de contre-pouvoirs organisant toute dynamique de développement local:

- les groupes « décideurs »: l'Etat comme décideur stratégique; puis les décideurs opérationnels (agriculteurs par exemple – mais qui rencontrent peu d'efficacité dans le résultat); enfin les décideurs tactiques (par exemple, organismes de bassins, départements régionaux après l'Etat).
- les groupes « facilitateurs » qui vont faciliter la communication entre les personnes: des groupes tampons, des élus politiques, des responsables de Chambres Agricoles par exemple.
- les groupes « trivialisés » qui, après avoir dominé pendant un temps, ont laissé échapper leur rôle et se sont laissés ravir la place. Ils ont perdu l'action de premier plan, n'ont pas su s'allier ou ont été trop passifs dans une situation devenue conflictuelle.

L'auteur insiste sur l'aspect temporaire du jeu de ces groupes. Ainsi, des groupes faibles en début de projet peuvent renverser la situation d'un groupe dominant qui se trouvera progressivement trivialisé. Il existe dans le développement local une diversité des objectifs, impliquant que les groupes puissent agir les uns contre les autres. Par exemple, un groupe populationnel d'agriculteurs peut entrer en phase de prise de conscience et devenir alors groupe facilitateur, puis son action s'érode et décline avec le temps, coïncidant parfois avec la satisfaction d'une partie de ses objectifs ou un tournant de sa stratégie et il entre en phase de trivialisation. Il pourra

¹ Hubert Coudrieux, 1988, La science des systèmes et des exploitations agricoles, Ed. Universitaires, UNMFREO, 1990.

² Raoul Langlois, « Les pouvoirs et les contre-pouvoirs du développement local à l'épreuve d'une réalité: les crues de la Seine », P. Bachelard, op. cit. p.34.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

alors être suppléé par le groupe politique ou celui des élus locaux qui deviendra lui-même le groupe facilitateur.

Nous comprenons ici, avec Raoul Langlois, le rôle fondamental du temps et de ses avatars dans la dynamique d'un projet de développement local. Ce qui était vrai hier ne l'est plus forcément aujourd'hui, et les perdants du jour peuvent s'avérer les gagnants de demain car le rôle des groupes d'acteurs évolue au fur et à mesure que s'impose la résolution des aléas, originaux et imprévus.

Ainsi, tel groupe associatif jouant comme contre pouvoir peut perdre son importance d'origine et entraîner par son action facilitatrice la prise de conscience d'un autre (les politiques par exemple), qui s'affirmera alors comme l'interlocuteur obligé. Lorsque les politiques interviennent, les agriculteurs se trivialisent et lorsque l'Etat entre en scène, ce sont les politiques qui sont trivialisés.¹

Le pouvoir n'est donc pas une réalité tangible, mais une relation évolutive, en prise sur des interdépendances au sein d'un contexte interne et externe. Le développement local comme processus évolutif représente donc cette scène temporelle pour le contrôle du pouvoir entre divers acteurs dans le cadre d'une succession de plans d'aménagement, de suprématie ou d'affaiblissement de groupes populationnels. Ainsi, les professionnels cherchent à trivialisier les auteurs d'innovations, les élus politiques veulent conserver l'initiative, l'administration permanente dans le temps instruit les dossiers et veut tout contrôler, etc.

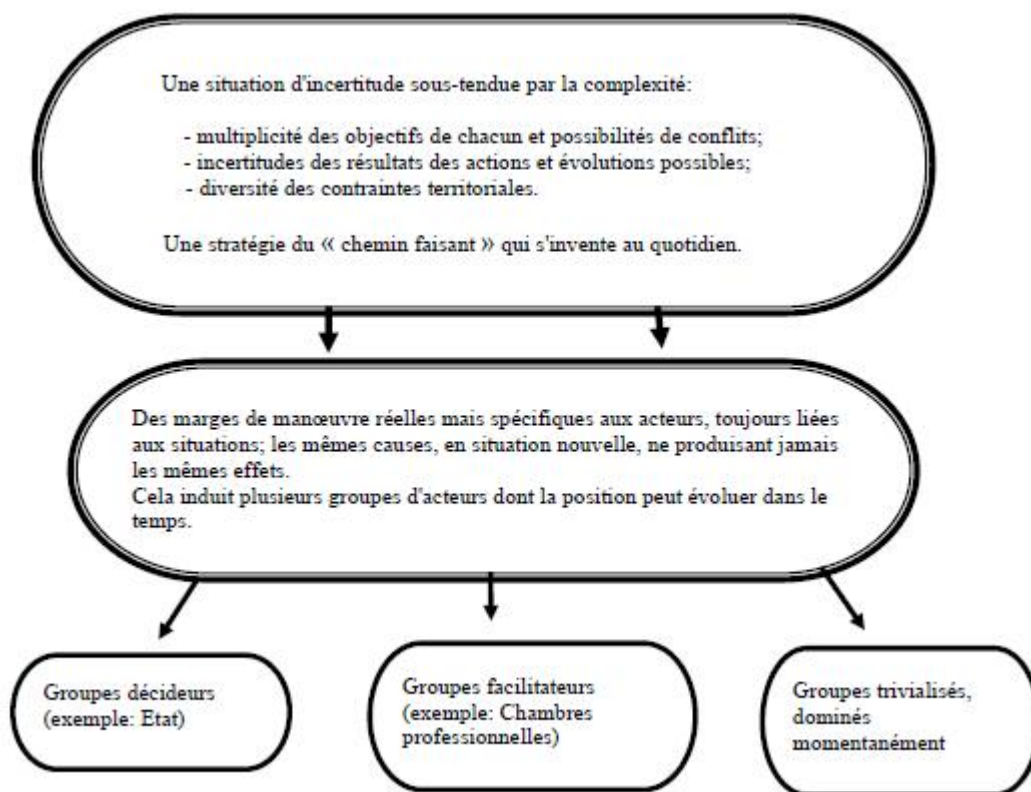
De même, le travail de Guy Minguet témoigne de ce jeu entre les groupes de pression agissant sur un territoire.² Il décrit le tournant industriel pris par une région française (l'Anjou) dans les années 60 et la création dans la région d'Angers, du Comité d'expansion économique: « qui joue à la fois un rôle de régulateur entre les enjeux locaux et un rôle de relais entre la région et les collectivités locales ». Il y montre que les angevins auraient construit leur industrialisation en refusant l'anomie notabillière, en négociant par l'Etat central modernisateur comme acteur fort et en élaborant un projet innovateur associant l'ensemble des forces sociales.

¹ Guy Minguet, La naissance de l'Anjou industriel, Ed. L'Harmattan, 1985,p.30.

² Guy Minguet, La naissance de l'Anjou industriel, Ed. L'Harmattan, 1985,p.34.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

Schema I-05 : le systeme des acteurs d'un projet de dev local



Source : Guy Minguet, La naissance de l'Anjou industriel, Ed. L'Harmattan, 1985,p45.

Section 06 : L'entreprise comme acteur de son environnement régional

1- De quoi se constitue « l'environnement »?

De nombreuses études s'intéressent aux outils et à l'environnement favorables au développement des entreprises « car le bon fonctionnement de l'entreprise dépend de l'état de santé de son environnement, et le développement de la cité est lié à la compétitivité de l'entreprise ».¹ Elles évoquent les conditions minimum à réunir par cet environnement:

- une taxation modérée du secteur privé, puis une claire et minimale législation administrative sous contrôle des collectivités territoriales;
- une approche intégrée et décentralisée de développement local et un climat favorable à la diffusion de l'innovation;²

¹ J. Jaude, L'insertion des jeunes et les politiques d'emploi formation, Service des politiques et des systèmes de formation, BIT, Genève,2006,p.32.

² En basé sur : Entrepreneurship and SMEs in transition economies, Documents de l'OCDE, Paris, 1997.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

- un « agir ensemble » des acteurs locaux (représentants de l'Etat, collectivités locales, éducation nationale, formation continue, entreprises, associations, etc.).

L'environnement, trop souvent mal délimité, est ici entendu au sens large comme un régulateur, un milieu porteur d'infrastructure de services, une trame législative et politique, ainsi que le lieu d'un dialogue social entre les organisations sociales et l'Etat. L'environnement constitue en définitive le champ d'intervention de l'Etat qui doit formuler des « politiques et stratégies d'environnement, comme réponses sociale, économique, culturelle et historique ».¹

Cet « environnement », quelque peu abstrait et général dans les textes, se matérialise, nous semble-t-il, dans l'idée de Région. D'autre part, la notion d'environnement caractérise le potentiel local des ressources humaines. Ainsi, le programme LEED,² constitué dans un contexte d'interaction villes/campagnes, inscrit l'espace dans le développement durable et met l'accent sur les gouvernances de territoire. Il s'attache à la valorisation locale des ressources naturelles et humaines: « Nous cherchons à attirer l'attention sur le potentiel humain et les compétences des gens et des lieux, dans une logique de renforcement de la compétitivité des régions, grâce à la valorisation de l'ensemble des ressources disponibles ». Les ressources humaines et la culture constituent ainsi un élément essentiel de la vision « Leed » du développement économique local, avec un accent particulier sur le rôle de la confiance et du capital humain.

2- Les réseaux de petites entreprises, promoteurs d'emplois

Les études consultées appréhendent les réseaux de petites entreprises comme contrepoids au sous-emploi résultant du changement des structures industrielles. Ainsi, le programme ISEP du BIT insistait sur l'idée que les entreprises sont de véritables moteurs de la croissance économique et de l'emploi, et que « ce sont surtout les micros et petites entreprises qui créent la plupart des nouveaux emplois ».

¹ Recommandation concerning general conditions to stimulate job creation in small and medium-sized enterprises, BIT, Genève, 1998.

² Synthèses, OCDE, l'Observateur, Développement local et création d'emplois, février 2000.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

L'objectif de tels programmes est de prendre en compte les multiples contraintes qui entravent leur essor, donc d'améliorer l'aide aux MPE et notamment de promouvoir un environnement favorable, facilitant l'accès au service financier, en promouvant des emplois de qualité.

Le BIT a souligné l'évolution de la compétitivité nécessaire des MPE qui dépendrait désormais moins de la qualité individuelle de chaque entreprise, que « de façon décisive, de la qualité des réseaux entre entreprises et institutions qui sont un élément essentiel de leur environnement. C'est pourquoi on s'intéresse maintenant beaucoup aux besoins de groupes, de réseaux ou de grappes sectorielles d'entreprises, au lieu de chercher à servir chaque entreprise individuellement ».¹

Nombre de travaux mentionnent d'autre part la nécessité de soutenir des cultures d'entreprises² définies comme « une collection d'attitudes, processus, structures et stratégies qui favorisent l'initiative, la création d'entreprise, la productivité, la conscience de l'environnement, la qualité des activités, les bonnes relations de travail industriel et les pratiques sociales adéquates et équitables ».

3- Développement économique, emploi et dialogue social

3-1- Le dialogue social, pivot du développement économique

Les travaux du BIT présentent l'intérêt d'une vision globale des questions de l'emploi indissociables de celles de dialogue social comme « gage de stabilité à tous les niveaux, depuis l'entreprise jusqu'à la société dans son ensemble ». Développement économique et progrès social sont deux aspects d'un même processus qui doivent aller de pair et se renforcer mutuellement. « Le dialogue social établit un lien entre production et distribution des richesses et assure une équité et une participation dans le processus de développement. La réflexion ne doit pas se limiter au lieu et à l'espace de travail, mais à l'économie toute entière ».³

Ce renforcement du dialogue social se trouve partie prenante des actions de développement local, notamment par l'acquisition de réflexes de consultation et de

¹ En basé sur les documents de :Conférence internationale du Travail, 87ème session, Genève, BIT, juin 1999.

² Job creation programmes in the ILO: Job creation through enterprise and cooperative development. BIT, Conseil d'administration 273ème session. Genève, novembre 1998,p.88.

³ Conférence internationale du Travail, op cit,p.136.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

négociation, coïncidant avec l'apparition de groupes d'acteurs dynamiques de la société:

- les micro chefs d'entreprises indépendants du secteur non structuré ou anciens salariés licenciés, situés à la périphérie des systèmes officiels d'emplois, qui sont en passe de devenir des employeurs;
- des associations de travailleurs à domicile qui commencent à se structurer en syndicats;
- des ONG en liaison avec la société civile.

Ainsi que l'évoque le rapport Un travail décent, « il ne s'agit pas seulement de créer des emplois, mais des emplois décents »,¹ d'une qualité acceptable et convenable. Cette approche ne considère pas l'emploi pour l'emploi, mais vise à participer à la conception de « systèmes sociaux et économiques » qui garantiront un travail décent et soutenu par la collectivité. La condition en est une écoute rigoureuse des préoccupations et des besoins des entrepreneurs potentiels et une bonne connaissance de leur environnement, de manière à ce que leur émergence et leur croissance s'inscrivent dans une logique de contexte, de marché et de ressources favorables.

3-2- L'expérience marocaine en matière d'emplois

Ces travaux s'inscrivent dans les préoccupations de nombreux pays sur l'employabilité des jeunes, en partenariat avec les grandes entreprises, tel le programme d'action orientation vers l'emploi au Maroc.² Il s'agit là de recommandations sur l'emploi et la professionnalisation par la formation, puis le développement de services de conseils à la demande des jeunes promoteurs, et la création d'un suivi et d'évaluation des interventions sectorielles. Ces travaux évoquent les insuffisances du secteur public qui ne permettent pas au promoteur « de se positionner en tant qu'interlocuteur autonome sur le marché de l'emploi et d'adapter les interventions en fonction de l'évolution de l'environnement de l'entreprise », du fait du sous-encadrement et des carences en matière de profil adéquat aux missions de

¹ BIT, Rapport du Directeur général: «Un travail décent », Conférence internationale du Travail, 87e session, Genève, 1999.

² L'entreprise et l'emploi des jeunes. Propositions de mesures et d'actions pour la promotion de l'emploi au Maroc. Les assises nationales de l'emploi, Rabat, 1998.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

gestion de l'offre et de la demande par les services publics. D'où la proposition de restructurer les services dans un réseau opérationnel d'agences régionales pour l'emploi « dans les sites à forte activité et de façon progressive dans les bassins d'emplois et émergents ».

Une telle volonté implique bien un renforcement du rôle social des instances régionales. Le projet marocain s'inspire des expériences françaises dans le domaine par exemple des emplois jeunes qui visent des publics diplômés: « Renforcer les associations à vocation sociale par le biais d'une assistance ciblée, pour développer des bonnes pratiques, le partenariat et des réseaux de solidarité sociale. Un grand nombre de jeunes diplômés pourraient, si certaines associations disposent d'une aide financière au recrutement, trouver des opportunités d'insertions et d'acquisitions d'expériences ». Cela s'apparente très fort aux modalités de la Loi Aubry sur les emplois jeunes.¹

Toutefois, il s'agit ici plus de développement régional nationalement planifié que de développement local. Mis à part le projet de création d'une agence de développement social et quelques « projets d'intérêt local », la notion de local n'est pas conceptualisée dans ces textes marocains. S'il est bien question de mettre en place « les attraits touristiques, industriels et environnementaux des régions » et d'initier une politique de stratégie marketing afin de « vendre » la région, les modes d'implication des autorités locales, des chambres et associations professionnelles, des représentants de la commune et d'animation de proximité de la population sur le territoire restent néanmoins mal définis.

3-3- Emplois, besoins et logiques du marché :

D'autres travaux² évoquent les principes qui sous-tendent les nouvelles politiques de l'emploi au niveau local: une volonté de développer les capacités, d'innover et d'entreprendre, puis de stimuler les réseaux et le partenariat pour réduire les coûts d'accès aux services.

¹ P.N. Denieuil, Les emplois jeunes dans le département de la Loire. Conditions de pérennité et perspectives de solvabilisation. Les articulations des secteurs marchands et non marchands. Rapport AFPA-CNRS, octobre 1998.

² Xavier Greffe, Les initiatives locales pour l'emploi: fondement analytique et méthode d'évaluation, BIT, Genève, 1989.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

Xavier Greffe émet l'idée que la résolution des problèmes de l'emploi se fera par la création d'activités et la recherche d'espaces intermédiaires entre les besoins et les activités économiques qui peuvent en résulter. Comme il a été montré à partir des emplois jeunes dans les régions françaises, on peut situer:¹

– d'une part, un besoin identifiable et solvable (par exemple de médiation sociale, ou d'animation touristique), mais corollaire d'une difficulté d'organiser une offre adéquate car non inscrite sur le secteur marchand et non professionnalisée par carence de formation. Du côté de l'offre, la capacité de faire émerger, au niveau local, des activités durables ou des emplois stables « se confond » avec la difficulté pour les porteurs de projets de trouver dans leur environnement des actifs aux ressources stratégiques dont ils ont besoin pour construire des demandes solvables.

– d'autre part, de nouvelles activités possibles, mais rencontrant une absence de solvabilité des besoins exprimés de la part de publics en situation précaire. Du côté de la demande, les pouvoirs publics pourraient financer des nouveaux besoins, pendant un temps nécessaire, puis se retirer. Mais ils peuvent aussi mobiliser les partenaires locaux pour « monter des systèmes de financement, rendant la productivité possible

Il s'agit donc de bâtir un espace intermédiaire, en aménageant les conditions de l'offre et de la demande. Les réponses apportées à cette recherche d'équilibre entre l'offre et la demande varient toutefois, ainsi que le précise Xavier Greffe dans l'article évoqué précédemment, selon le milieu rural ou urbain. « En zone urbaine, surpeuplée, les conditions d'organisation de l'offre sont sans doute essentielles. En zone rurale, des conditions de mobilisation de demandes nouvelles seront au moins aussi importantes ».

L'une des leçons tirées par Xavier Greffe sur les critères de l'emploi local – outre la densification du partenariat pour les créateurs d'entreprises entre les entreprises existantes, les collectivités publiques locales et les banques – réside dans l'idée qu'il « ne sert à rien de lancer de nouvelles activités sur des bases financières privilégiées

¹ P.N. Denieuil, op. cit., p.25.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

(paiement de salaires, mise à disposition gratuite de locaux), si cela se faisait au détriment d'activités existantes ».

Un équilibre doit en ce sens être conservé entre les emplois existants et l'introduction de nouvelles activités.¹ La création d'emplois renvoie donc à un équilibre territorial qui doit intégrer des critères multidimensionnels tels et, entre autres, l'aménagement du milieu, les réseaux et partenariats formels ou informels existants, les facteurs de démultiplication et d'essaimage territorial, etc.

4- Promotion de l'entrepreneuriat :

La création d'entreprise, une affaire de réseaux et de milieu porteur² Les travaux menés par José Arocéna et l'équipe de Renaud Sainsaulieu dans les années 1980 demeurent d'actualité. Ils envisagent l'entreprendre comme un système social localisé sur les mécanismes reproducteurs et porteurs d'un « milieu support ». A cet égard, la création d'entreprise n'est plus posée « comme un acte unique, mais comme un processus exigeant des efforts et des aides variées, au cours des différentes phases qui vont du projet et de la décision à la consolidation ».

Selon Arocéna, « c'est toujours un milieu économique social et culturel qui est touché par une création »: la concurrence, les fournisseurs, les aides multiples ou les collègues reproduisent un ensemble de supports permettant « d'enrichir ou d'étoffer la volonté et la réalité de création »,³ selon que le promoteur en maîtrise ou non les enjeux. La création d'entreprise est une mécanique collective: « La création d'entreprise lie de manière obligatoire le créateur et les organismes concernés par la création, source de conflits et d'alliances. Elle met en présence des partenaires inégaux pour lesquels l'enjeu n'est pas le même: d'un côté le créateur qui investit l'ensemble de ses forces et, de l'autre, des institutions qui trouvent là une justification de leur existence et un moyen de renforcer leurs réseaux et leur présence sur le terrain

¹ Gérard Barthélemy est parvenu à des conclusions semblables dans le cadre de la valorisation des unités artisanales existantes, à privilégier sur la création de nouveaux ateliers. Cf. Actes du colloque de Tanger « Promotion de la MPE: le rôle à jouer des acteurs locaux dans le développement local », BIT, 2000.

² J. Arocena, op. cit., p.55.

³ J. Arocena, op. cit., p.58.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

La création d'entreprise apparaît alors comme l'aboutissement d'un parcours d'obstacles au cours duquel les entrepreneurs promoteurs n'ont pas les mêmes chances de réussite car la combinaison des milieux plus ou moins porteurs et des individus plus ou moins portés varie considérablement. Le promoteur, selon le cas:

- « reproduit » son environnement et s'adapte en utilisant peu les aides publiques, mais en s'appuyant surtout sur sa famille, ses réseaux personnels et son propre capital social de connaissances et d'inter connaissances ;¹
- « innove » dans un contexte de mutation et de rupture avec son passé professionnel, en créant de nouvelles relations achoppées sur l'environnement institutionnel et professionnel.

¹ P. Bourdieu, « Le capital social. Notes provisoires », dans Actes de la recherche en sciences sociales, n°35, Paris, 1985.

Chapitre I : Dev local et Dev régional, notions de base

Conclusion :

La création locale doit à cet égard être considérée comme un enchevêtrement positif de déterminations. Le « déclenchement » de la création ne peut avoir lieu que lorsque le pôle environnement entre en relation avec le pôle personnel, professionnel et relationnel du créateur d'entreprise. L'expérience vécue du créateur et ses ressources (formation, mobilités), son réseau de relations personnelles et professionnelles, puis son niveau socio-technique de savoir-faire, maîtrise, gestion, connaissance du marché et du milieu local. Ainsi la manière dont le promoteur circule dans son environnement va en déterminer le degré de réussite.

Chapitre II

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

Introduction :

Le développement régional est l'ensemble des processus de développement qui concerne les régions en tant qu'échelon d'action publique directement inférieurs aux États. Il correspond aussi aux dispositifs internationaux d'aide aux régions en retard de développement.

Le développement régional peut donc être interne (intérieur à un État) ou externe (coopération internationale entre régions ou entre États). Les implications et la portée du développement régional varient conformément à la définition d'une région et en fonction de la manière dont ses frontières sont perçues intérieurement et extérieurement.

Le développement régional est également un des objets d'étude privilégiés de la science régionale (économie spatiale, géographie économique, urbanisme, analyse territoriale, sciences de gestion, sciences politiques).

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

Section 01 : La construction productive du marché et les concentrations d'entreprises comme moteurs du développement local¹

1- Les pépinières d'entreprises et autres organismes de soutien

Il s'agit généralement d'un ensemble de bâtiments propices à l'incubation et destinés à accueillir plusieurs micro entreprises nouvelles. Ces dernières y trouvent à leur disposition une architecture de conseil et des moyens logistiques: secrétariat, matériel de reprographie, salles de réunion, formations juridiques et fiscales, organismes de capital risque ad hoc à réinvestissement départemental, possibilités de suivi, etc. Les espaces communs sont loués aux entreprises pour une durée limitée. Le support logistique de ces pépinières relais est soit la collectivité (autorités locales et régionales: universités, chambres de commerce, parcs scientifiques, promoteurs immobiliers, etc.), soit des investissements privés.

Il faut noter le lien fort entre pépinières et économie locale. Elles sont par exemple en mesure d'apporter à la localité les infrastructures qui font défaut, comme la possibilité d'étendre ses prestations aux entreprises environnantes. Puis, après incubation, les pépinières continuent de produire des services aux entreprises et les encouragent. Elles permettent enfin de trouver, en outre, des débouchés commerciaux à la recherche universitaire.

Même si cet objectif est souvent politiquement annoncé, la création d'emplois n'est pas forcément l'objectif direct des pépinières et il faut plutôt considérer leurs effets secondaires et d'impulsion du lien socio-économique. Elles ont souvent des effets indirects à long terme, comme la restructuration du paysage industriel. Le programme Leed évoque à cet égard l'exemple de Gênes en Italie.² Ainsi, favorisant la mise en réseau des partenaires, elles peuvent contribuer à la solution des problèmes structurels et des carences du marché en matière de services d'accompagnement.

¹ Pour reprendre une expression d'Arnaldo Bagnasco. Cf. A. Bagnasco, La construction sociale du marché. Le défi de la troisième Italie. Ed. CNRS, 1973.

² Pour reprendre une expression d'Arnaldo Bagnasco. Cf. A. Bagnasco, La construction sociale du marché. Le défi de la troisième Italie. Ed. CNRS, 1973..

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

2- Le rôle à jouer de la grande entreprise dans le développement local

Il n'est plus nouveau de dire que la petite entreprise se constitue comme un relais de l'instabilité du marché occupé par la grande entreprise qui tend à croître jusqu'aux limites de la demande stable. Dans l'industrie textile, par exemple, la demande stable est laissée aux PME sous-traitantes qui fournissent alors le surplus de produits et de capacité de travail². L'instabilité des marchés concurrentiels sur lesquels la PME intervient a peu d'incidence sur sa structure salariée ou technologique légère. Elle permet de répondre à la demande non standardisée et à un marché fragmenté. Sa logique d'existence réside plus dans la spécialisation de la production que dans la compression des coûts (Piore et Sabel). Si la grande entreprise conserve des phases nécessitant un investissement technologique majeur, elle laisse aux petites entreprises des étapes comportant une intensité d'activités plus forte, une division plus spécialisée du travail. Ces aspects sont à la base du développement des petites entreprises en Italie, note Arnaldo Bagnasco. Ainsi, la PME s'impose comme un relais de la grande entreprise et doit être comprise par référence au système de transactions industrielles qui la structure. On ne peut donc pas dissocier l'approche de la PME ou la MPE, de la grande industrie, et il faut les interpréter comme des acteurs complémentaires qui cherchent des alternatives à la crise sur un même marché auquel ils font face ensemble.

2-1- L'intérêt stratégique d'une implication des grandes entreprises dans le développement économique local

L'aide des grandes entreprises aux petites est moins fondée sur des raisons morales que sur une stricte logique de légitimité et d'efficacité. Ainsi que le note Jean-Pierre Worms, la grande entreprise n'est pas désintéressée et ne doit pas prétendre l'être.³ « Les grandes entreprises se déclarent de plus en plus fréquemment concernées par l'état de leur environnement économique et social local, mais s'engagent dans des activités qu'elles qualifient de “ citoyennes ”, certes, mais il y a dans l'expression

¹ Piore et Sabel, Les chemins de la prospérité, op. cit.p.50.

² Uhalde, Denieul, op. cit.p.55.

³ J.P. Worms, « De l'entreprise, du salarié et de la cité », Personnel ANDCP, no 384, novembre 1987,p.45.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

d'entreprise citoyenne quelque chose qui me gêne, comme si on habillait de pur altruisme ce qui n'est en définitif que de l'intérêt bien compris de l'entreprise ».

Les actions de la grande entreprise dans le développement économique local impliquent des retours sur investissements et chacun y trouve son intérêt car le partenariat n'est pas un jeu à somme nulle. De ce point de vue, l'engagement de la grande entreprise dans son environnement économique et social ne doit pas seulement être celui de ses dirigeants, mais conjointement celui des autres salariés. Toutefois, cette implication dans le développement local nécessite en retour une évolution des rapports de droits entre les employeurs, les salariés et la communauté.

Citons en France, parmi les organismes de soutien local aux entreprises, les boutiques de gestion d'entreprises ou des initiatives associatives pour la promotion territoriale des MPE, comme celles soutenues par France Initiative Réseaux. Sa mission est, depuis dix ans, d'organiser une collaboration entre les collectivités, les opérateurs institutionnels et les entreprises, pour créer un environnement favorable au développement de l'initiative économique et d'emplois nouveaux. Son réseau est constitué de près de 200 plates-formes d'initiatives locales, qui mobilisent des fonds pour financer sous forme de prêts d'honneur la création d'entreprise et la mobilisation de compétences économiques locales, pour le parrainage des créateurs et leur accompagnement par les entreprises « seniors ».

2-2- Les modalités d'intervention des grandes entreprises sur leurs territoires

Les principes d'actions des grandes entreprises dans le développement local tiennent à leur culture, à leur métier, mais aussi à la spécificité des territoires sur lesquels elles interviennent. Ces principes concernent :¹

- .. l'appui aux PME régionales, puis à leur développement international. L'apport d'expertise, la mise à disposition et le transfert de compétences. Le détachement de cadres. Prestation d'informations, de partage partenarial et d'appui pour l'exportation.

¹ Grandes entreprises et appui au développement économique local, DATAR, délégation à l'aménagement du territoire et action régionale, la Documentation Française, Paris, 1997,p.23.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

- .. l'appui à la création d'entreprises. Aide à d'anciens cadres créant leur entreprise et aide à l'essaimage. Appui à un ou des salariés sur des projets de reconversion et de recentrage d'activités. Parrainage de création d'entreprise: expertise technique, aide administrative, promotion commerciale, etc.
- .. l'appui à la sous-traitance. Délégation de production et multiplication des sous traitants pour éviter la dépendance, assistance technique du donneur d'ordres au sous traitant, interpénétration du tissu industriel et solidarités nouvelles entre entreprises.
- .. l'appui au développement des services de proximité: service logistique, administratif, relationnel, recours à la sous-traitance spécialisée. Aide aux personnes et à la vie familiale.
- .. l'appui aux projets des collectivités territoriales. Inscription des grandes entreprises dans les réseaux locaux, dynamiques d'acteurs publics et privés, d'institutions, de collectivités territoriales et d'usagers. Participation à des contrats de développement économique de bassins.

« Source de création de richesses, d'emplois et de revenus tant pour les collectivités territoriales que pour les habitants; capacité d'action au travers de moyens techniques, matériels et humains dont elle dispose; objet de nombreuses sollicitations et attentions de la part des acteurs locaux, la grande entreprise représente un élément primordial de structuration d'un territoire et d'une population ».¹

Le marché, national et international, apparaît non plus comme un système économique externe au fait territorial, organisé par la grande industrie et/ou stabilisé par des interventions politiques, mais comme l'a bien mis en évidence Arnaldo Bagnasco, comme un mécanisme de régulations alternatif à la concentration industrielle locale ou régionale constitué par un agrégat d'entreprises.

¹ Grandes entreprises et appui au développement économique local, DATAR, délégation à l'aménagement du territoire et action régionale, la Documentation Française, Paris, 1997,p.24.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

3- Configurations régionales et districts industriels

3-1- Qu'est ce qu'un « district »?

D'une manière générale, on peut définir un « district » ou une région industrielle par les traits suivants:

- la permanence et l'utilisation de traditions industrielles, de connaissances professionnelles et d'un savoir faire artisanal historiquement présents;
- une multiplicité de PME ou de MPE, mais peu de leaders, pas de polarisation autour de grandes unités;
- un système étroit d'interdépendances entre PME ou/et MPE, dans le cadre d'une grande concentration spatiale;
- un poids passé et présent dans les exportations;
- l'appui de la famille élargie ou l'implication de grandes familles;
- l'utilisation d'une technologie souple et innovante pour favoriser le changement de production;
- le soutien d'infrastructures municipales et régionales, équilibrant la coopération;
- des traditions marchandes qui régulent les échanges avec l'extérieur.¹

Globalement, on peut distinguer des districts simples qui déploient leur spécialisation sur d'anciennes traditions artisanales, avec des commerçants qui connaissent les marchés internationaux et des districts complexes édifiés autour de plusieurs productions liées entre elles par une division du travail et une diversification de la production.

¹ P.N. Denieul, Les entrepreneurs du développement. L'ethno-industrialisation tunisienne. La dynamique de Sfax,2001,p.46.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

3-2- La constitution de districts ne se décrète pas et constitue une réponse à l'histoire passée d'une région

Il faut noter, dans le cas italien par exemple, la corrélation entre le développement d'une économie diffuse locale et les anciens rapports de production qui prévalaient dans l'agriculture, par exemple métayage, petite propriété et fermage. Il y a donc continuité historique de la structure sociale lors du passage d'une phase agricole à une phase industrielle qui se manifeste par l'utilisation de main-d'œuvre stable et flexible. La petite entreprise l'utilise comme ressource locale spécifique. Ainsi, les grandes familles de Toscane et Vénétie de 9 à 12 personnes ont jusqu'à présent constitué une véritable unité de production avec une division interne du travail, une autonomie, une stabilité de l'organisation.¹

On se trouve donc confronté à des configurations régionales qu'Arnaldo Bagnasco nomme « formations sociales », c'est-à-dire des configurations intégrant, de manière cohérente et dans leurs interactions, différents niveaux de la structure sociale: l'économique, le politique, le culturel. Ces configurations régionales sont tissées de nombreux réseaux, issus des relations entre les groupes d'acteurs socio-professionnels en présence: grands industriels, commerçants, petits entrepreneurs, artisans, employés des secteurs publics, institutionnels et politiques. Comme l'a précisé Bernard Ganne lors du colloque de Tanger, le développement des districts n'est pas reproductible en soi et s'inscrit, comme tout développement local, dans une histoire nationale spécifique. En Italie, par exemple, le localisme ne constitue pas une nouveauté et s'insère dans l'histoire politique, sociale et religieuse d'un pays où la multiplicité des centres urbains, avec une autonomie d'organisation et de traditions culturelles, a su compenser l'absence de principes garantissant l'unité et la cohésion de l'Etat par exemple². En ce sens, le succès du localisme économique a été un facteur d'affirmation du localisme politique. De même, la présence de ligues dans le

¹ A. Bagnasco, La construction sociale du marché, op. cit., p.123.

² Pouvoirs locaux, les cahiers de la décentralisation, numéro 29, Pouvoir local, Europe, au-delà du système statonational, par Ilvo Diamanti, 1996, p.76.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

système politique italien a contribué à mettre en cause tant l'identité que la cohérence des institutions nationales.¹

3-3- Districts et appartenance communautaire locale

Ces réseaux locaux, qu'ils soient « simples » (centrés sur la relation entreprise/clients) ou « complexes » (centrés sur la relation entreprises/fournisseurs/sous-traitants/clients), se construisent sur des logiques internes de contractualisation des entrepreneurs, en fonction du type de besoins - formulés par exemple par un donneur d'ordre – et des stratégies apportées par le sous-traitant. Leurs modes de contractualisation varient selon l'ordre des complémentarités et des régularités produites dans leurs transactions, en fonction d'enjeux techniques de qualité et de flexibilité.

Les régulations y sont créées par la base dont la référence identitaire est le territoire, et non imposées par le sommet. Elles s'avèrent être une clef pour la stabilité économique.²

G. Beccattini a décrit le district industriel comme un mélange de concurrence, d'émulation au sein d'un système de petites, moyennes et grandes entreprises.³ Le district s'appuie pour ce faire sur un certain nombre d'outils dont:

- la présence diffuse sur le territoire régional et la souplesse des consortiums de garanties collectives favorisant la mutualisation des moyens;⁴
- la transmission informatique des informations;
- le rôle joué par les syndicats professionnels en matière de conseils techniques et d'orientations;
- le facteur culturel en faveur de l'initiative individuelle et de l'esprit d'entreprise.

¹ Ilvo Diamanti, op. cit., p.56.

² Les travaux de G. Beccattini, ainsi que *Networks of enterprises and local development: competing, cooperating*, in *local productive systems*. Programme de développement, OCDE, Paris, 1996, p.143.

³ F. Pike and G. Beccattini, *Industrial districts and interfirm cooperation in Italy*, BIT, Genève, 1992, p.120.

⁴ Séminaire: *Le financement privé, une ressource capitale*, Taragone, Espagne, 27-31 janvier 1999, *L'union fait la force*, Arti, Emilie-Romagne, Italie, p.76.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

Les italiens insistent sur la « loyauté » nécessaire entre l'entreprise salariée, les collectivités locales et le mouvement communautaire (associatif, politique, etc.). L'état d'esprit qui prévaut dans la spécialisation flexible des districts industriels est très axé sur l'épanouissement personnel, ainsi que sur un intense sentiment d'appartenance à la communauté locale. Les principes originaux tiennent à la coexistence de solidarités entre entreprises et à la grande mobilité, tant horizontale que verticale, des postes de travail. « On peut décrire le district industriel comme un grand complexe productif où la coordination des différentes phases et le contrôle de la régularité de leur fonctionnement ne sont pas assujettis à des règles préétablies et à des mécanismes hiérarchiques, comme c'est le cas dans la grande entreprise privée; mais au contraire, sont soumis à la fois au jeu automatique du marché et à un système social infligé par la communauté ». ¹

L'intégration sociale locale du district en tant que personnalité d'un territoire ² et comme espace d'intelligibilité des stratégies d'acteurs fascine les observateurs. Certains auteurs français n'hésitent pas à évoquer le « miracle italien » ³ par son aspect communautaire et son « individualisme collectif ». « La valeur ajoutée procède de cette démocratie des relations » ou comme on dit encore ici « de l'individualisme collectif. Un sous-traitant, c'est un collaborateur et non pas un employé au rabais corvéable à merci ». ⁴

3-4- Les districts vers de nouvelles formes d'insertion sociale

Notons toutefois, conformément à ce que nous évoquions précédemment sur les temporalités évolutives du développement local, une certaine érosion des modèles du district industriel, ainsi que le note Garibaldi, notamment en Emilie Romagne, à la recherche d'un nouveau souffle entre solidarité et compétition, et qui, en quête d'une cohésion sociale plus affirmée, échappe à tout interventionnisme tant économique que politique.

¹ S. Brusco, "Small firms and the provision of real services", dans *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Ed. F. Pyke and W. Sengenberger, BIT, Genève, 1992, p.123.

² Courlet, *Industrie et territoire, les systèmes productifs localisés*, IRPDE, Grenoble, 1999, p.36.

³ Guillaume Malaury, *Nouvel Observateur, Au pays du plein emploi*, 1998, p.25.

⁴ Ibid.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

Beccattini souligne la « versatile organisation » et l'évolution des districts entre la « contextual knowledge » basée sur l'expérience des individus et des réseaux sociaux, et la « codified knowledge » qui applique des codes plus universels (technologies, organisations, communications).

Enfin, les « districts industriels », ainsi que l'a montré Bernard Ganne, ne constituent pas un modèle.¹ Il suffit pour s'en convaincre de se pencher sur la variété des regroupements d'entreprises et de leur « capital social » décrits dans une livraison de la revue *World Development*.² Les articles présentent des expériences indonésiennes, africaines, sud et nord américaines et mettent l'accent sur les multiples processus de rassemblements communautaires et de coopération, dont les effets sont entre autres une réduction des coûts et une augmentation des opportunités de formations.

De la survie à la coopération internationale, les « clusters » se distinguent par leurs capacités à générer et à diffuser de la connaissance et de l'information technologique. La proximité des firmes engendre une augmentation des performances coopératives, une meilleure inscription sur le marché (Inde), une plus forte coopération locale tant parmi les producteurs que dans les relations entre donneurs d'ordres et sous-traitants (Pakistan).

Les auteurs posent enfin la question des limites de la dynamique collective dans le développement local, par la faiblesse de l'intervention étatique. Dans ces cas précis, des coopérations globales se sont faites au détriment du local et l'Etat n'a pas su jouer son rôle de médiateur lors des conflits et des alliances entre les entrepreneurs et les associations d'affaires.

¹ B. Ganne, Actes du colloque de Tanger, 2002, P.37-39.

² *World Development*, op. cit., p.95.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

Section 02 : Le rôle de l'Etat dans la décentralisation et le développement local

1- Le gouvernement local sur le devant de la scène

De nombreux travaux mentionnent le rôle à jouer des collectivités locales pour la promotion d'un emploi plus solidaire.¹

- .. ils visent d'une part à réévaluer les moyens dont disposent les collectivités locales pour se « mobiliser » et mettre l'accent sur les gisements d'emplois;
- .. ils déplorent, d'autre part, dans le cadre de la politique européenne, la sous information des collectivités locales sur les mesures communautaires;
- .. plusieurs regrettent que les projets montés dans le cadre des équipements structurels concernent trop les équipements lourds et insuffisamment l'animation d'un territoire.

1-1- La dynamique relationnelle entre Etat et collectivités locales

De manière générale, de multiples débats concernent les relations de l'Etat avec les collectivités locales. Ils se centrent sur au moins deux points:

- Une coopération difficile. L'état et les collectivités locales n'auraient pas encore trouvé une dynamique d'action commune. La lourdeur du cadre unitaire et la fragmentation territoriale auraient tendance à induire des interventions moins complémentaires qu'additionnées, des chevauchements de compétences et la dispersion des initiatives, mais aussi un cloisonnement des institutions et des budgets: autant de freins à une politique d'intégration et de mobilisation en faveur de l'emploi.

Une première solution pour les collectivités locales serait de créer des sociétés d'économie mixte locale qui les associeraient au secteur privé.

Des travaux sur Madagascar insistent à cet égard sur la défaillance des pouvoirs publics dans les pays en développement, qu'il s'agisse de l'Etat central ou des collectivités décentralisées.²

¹ Actes du colloque « L'emploi et les collectivités locales : Pour une économie plus dynamique et plus solidaire ». Sous la présidence de J.P. Delevoye, président de l'association des maires de France. Institut de la Décentralisation. Paris, 1996.

² R. Andriamandranto, « Du désordre à la confrontation. Un Etat médiateur », dans Economie et humanisme, op. cit, p.24.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

Rappelons ici les recommandations de l'OIT sur la coopération internationale et l'encouragement des membres des Etats à s'immerger dans l'environnement institutionnel favorable au développement de la MPE (micro et petite entreprise): « les membres des Etats sont encouragés à participer aux réseaux nationaux et internationaux qui facilitent l'échange d'informations et d'expériences, pour favoriser la recherche sur le développement de la MPE et les liens organisationnels ».¹

- Médiation du gouvernement local et cadrage de l'Etat. Intégration et subsidiarité. Les enquêtes du BIT sur les stratégies novatrices des gouvernements pour promouvoir le développement montrent que le rôle du gouvernement local devrait s'apparenter plus à celui d'une aide d'accès à l'emploi, d'un médiateur, d'un stimulateur et facilitateur, ou d'un coordinateur, plutôt que d'un générateur d'emplois directement producteur de travaux et d'investissements. Cela suppose qu'il agisse en complémentarité avec l'Etat et ses représentants publics.

André Uragni , dans son intervention au colloque de Bologne,² évoquait à cet égard une approche intégrée. Les collectivités locales doivent avoir une politique d'aide économique et non de gestion de la pénurie. Elles doivent de même avoir mandat de jouer un rôle social dans l'insertion. L'Etat doit en ce sens leur accorder plus de prérogatives. Ainsi, une analyse de M. Houée,³ transférable sur d'autres pays, montre que le « vieux socle politico-administratif » de l'Etat français doit contribuer à entraîner la démocratie territoriale, en encourageant par exemple le principe de subsidiarité. Il montre qu'une commune ne peut le plus souvent agir seule et doit se regrouper au sein d'un syndicat intercommunal, pour assurer le passage et la complémentarité du Pays au Département: « Le pays du Ségala n'a pas les moyens de promouvoir l'entreprise. C'est au département de l'Aveyron de le faire. Et c'est à la région que revient la mission d'harmoniser le développement économique, au mieux de l'intérêt des huit départements ».

¹ Rapport sur l'emploi dans le monde. Employabilité et mondialisation. Le rôle crucial de la formation. BIT, Genève, 1998/99.

² A. Uragni, « Micro entreprise et développement économique local », dans Actes du colloque. Responding to the challenges of globalization: Local and regional initiatives to promote quality employment through social cohesion, Bologna, Italy, Département de l'emploi et de la formation, BIT, Genève, 1999.

³ M. Houée, « Découpages administratifs et territoires vivants », dans Economie et Humanisme, op. cit.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

Dans cette forme de subsidiarité, on assigne à l'Etat une mission de « cadrage d'ensemble, de garant de la solidarité entre les régions et l'Europe » par exemple, un rôle d'animateur voire de « chef d'orchestre », de coordination et d'articulation de différents acteurs publics et privés pour construire une trame institutionnelle « compréhensive », qui combine le développement urbain et le développement économique pour la promotion de la micro entreprise.

Il conviendrait là, est-il préconisé, de mettre en relation les différents niveaux de compétences territoriales et les dynamiques partenariales, selon J.B. de Foucault: « Un produit politique nouveau, une clarification des compétences, l'addition de coopérations et de planifications partagées sont nécessaires si l'on veut réellement intégrer de manière sérieuse la question de l'emploi dans un projet de territoire ».¹

L'intérêt de ce type de travaux est bien de ne plus opposer la cohésion sociale et la compétitivité économique ou l'organisation des ressources humaines et le marché du travail.² Il s'agit à cet égard d'apprendre aux collectivités locales à coopérer et à se mettre en réseaux, par exemple avec des associations ou des organisations non gouvernementales.

1-2- Par delà les emplois créés, l'aspect « qualitatif » du développement local

Précisons toutefois que la complexité des paramètres du développement local exige que les collectivités, œuvrant pour l'insertion sociale et professionnelle et pratiquant par exemple la subsidiarité décrite précédemment, ne soient pas jugées et évaluées sur le seul nombre d'emplois et d'entreprises créées. Le développement local, nous le verrons, ne peut être strictement centré sur les seuls résultats quantifiables. Il offre en effet des possibilités d'effets structurants au plan social et économique qui sont d'un autre ordre: redonner une fierté ou un sentiment d'appartenance à une communauté, créer une nouvelle dynamique des acteurs locaux (privés, publics, associatifs) au sein de ces communautés, favoriser la diversification des champs d'activités économiques, susciter la participation à la mise en oeuvre de nouveaux services, etc.

¹ M. Houée, « Découpages administratifs et territoires vivants », dans *Economie et Humanisme*, op. cit, p.45.

² C. Evans-Klock, Lin Lean Lim, *Options for human resources development in Egypt: The labour market context. Analysis of findings from the Egypt survey of human resources development, Employment and Training paper n°35*, Département de l'emploi et de la formation, BIT, Genève, 1998.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

2- La nécessité d'un réajustement structurel régional par l'Etat

2-1- Quand l'Etat pallie la carence régionale

Cela s'illustre, c'est bien connu, dans les politiques d'ajustement structurel et de promulgation de lois financières par l'intensification du secteur privé, comme ce fut le cas au Niger de 1986 à 1996, ou encore au Mexique pour réduire les disparités régionales.¹ Les travaux de l'OCDE montrent dans ce dernier cas le rôle d'outil vital des politiques territoriales pour consolider l'ajustement structurel au Mexique. Il n'existe pas dans ces pays de poids régionaux comme ceux qui existent en Italie ou en Espagne par exemple. Les travaux les concernant pointent que « la décentralisation peut encourager une approche partenariale dans laquelle la population locale a son mot à dire sur les choix des infrastructures ». Dans le cadre de ces expériences, les auteurs insistent sur les croisements des acteurs: groupes d'aides spontanées, municipalités, associations municipales, agences locales d'entreprises, associations de populations. Mais en l'absence d'un gouvernement régional dans ces pays, les fonds publics pour les initiatives locales demeurent très limités. Toutefois, et comme l'ont bien montré les travaux des organisations internationales, les interrelations entre le macro niveau national et le micro niveau local s'avèrent favorables à l'emploi global et au développement économique.

Plusieurs travaux montrent qu'en dépit des diversités d'un pays à l'autre, le succès de la décentralisation au niveau local provient d'une synergie entre un environnement institutionnel conducteur, un programme de gouvernement adéquat et des facteurs culturels.²

2-2- Un exemple de partenariat entre le gouvernement et ses acteurs

De multiples expériences, dont celle du Cambodge,³ témoignent d'un partenariat entre le gouvernement, les groupes de terrains, le secteur privé et les réseaux, pour

¹ En basé sur :Développement régional et politique structurel au Mexique, OCDE, Paris, 1997.

² En basé sur :Fostering Entrepreneurship, document de l'OCDE, 1997.

³ Promoting Local Economic Development in a War-affected Country: The ILO experience in Cambodia.ILO Action Programme on Skills and Entrepreneurship Training for Countries Emerging from Armed Conflict Training Policies and Systems Branch, BIT, Genève, mars 1997.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

générer de l'emploi et de l'activité économique dans une aire spécifique. La méthodologie commune à ces actions est de créer un consensus (« consensus building »), un lien et un échange d'idées entre les acteurs politiques et culturels, puis de mobiliser le potentiel humain local, et enfin de créer des effets synergiques et catalyseurs de la confiance et de la responsabilité par des processus de multiplication et d'exemplarité. Il s'agit là d'une globalisation du niveau local incorporé dans une trame nationale régulatrice, à l'aide de personnes ressources, acteurs clefs que l'on pourrait qualifier d'acteurs relais¹ ou d'inter-acteurs.²

Le gouvernement n'intervient alors que dans le stricte cas d'une incapacité du marché à se réguler, lorsque les populations ne sont pas capables d'agir ou ne sont pas solvables. Le secteur des organisations de communautés jouerait le rôle de pont avec les populations. Les auteurs insistent sur le partenariat entre le public, le privé et le « community » secteur, mettant en présence les acteurs clefs suivants: le gouvernement local, les organisations communautaires, les gouvernements nationaux, les organisations non-gouvernementales, les communautés internes associatives, puis le secteur privé. Ces relations doivent déboucher sur une planification, le contrôle et la fourniture de services de développement et donc la création d'un « bon climat » pour des centres d'assistance et de ressources, voire de service marketing.

2-3- Politiques publiques et intervention sociale

De nombreux articles s'attachent à cerner la cohérence et l'efficience d'une politique publique à travers des mesures locales, centrée sur la stimulation du secteur non marchand.³ Il s'agit d'encourager les partenariats locaux des secteurs privés et publics avec le secteur de l'intervention sociale. On insiste alors sur le rôle des partenaires non gouvernementaux et non-commerciaux, puis les intermédiaires comme les agences de développement.

¹ PND, op. cit,p.55.

² Pour reprendre le concept évoqué par J.L. Laville.

³ The Cooperative Action Programme on Local Economy and Employment, Development in Eastern Europe, OCDE, 1997.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

A titre d'exemple, des études, telle celle menée par l'agence allemande pour la coopération technique,¹ soutiennent la thèse que les gouvernements doivent inclure dans leur réflexion, comme une réalité primordiale, la demande de services dans le secteur informel. Le point important réside dans la mise en oeuvre du principe d'intérêt économique en matière d'emploi, et non plus celui d'éthique ou de charité: « This demand should be fulfilled, not on the basis of the charity, but on the basis of a real partnership to create employment opportunities ». Les emplois précaires procurés par le secteur dit informel sont ici considérés comme des gisements économiquement réels et productifs.

On insistera là sur le rôle à jouer du tiers secteur qui assure des accès socioéconomiques à la population locale. Il se situe comme une partie de l'économie aux points de rencontre des mécanismes du marché, des interventions de l'Etat et des actions de la société civile. Cela pose néanmoins la question des relations du secteur marchand au non marchand et de la solvabilité de ce dernier. On veut beaucoup dans les programmes internationaux, encourager des systèmes de développement indépendants des autorités centrales, mais aidés par les pouvoirs régionaux et locaux, en développant le secteur associatif par exemple. On assiste alors en Europe à l'émergence d'entreprises sociales qui², bien que relevant du secteur non marchand, doivent être économiquement viables et intégrer le profit. Or, très souvent, la législation ne leur est pas favorable quand elle ne constitue pas une entrave.

2-4- Développement local : des programmes de lutte contre l'exclusion aux économies solidaires spontanées

Certains programmes de développement sont élaborés, le plus souvent, par la médiation d'organisations internationales ou d'ONG, sur la base d'une analyse préalable du déséquilibre de la société, en fonction de la répartition des ressources. Il s'agit pour elles d'initier une stratégie de développement, visant à réduire les

¹ Economic Development and Employment Promotion (EDEP), by German Agency for technical cooperation (GTZ). Task force: Integrated private sector. Promotion concept, 1997.

² P.N. Denieuil, Les emplois jeunes dans la Loire, conditions de pérennité et perspectives de solvabilisation, rapport AFPA-CNRS 1998; Cf. J.L. Laville et R. Sainsaulieu, Sociologie de l'association, Ed. Desclée de Brouwer, 1998.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

inégalités existantes. Ces actions sont basées sur la connaissance par les acteurs locaux de la dynamique de leur région, et donc de leur implication pour conduire eux-mêmes la promotion de leur propre développement, sous l'impulsion de personnes ressources et d'acteurs relais mobilisant les forces vives.

On citera à titre d'exemple le programme de lutte contre la pauvreté et de développement social conduit par le PNUD. Son principe repose sur l'intermédiation de leaders de quartier ou de commune comme relais avec les populations. Sur ce territoire, un dialogue permanent avec les élus est établi pour définir les priorités réelles comme l'amélioration du cadre de vie et des conditions d'hygiène. Ce programme repose sur des critères non immédiatement économiques, qui mettent en avant la dignité humaine comme facteur de réussite et la volonté de donner la parole aux exclus dans un cadre qui est le leur.

Les conditions alors requises pour un développement économique local soutenu pour les populations exclues se résument ainsi:

- le dialogue social et la sensibilisation des acteurs locaux;
- la culture de l'entrepreneuriat, la capacité du système local à créer des initiatives;
- l'accès des plus pauvres au système financier et à l'autosuffisance économique, pour mettre en valeur leurs ressources;
- l'aptitude du marché du travail à former et à qualifier l'offre, dans le sens des demandes et l'amélioration de l'interface entre la demande et l'emploi;
- le renforcement des infrastructures territoriales nécessaires pour le fonctionnement du système productif (les districts, les réseaux de communications, la distribution, les transports) avec le concours des trois niveaux d'interventions: le central, le local et le régional.

La carte des acteurs locaux en présence, pour répondre à l'exclusion, se décompose ainsi:

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

- d'une part, les institutions publiques nationales, avec leurs instances régionales, et leurs délégations locales;
- d'autre part, les autorités locales, avec les associations professionnelles et communautaires;
- en troisième lieu, les institutions privées;
- enfin, la participation active des populations traditionnellement « exclues ».

C'est dans ce contexte de lutte contre l'exclusion que plusieurs travaux ont abordé la question du crédit. Joël Lebossé prône des « approches qui s'éloignent du secteur bancaire traditionnel et qui intègrent des objectifs connexes liés aux priorités économiques et sociales »¹. Selon l'auteur, les actions financières ont toujours un but social et visent « autant à produire un ensemble de conditions favorables à la relance de l'activité économique, qu'à améliorer la situation locale de l'emploi et à lutter contre les phénomènes d'exclusion sociale ». Pour l'auteur, « l'alchimie locale de la mobilisation des ressources permet d'éviter la rationalisation de l'offre financière centrée sur la rentabilité à court terme », ce qui entraîne le plus souvent un renforcement de la sélection sur les clientèles à risques.

L'auteur insiste sur le fait que les interventions correctrices de l'Etat n'ont pas modifié l'attitude des banques à l'égard des petits entrepreneurs. Il évoque alors la nécessité d'émergence de nouveaux instruments financiers de développement solidaire pour l'initiative locale et régionale: clubs d'entrepreneurs, partenaires regroupés, fonds avec appel public à l'épargne, plates-formes d'initiatives, puis les instruments financiers territoriaux d'initiatives publiques.

Selon l'auteur, de tels outils pourraient avoir des retombées sociales particulièrement utiles pour le développement local :

- aide aux micros et petites entreprises locales dans les emplois pour les résidents n'ayant pas accès aux secteurs structurés;

¹ J. Lebossé, Micro finance et développement, publication OCDE, 1996.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

- adaptation des compétences de main-d'oeuvre tant sur le plan professionnel que social;
- lutte contre l'exode et la ghettoïsation;
- production d'initiatives intégrées qui ont un impact positif sur les secteurs liés à l'habitat, le transport, l'éducation, la santé, les loisirs, la valorisation de l'environnement et l'activité culturelle.

Les approches de l'économie solidaire analysent le recours à la réciprocité et la formation d'espaces publics de proximité tant en Europe que dans les pays en développement.¹ Dans ces derniers, l'économie solidaire y devient un outil pour lutter contre un contexte de pauvreté et d'économie locale informelle qui renforcent les « exclus » dans leur position marginale et les privent d'expériences plus gratifiantes leur permettant d'accéder à un autre niveau de (sur)vie. Elle s'appuie alors sur les formes de la tradition pour les dépasser et promouvoir de nouvelles formes de démocratie. Jean Louis Laville évoque à cet égard des travaux menés au Pérou: « l'économie solidaire peut en arriver à endosser des activités antérieurement assumées par l'économie traditionnelle et domestique: avec les cuisines populaires au Pérou, un cadre construit selon les règles démocratiques supplée les manques de la famille et du voisinage. La fédération nationale regroupe plusieurs milliers de ces cuisines nourrissant plus de trois cents mille personnes.

Cette masse critique autorise la formation de coopératives d'achats avec des entrepôts, et aussi la création de nombreux groupes d'entraide ainsi que de petites entreprises dirigées par des femmes ».²

Comme le souligne Laville, l'économie solidaire ne se réduit pas à une dynamique de survie ou d'intervention humanitaire: « elle engendre une dynamique d'initiative démocratique qui tranche avec des solutions caritatives comme les soupes populaires confortant la passivité et la résignation. Par cette capacité à prendre à bras le corps les problèmes quotidiens, l'économie solidaire montre bien que la protection de la

¹ Jean Louis Laville (sous la direction de), L'économie solidaire. Une perspective internationale. Ed.Desclée de Brouwer, Paris, 1994,p.48.

² Jean Louis Laville (sous la direction de), L'économie solidaire. Une perspective internationale. Ed.Desclée de Brouwer, Paris, 1994,p.51.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

société face au marché ne peut se trouver dans la seule solidarité abstraite du droit social et de la redistribution, pourtant indispensable; elle témoigne en faveur de nouvelles solidarités actives ».¹

Ces approches évoquent l'implication de nombreux salariés et bénévoles dans les services solidaires pour la revitalisation des quartiers, les services de proximité, le développement des entreprises d'utilité sociales, les coopératives industrielles. Stimulée par un contexte de crise de la société salariale, l'économie solidaire s'appuie sur une recomposition des relations entre l'économique et le social. Sa démarche permet d'appréhender les nouveaux rapports entre travail, activité et loisirs, entre différents types de ressources et de revenus, entre l'Etat, l'entreprise, le monde associatif et la société civile.

3- L'Etat central, promoteur de la territorialisation, ou le développement local comme injonction

3-1- L'injonction paradoxale

Le développement local, contrairement à l'idée reçue, n'est pas forcément choisi. Il peut être imposé par l'Etat et le secteur public. En témoigne le modèle culturel français, expression d'une conception particulièrement volontariste du « développement par le bas ».

Son objectif se situe dans la recomposition des territoires en espaces pertinents de projets politiques, de pays et d'agglomérations, dans le cadre, bien souvent, de contributions aux contrats de plans présents et futurs (Etat, ingénierie du développement territorial). On assiste en France, contrairement par exemple au modèle italien, à une sorte d'injonction paradoxale de l'Etat à « territorialiser » et à inciter au développement local lors de la contractualisation avec les collectivités locales. Les lois de la décentralisation y ont été octroyées, et leur « espace de liberté » défini « d'en haut ». L'Etat est en effet à la recherche d'un local pertinent. « Chaque segment de l'appareil étatique ou chaque institution impose alors sa conception du découpage: les parcs régionaux, les pays d'accueil, les petites régions agricoles

¹ Jean Louis Laville, op.cit,p.105.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

homogènes, les zones sensibles, les commissions locales d'insertion, les quartiers de la politique de la ville, et bien d'autres, sont autant de tentatives sectorielles de définir un local pertinent pour des actions de développement soutenues d'en haut, sans parler des découpages qui sont induits ou imposés par les procédures intégrées de l'Union Européenne ».¹

3-2- Les reconversions planifiées

Un autre exemple d'intervention de l'Etat en matière de développement local se situe dans les projets de reconversions industrielles sectorielles (cas des usines d'armement, par exemple). Les pouvoirs publics tentent alors d'agir sur l'économie locale pour assortir les effets de fermeture des établissements ou les plans de licenciements et relancer l'activité touchée en favorisant le développement d'autres activités et le ré-enrichissement des régions sinistrées.² A cet égard, le rapport Ariège Expansion montre qu'avec les lois sur la décentralisation en France, la question de la reconversion « passe d'une problématique sectorielle à une problématique territoriale. Les politiques engagées, à partir du milieu des années 80, prennent en compte cette évolution et proposent une réponse globale aux difficultés des sites en reconversion. Les instances nationales associent les collectivités locales à la mise en oeuvre de programmes de soutien, ainsi qu'une activité industrielle plus performante, capable de répondre à des besoins plus complexes ».

3-3- Les ouvertures des réseaux de la société civile

Toutefois, et certains évoquent là une situation de rétro-information interactive, ces injonctions de l'Etat viennent à la rencontre d'un "mouvement de fond de la société civile" (J.P. Worms) qui constate le retard des institutions et renforce plus que jamais la nécessité pour l'Etat de se réformer. En retour, remarque Jean Pierre Worms, « la dimension territoriale de cette réforme a les meilleures chances de

¹ G. Gontcharoff, « Valeurs et limites du "local" », dans Economie et humanisme , op. cit,p.32.

² Comité Ariège Expansion, reconversion industrielle et les systèmes locaux d'action publique, rapport d'étude, 1997,p.21.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

réussir. L'organisation territoriale héritée du passé doit s'adapter aux modes d'organisation des entreprises et au mode de vie des français ». ¹

Il semblerait ainsi que l'on puisse envisager, pour l'action publique locale, une sortie du cadre traditionnel français, mais l'exemple reste à méditer « ailleurs », du compromis entre les notables locaux et l'administration centrale, comme l'a montré le travail de Guy Minguet. « Les notables existent toujours, mais en investissant de multiples collectivités locales concurrentes. Au gouvernement local, constitué par le Préfet et ses notables, se sont substitués de multiples réseaux traversant les organisations publiques et portant des projets à durée variable. Les projets, loin de n'être qu'une expression locale des politiques gouvernementales, comme dans l'ancien modèle, peuvent naître dans le contexte local et lui être spécifique ». ²

4- Questions à la décentralisation

4-1- L'Etat en quête de partenariat local

Notons enfin le constat effectué par plusieurs rencontres sur la décentralisation ³ et sur la redéfinition du rôle de l'Etat et des politiques.

- Nombreux sont ceux qui dénoncent les excès du centralisme dans les pays en développement, déplorant tout à la fois l'absence d'enveloppes financières puis les carences de compétences des cadres de l'Etat. L'un des groupes de travail du séminaire de Tanger évoquait en ce sens l'urgence de renégocier un cadre juridique entre le public et le privé, de réduire le centralisme et de déléguer aux régions et provinces les pouvoirs nécessaires, de sensibiliser les élus. Mais les élus, dit-on, rencontrent des difficultés pour répondre aux aspirations des populations en raison du manque de moyens. Cela ne leur permet pas d'accomplir correctement leur mission et d'être autonome par rapport à l'Etat. Les services extérieurs et les collectivités locales souffrent d'un manque de ressources humaines et d'un manque d'encadrement qui

¹ J.P. Worms, De l'entreprise, du salarié et de la cité, dans *Personnel*, ANDCP, n°384, 1997; J.P. Worms, « La décentralisation au milieu du gué », dans *Revue politique et parlementaire*, 1990.

² Guy Minguet. *Naissance de l'Anjou industriel*. Ed. L'Harmattan, 1985.

³ Les problèmes de la déconcentration administrative. Actes de travaux des journées d'études sur la déconcentration administrative, no 3, Université de Settat, Maroc, 1997, p.14.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

entravent la décentralisation qui se confondrait au Maroc avec une simple déconcentration.

La décentralisation y a mis en place des représentants aux différents niveaux territoriaux: régions, préfectures, provinces, communes, communautés urbaines, mais les services extérieurs ne suivent pas le même rythme: « Il faudrait faire en sorte que les administrations déconcentrées soient le plus proche possible des citoyens », déclarait un participant au colloque de Tanger.

- De même, on peut noter un désengagement de l'Etat impuissant ou peu compétent, vers les collectivités locales. D'où l'orientation vers des formes de partenariats salvateurs de la puissance publique. « Le partenariat signifie la collecte et la mise en ressource de toutes les parties pour réaliser un projet qu'une partie isolée ne peut pas réaliser à elle seule », par exemple dans les domaines de l'eau, les constructions scolaires, les équipements des zones industrielles.

Mais, attention, insistent des experts comme Bernard Brun,¹ décentraliser et externaliser ne signifient pas se désengager, voire déléguer. Le processus de mise en partenariat par l'Etat doit en effet aller de pair avec une requalification des agents du service public vers les fonctions du développement territorial. La sous-traitance par exemple ne se réduirait pas à un marché ponctuel, mais aurait pour finalité de générer une véritable dynamique de développement local, sous l'impulsion du secteur public, intégrant des acteurs citoyens.

4-2- Les limites de la décentralisation

L'intérêt de certains travaux, notamment ceux menés par l'association internationale des sociologues de langue française (AISLF),² est de démystifier la décentralisation.

- Un pouvoir? La décentralisation représente-t-elle un véritable déblocage de sociétés ? se demande à cet égard J.Y. Neveu. Elle entérine souvent le sacre des notables et la consolidation du pouvoir des grands élus, maires des plus grandes villes et des

¹ Bernard Brun, dans Actes du colloque de Tanger, op. cit.

² AISLF (Association internationale des sociologues de langue française), Comité de recherche politique locale, La décentralisation, une évaluation sociologique. Textes rassemblés par Monique Hirschorm, Laboratoire des collectivités locales, Université d'Orléans, 1992.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

présidents des conseils régionaux et départementaux. « Ces grands élus sont également des grands féodaux, qui règnent sans partage sur le fief et exigent d'autres élus, détenteurs de fiefs considérant allégeance et soumission ». ¹

En ce sens, la décentralisation non maîtrisée par les acteurs locaux de terrain peut s'imposer comme une « restructuration hégémonique », au risque d'enfermer les réponses possibles aux besoins sociaux dans les limites étroites des ressources locales. ²

- Un désengagement? D'autre part, la décentralisation peut être perçue comme un dispositif technique de dessaisissement de la part des centres de décisions, des tâches nerveuses et lourdes. D'où de nombreuses résistances de la part des agents sociaux sur le terrain. ³ C'est au niveau central que s'est affirmée une certaine conception idéale de la décentralisation, tandis qu'au niveau local, s'exprime une tendance à se voir dessaisi des tâches et des responsabilités assignées par le pouvoir central. Elle est de même parfois perçue comme une manière de surcharger les collectivités locales de coûts et de tâches qui viennent grever non seulement leur budget, mais aussi leur disponibilité et leur temps.

- La proportionnalité des pouvoirs. Se pose de même la question des relations de pouvoir entre les maillons de la décision du local face aux normes nationales. ⁴ Cela interroge les pouvoirs réels conférés à chaque communauté et la proportionnalité des compétences et du niveau d'intervention d'une autorité d'essence locale, représentative de la liberté de l'acteur individuel, face au pouvoir politique. Par exemple, en matière de formation, la région peut détenir une forte compétence sur la politique de formation professionnelle et d'apprentissage, qui devra composer avec la subsidiarité du rôle de l'Etat qui, bien que modifié, ne demeurera pas sans impact. Une série de transactions s'instaure alors entre les collectivités locales, l'Etat et les

¹ Communication de J.Y. Neveu, Ibid,p.23.

² Communication de E. Prétéceille, Ibid,p.65.

³ Communication de Duharte et Rodriguez, Ibid,p.44.

⁴ Communication de Bernard Poche, Ibid,p.102.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

porteurs de projets, par le biais des notables locaux qui ont souvent su intégrer les contraintes de la logique centralisatrice et relayer les politiques étatiques.¹

• Les techniciens face aux politiques. Sur ce sujet, les sociologues de l'AISLF notent une dichotomie dans les processus de décision locale entre le savoir des techniciens et le pouvoir des élus: « c'est le cas de la discrimination des compétences propres aux élus, aux notables locaux et aux techniciens. Chacun de ces groupes d'agents, pouvant se référer à des légitimités diverses, fait jouer la tension entre le pouvoir et le savoir ».² Une confrontation s'effectue alors sur la scène locale entre un savoir technique professionnel complexe et une investiture sanctionnée par voie électorale, structurée par un savoir intuitif nourri aux cours des années par la fréquentation d'un territoire.

Section 03 : Le développement local comme alternative à la mondialisation

L'idée de territoire a été remise à la mode paradoxalement par la mondialisation des échanges qui érige la qualité du territoire en l'un des éléments majeurs de la compétitivité des unités de production. Le développement local demeure une alternative à la mondialisation dans la mesure où il vise la redynamisation de bassins pour la création d'emplois locaux.³

Certains de ces projets peuvent être sectoriels, par exemple les projets d'irrigation dans le domaine de l'eau ou les projets d'électrification, mais dans tous les cas leur dénominateur commun demeure l'inscription territoriale. Ces expériences, toutefois – et c'est là l'une des conditions de leur réussite – ne visent pas à la fermeture du pays sur lui-même. Bien plus, initiées par des coopérations internationales, elles s'inscrivent dans un développement ouvert sur l'extérieur et, à terme, sur un transfert des compétences.

¹ Communication de M.Blanc et J.Vautrin. Ibid,p.55.

² Communication de M.Blanc et J.Vautrin. Ibid,p.58.

³ En témoignent le projet BIT-Royaume du Maroc sur la promotion de la MPE dans les provinces de Settat et El Jadida, ainsi que d'autres programmes, notamment celui initié par l'AFPA et l'OFPPT sur trois bassins d'emplois au Maroc: Safi, Kourigba et Fez.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

1- Développement local et coopération internationale

Les ministères des Affaires étrangères et de la Coopération de nombreux pays européens¹ construisent leur politique sur une rationalisation et une adaptation de leur offre aux besoins de leurs partenaires. On constate donc, dans le domaine de la coopération, une limitation des approches sectorielles au profit d'une approche territoriale citée comme l'incontournable caution d'un développement durable qui ne dissocierait pas le rural de l'urbain. Les travaux de Gérard Barthélemy sur l'artisanat appuient précisément cette thèse de la complémentarité villes/campagnes assurée par un développement et une diffusion de la production locale.

Du côté du développement rural, la coopération française précise les limites d'une coopération exclusivement agricole du monde rural qui privilégierait l'approche sectorielle par filières: « Le développement rural est ainsi réduit à sa composante agricole au détriment des préoccupations d'aménagement du territoire. Cette approche ne prend pas suffisamment en compte la relation étroite qu'entretiennent les territoires ruraux avec les agglomérations urbaines dont ils dépendent ». En ce sens, et c'est une caractéristique internationale, la coopération s'engage désormais dans une approche globale et intégrée des différents problèmes posés localement aux acteurs : logement, développement économique, transport, environnement culturel, etc.

Toutefois, eu égard au concept de développement local, l'internationalisation ne revêt pas le même sens que la mondialisation. Les deux termes doivent être distingués. Si l'internationalisation correspond à l'échange strict de biens et de services, matérialisée dans les actions de coopération, la mondialisation se construit de façon plus complexe par la création d'un ensemble d'investissements reliés, de liens de filiarisation, de transferts technologiques et de réseaux d'information. La globalisation ne marque pas seulement l'échange des compétences, mais leur intrication.

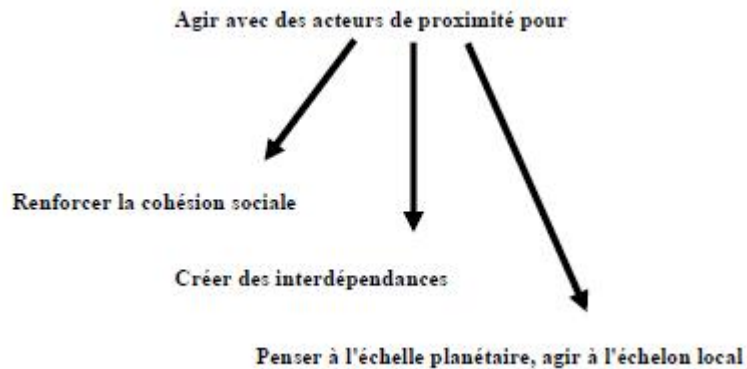
La coopération internationale s'exerce sur le terrain autour d'acteurs de proximité et a pour but de penser à l'échelle planétaire en renforçant la cohésion sociale et en

¹ Assises de la coopération pour le développement local et régional en Méditerranée, DATAR, ministère de l'Aménagement du territoire. Institut d'études et de recherches, Europe Méditerranée, IEREM, Paris, février 1999.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

créant des interdépendances à l'échelon local. Elle se construit ainsi comme une force d'arbitrage et d'interpellation territoriale:

Schema II-01 : Développement local et coopération internationale



Source : Assises de la coopération pour le développement local et régional en Méditerranée, DATAR, ministère de l'Aménagement du territoire. Institut d'études et de recherches, Europe Méditerranée, IEREM, Paris, février 1999,p.44.

2- La mondialisation pour créer des interdépendances et renforcer la cohésion sociale

La mondialisation induit des effets d'interpellation des populations, qui les conduit non seulement à coopérer, mais plus encore à s'ajuster en déployant leurs propres ressources internes. Les coopérations internationales deviennent le plus souvent une force d'interpellation des acteurs de proximité, des cadres jusqu'aux agents de terrain. Ainsi, le développement local ne se réduit plus à la stricte solidarité territoriale, mais implique dialogue et négociation entre les représentants des territoires et tous les niveaux d'intervention publique.

« Dans le contexte d'une mondialisation économique, politique et culturelle qui manque de régulation, autre que financière et tend à niveler les différences, à déstructurer les identités, à ignorer les lieux d'arbitrage intermédiaire, le développement local prend tout son sens. Ni construction idéologique d'un système alternatif, ni repli frileux sur des territoires étriqués, il est lieu d'articulation entre des approches sectorielles où apparaissent les interdépendances et où des solutions peuvent être trouvées au plus près des acteurs concernés ».¹ C'est en ce sens que

¹ Michel Dinet, Union Nationale des acteurs et structures de développement local (France), « Pour une mondialisation de la fraternité. Fondements et axes des coopérations internationales » dans Economie et humanisme, op. cit,p.65.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

l'institut de Formation en Développement Economique Communautaire (Québec) conclut à un arrimage local-mondial entre l'action locale et la vision planétaire du développement, au travers par exemple et entre autres, de l'accueil et de l'intégration des immigrants.

Ainsi, le bon usage de la mondialisation ne doit pas éloigner les acteurs ou les atomiser, mais contribuer à les rapprocher. John Naisbitt¹ évoque à cet égard le « paradoxe global »: « plus l'économie mondiale est importante, plus les petits acteurs sont puissants », ou encore « plus nous devenons universels, plus nous agissons de manière tribale ». Mais ne nous trompons pas : le développement local ainsi promu n'est pas pour autant un « développement local ». ² Il est plutôt un axe opératoire, sorte de « boîte noire », instrument de connexion, lieu d'articulation entre des approches sectorielles et leurs interdépendances, et où des solutions peuvent être trouvées au plus près des acteurs concernés.

La mondialisation interpelle en ce sens les responsables de l'action publique et les acteurs économiques pour s'enraciner davantage dans des structures économiques et sociales de proximité, observe Sergio Arzeni de l'OCDE, dans une étude parue en 1996.³ Ce paradoxe se trouve bien résumé par l'auteur dans la maxime: « penser à l'échelle planétaire, agir à l'échelon local ». ⁴ Et celui-ci de poursuivre, convaincu « qu'il faut rechercher des réponses territorialisées pour faire face au changement ». Autrement dit, à problèmes globaux, réponses locales.

3- La mondialisation, pour un développement local exogène

Comme le commente la revue Economie et Humanisme, « en amont comme en aval, les économies locales sont liées souvent aux contextes nationaux, régionaux et même à 'l'économie monde' ». Les approvisionnements, les débouchés, les localisations et même les délocalisations sont souvent tenus par des décideurs professionnellement extérieurs au local.

¹ John Naisbitt, "Global paradox", London, Nicolas Brealey publishing, 1994. Thierry Gaudin avait de même évoqué ce paradoxe.

² Henri Jacot, « Du bon usage du développement local », dans Economie et humanisme, op. cit.

³ « Réseaux d'entreprises et développement local », OCDE, 1996.

⁴ Synthèse OCDE, Développement local et création d'emplois, Paris, février 2000.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

Nous avons bien montré à cet égard, dans l'industrie textile de l'Aube, autour de la région de Troyes, le développement d'une nouvelle catégorie d'entrepreneurs tournés sur l'extérieur, qui oeuvrent pour la région.¹ Les règles du jeu économique peuvent échapper, dans certaines situations – comme par exemple lors de reconversions industrielles – aux acteurs locaux, dont la marge de manoeuvre peut se réduire au « marketing territorial ». Tous les acteurs locaux sont ainsi conduits à changer d'échelles territoriales et à « participer à des sphères emboîtées jusqu'à englober la mondialisation ». Nous nous situons alors dans un tissu économique de plus en plus fractionné et interdépendant au coeur de ce que Pierre Veltz nomme une « économie d'archipel ».²

Comme l'a bien montré Michael Piore, les modèles de pensée sur la réconciliation du développement économique et de la cohésion sociale étaient jusqu'à présent centrés sur la firme industrielle coïncidant parfois avec la stratégie de l'Etat nation. La marge de manoeuvre s'est désormais élargie et la cohésion sociale ne s'effectue plus au niveau de la firme ou de l'industrie. De par l'effet de la globalisation, les grandes firmes, voire les PME³, se trouvent délocalisées et de moins en moins attachées à un lieu. Par exemple, face à l'ancien district comme concentration, on peut aujourd'hui opposer des districts délocalisés et exogènes, voire virtuels: « New information and communication technologies create a potential for virtual districts, and that potential is just beginning to be exploited » (Piore).

4- Les dimensions européennes du développement local

4-1- Les variations sociétales

Le développement européen, comme préalable et partie prenante de la mondialisation, est considéré par de nombreuses études, comme un laboratoire d'innovations du développement local. Deux pays retiennent particulièrement leur attention: l'Italie des districts et la Belgique qui ont adopté « une politique résolument

¹ P.N. Denieuil; M. Uhalde, « Les logiques économiques et culturelles du développement. Le cas de la sous traitance dans un système industriel localisé », dans Sociétés contemporaines, CNRS, Paris, 1994.

² P.Veltz, Mondialisation, villes et territoires. PUF collection, Economies en liberté. Paris, 1996.

³ Ganne, 1999

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

offensive de développement local, qui s'appuie sur la promotion des secteurs en croissance, plutôt que sur le traitement des entreprises en difficultés ».¹

Les auteurs du dossier « Développement local » de la revue Développement et Emploi montrent qu'en dépit d'une assimilation quasi-constante du développement local à la lutte contre le chômage, les politiques de promotion des petites entreprises par le développement du territoire varient fortement en fonction des objectifs et de la philosophie des états en la matière. « Le Danemark, par exemple, s'appuie sur la notion de bien être (welfare). Dans d'autres pays, comme la Grande-Bretagne, perdure l'idée de cohésion; on parle, non pas de développement local mais de « community development ». La nuance n'est pas sans importance: elle recèle une dimension humaine, peut-être parce qu'avant d'être économiques, les pratiques de développement étaient sociales, alors que l'appellation développement économique local fait d'abord référence à un territoire. Ce n'est pas simplement un débat de mots, c'est aussi une conception du développement local, leçon tirée de son histoire qui fait l'originalité de la Grande-Bretagne ».²

La référence à la notion de « local » n'est pas sans ambiguïté. Le niveau dit « local » renvoie en Europe à une grande diversité de découpages administratifs: régions, landers, generalitats, provinces, villes, municipalités. La question du territoire ne revêtira pas le même sens dans le contexte de la décentralisation française, du régionalisme italien, du fédéralisme belge ou du « local government » de la Grande Bretagne. Cette diversité s'accompagne d'une grande variété des rôles et des pouvoirs des autorités locales. A titre d'exemple et pour sa part, l'Espagne est en quête d'autonomisation en s'appuyant sur la remontée des revendications politiques, et l'Allemagne s'illustre depuis 1988 dans l'activisme de ses landers pour contrebalancer à la fois la restructuration à l'oeuvre depuis 1967 au profit du bund et la concurrence des politiques communautaires.³

¹ Entreprise et développement économique local en Europe. L'Europe du développement économique et local, diversité et convergence par Loïc O. Murphy et Dominique Thierry, Développement et emploi, n°14, mars 1998,p.44.

² Entreprise et développement économique local en Europe. L'Europe du développement économique et local, diversité et convergence par Loïc O. Murphy et Dominique Thierry, Développement et emploi, n°14, mars 1998,p.40.

³ L'intégration européenne des collectivités locales, comité des régions, Institut de la décentralisation, Paris, 1995.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

4-2- L'aide publique en Europe, médiatrice entre grandes et petites entreprises

Cependant, bien que s'intégrant dans ces espaces définis par les législateurs, les politiques locales sont de plus en plus mises en oeuvre au niveau du bassin d'emploi. Celles-ci sont de fait déterminées par la zone d'influence d'une grande entreprise. Dans les pays européens, les aides publiques aux PME sont maniées avec d'autant plus de précaution que leur risque est de mettre en concurrence les grandes entreprises avec les petites et moyennes entreprises. Dans certains pays, des efforts sont faits pour éviter cet écueil et favoriser la mise en relation des deux univers. La clef de la réussite belge pourrait en ce sens résider dans le parrainage entre grandes entreprises et PME. Tel est, par exemple, le cas du programme Plato, développé dans la région flamande de la Campine, dont le principe est de donner l'occasion aux PME-PMI locales de profiter de l'expérience et des compétences des grandes entreprises pour assurer le développement.¹

Autant que les autres structures locales de développement, les partenariats italiens, britanniques et belges s'appuient sur l'aide publique. « Toutefois, ils ne considèrent celle-ci que comme un levier du politique qui vise à encourager les réseaux plutôt que les entreprises individuellement ».² On retiendra là l'idée force que l'aide publique peut servir à encourager les réseaux, donc le collectif, beaucoup plus que telle ou telle entreprise individuelle. Cette relation établie entre grande entreprise et PME est bien sûr plus structurée dans les pays d'Europe du Nord, emprunts d'une forte tradition industrielle, que dans ceux du Sud.

Enfin, les politiques locales de développement économique varient lorsqu'elles sont impulsées par les autorités publiques ou par les institutions privées:

- dans le premier cas, les risques de dérive sont la mise en oeuvre d'une politique dogmatique, de longs débats parlementaires, une perspective macro- économique gouvernée par une autorité centrale, une bureaucratie, un financement par l'impôt.

¹ Murphy et Thierry, op. cit., p.57.

² Murphy et Thierry, op. cit., p.59.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

- Dans le second cas, les commentateurs mentionnent plutôt un idéalisme pragmatique, des initiatives stratégiques du monde des affaires locales, des micro perspectives émanant d'expertises locales et pointues, de financements privés.

La nature des actions de formation pour les entreprises découle généralement de ces orientations. En Grande-Bretagne, la formation est fortement institutionnalisée, tandis qu'en Autriche elle est associée très étroitement à la vie de l'entreprise à travers les fondations. Les Pays Bas, pour leur part, se caractérisent par un travail de recherche sur l'évolution des métiers permettant de déterminer des axes de formation. Au Danemark ou en Suède, où l'Etat est le garant d'une certaine idée de la société et de la responsabilité de la collectivité envers les citoyens, la formation continue est une donnée culturelle ancrée dans les relations de travail.¹

4-3- L'importance du niveau sub-étatique européen

L'évocation du développement économique local pose la question du rôle de l'Etat. Partout celui-ci est présent. Néanmoins son intervention parfois autoritaire ne signifie pas qu'il « fasse » lui-même au sens de la tradition jacobine française. L'exemple anglais est, à cet égard, intéressant: l'Etat finance, confie des missions d'intérêt général à des agents, privés ou mixtes. Bien plus, l'obligation de résultats à laquelle les structures et acteurs français répugnent fondamentalement, assure en Grande-Bretagne, de facto, la pérennisation des structures dédiées au développement économique local.

En prévoyant la création d'un organe représentant les régions, le traité d'union européenne n'a pas seulement consacré l'importance croissante du niveau sub-étatique dans la mise en oeuvre des politiques communautaires, mais à répondu à leur demande de reconnaissance du poids qui est le leur, de la part des membres de la communauté. La relativisation de la référence étatique, par exemple relayée par les coopérations transfrontalières, illustre cette Europe des régions dynamisées dans un mouvement de réévaluation permanente des collectivités locales.

¹ Murphy et Thierry, op. cit, p.62

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

Section 04 : développement régional & développement local

1- le développement régional a l'heure du développement local

Le développement régional est une pratique relativement récente, née dans les pays occidentaux à la faveur de la relance économique qui a succédé à la grande crise des années 1930. L'idée centrale était la correction, par des interventions gouvernementales appropriées, des effets spatiaux d'une croissance économique qui, si elle était encourageante au point de vue tant de l'économie nationale que des conditions de vie de tous les citoyens, se diffusait inégalement dans les diverses entités soucier spatiales. De fait, malgré des analyses divergentes des causes de cet inégal développement, il s'est établi un large consensus sur la nécessité de mettre en place des politiques de développement régional comportant des interventions sur l'aménagement du territoire et visant la réduction des disparités régionales.

Dans cet point, nous allons tenter de faire état de ce « temps des incertitudes », lié à des interrogations qui sont en partie suscitées par la montée d'une nouvelle perspective, celle du développement local. D'abord, nous ferons un rappel des principales approches de développement régional expérimentées au Canada et au Québec, pour montrer comment elles n'ont pas donné les résultats escomptés; les pratiques alternatives en ont tiré une certaine crédibilité, notamment celles qui en appellent à la notion floue de développement local pour se définir. Dans un second temps, après l'avoir examiné sous l'angle de sa mise en pratique, nous analyserons le développement régional au point de vue des théories. Nous nous intéresserons essentiellement à la science régionale, en essayant de montrer ses limites et les critiques qui lui ont été faites; celles-ci, en partie dirigées contre une science régionale « bien pensante », ne sont elles-mêmes pas exemptes de faiblesses. Le constat que, de tous côtés, on chercherait en vain un éclairage théorique réconfortant éclaire le choix de notre sous-titre, «le temps des incertitudes -».¹

¹ Canadian Journal of Regional Science , Revue canadienne des sciences régionales, XII:1 ,SpringlPrintemps ,1989,p. 9-24.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

2- Le développement régional à l'épreuve de la pratique

Pendant longtemps, développement régional a été synonyme de réduction des disparités régionales; celles-ci pouvaient, grâce au raffinement des appareils statistiques nationaux, être mesurées à partir d'une série d'indicateurs socio-économiques relatifs aux caractéristiques individuelles, qui permettaient d'établir des taux de scolarisation, d'emploi, de revenu, etc. Il était entendu que l'objectif du développement régional devait être l'« égalisation des chances -individuelles, de sorte que tout citoyen, peu importe son lieu de résidence dans l'espace national, puisse accéder à la scolarisation, au travail et au niveau de vie autorisés par la richesse collective.

Au Québec, la lutte contre les disparités régionales est apparue avec les grandes expériences de planification du développement des régions périphériques, au début des années 1960. Il s'agit d'une histoire maintenant bien connue, et nous n'en rappellerons ici que les points saillants, pour illustrer notre interprétation de cette histoire, qui est celle de l'essoufflement des théories autant que des pratiques de développement régional (on peut même se demander si les unes et les autres ont encore une réalité aujourd'hui). C'est avec la loi ARDA, votée par le Parlement fédéral et autorisant la signature d'ententes fédérales-provinciales, qu'est née l'expérience de développement régional la plus importante et la plus significative au Québec. Il s'agit aussi de la première expérience étatique de planification de l'aménagement régional; elle a donné lieu aux études du BAEQ (Bureau d'aménagement de l'Est du Québec) et à la confection d'un plan de développement de l'Est du Québec. Évidemment, on connaît la suite; la mise en oeuvre du plan ne fut pas à la hauteur des attentes qu'il avait suscitées. Par ailleurs, l'expérience a engendré un nombre incalculable d'études, de recherches, de thèses et de publications vouées à l'analyse de ce qui était considéré à la fois comme un échec et comme un succès, dans la mesure où la déception avait provoqué une prise de conscience parmi les citoyens des régions marginales visées, et ainsi donné lieu à diverses tentatives puisant à

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

d'autres sources d'inspiration: le modèle de développement auto-centré, et ce qu'on appelle aujourd'hui le développement local.

Après un quart de siècle d'expérimentation de divers programmes de développement régional, l'heure des bilans a sonné. Il me semble évident que la période actuelle signe la fin d'un impossible rêve, le rêve technocratique de réduction des disparités régionales. Malgré les milliards de dollars dépensés au titre du développement régional au Canada, et malgré la création de diverses instances administratives allant du ministère de l'Expansion économique (ou industrielle) régionale à des organismes gouvernementaux comme l'Office de planification et de développement du Québec, ces fameuses disparités régionales ne semblent pas vouloir se résorber.

Dans une étude récente¹ portant sur l'évaluation des politiques et programmes fédéraux de développement régional, on concluait que malgré les efforts déployés depuis 20 ans, les inégalités de développement entre les régions canadiennes n'avaient presque pas changé. La politique canadienne visait au départ à assurer la prestation de services comparables partout au Canada, à mieux répartir les revenus et les emplois parmi les régions, en somme à réduire les disparités socio-économiques. Les mesures utilisées furent de favoriser les transferts fiscaux vers les provinces et les transferts aux individus sous forme de prestations. Ces mesures, avec le recul, sont jugées inefficaces et insuffisantes parce qu'elles s'attaquent aux effets des disparités plutôt qu'aux causes, parce qu'elles sont souvent de courtes durées alors qu'elles devraient porter sur de longues périodes et qu'elles augmentent artificiellement le niveau des revenus.

De fait, dans les régions en difficulté, les taux de chômage sont, en gros, restés le double de ceux des régions centrales; et il en est de même pour plusieurs autres indicateurs qui ne manifestent pas d'amélioration sensible. Une conclusion peut alors s'imposer, à savoir que ces budgets et ces investissements n'ont produit aucun résultat tangible et qu'il vaudrait mieux les consacrer à d'autres mandats des gouvernements. Une telle attitude est séduisante dans la conjoncture actuelle, où l'on

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

assiste au rétrécissement du caractère interventionniste des États et à l'abandon de la régulation socio-économique au dynamisme des forces du marché. Selon certains observateurs, c'est ce qu'indique l'évolution de la gestion politique (le démantèlement de certains ministères voués spécifiquement au développement régional). Pour d'autres, il ne faudrait pas se laisser impressionner par les sommes dépensées au Canada au titre du développement régional car, rapportées aux budgets totaux des gouvernements, elles n'en représentent qu'une proportion modeste, de l'ordre de 3 % durant les meilleures années. Aussi, malgré le discours étatique et les programmes annoncés à grands renforts de publicité, on est en droit de penser que le développement régional, entendu au sens de lutte contre les disparités régionales, n'a jamais été l'objet d'une véritable préoccupation de la part des gouvernements fédéraux et provinciaux; les mesures prises exprimeraient tout au plus une velléité d'intervention, visant à faire taire les hérauts de la revendication régionaliste et à légitimer l'ordre social institué, tâche essentielle de tout appareil étatique. À notre avis, un tel diagnostic est dangereux car il faut plutôt s'interroger sur ce que serait la situation actuelle si ces programmes n'avaient pas été mis en oeuvre. Même si les sommes investies sont marginales par rapport aux budgets globaux des gouvernements, à l'échelle des régions, elles sont importantes. Elles auront permis de doter plusieurs régions en difficulté d'un ensemble d'infrastructures routes, écoles, hôpitaux -qui ont sensiblement amélioré la qualité de vie des citoyens. L'existence est devenue tellement plus agréable dans ces régions que malgré le ralentissement de la croissance économique, grâce à l'universalité de programmes sociaux comme l'assurance chômage, on a assisté à une baisse sensible de l'exode traditionnel vers les grands centres urbains et même à une légère croissance de la population dans plusieurs municipalités rurales. L'universalité des programmes alimente d'ailleurs un débat intéressant: selon une certaine vision des choses, ils coûtent cher, font obstacle à la reprise (en freinant la mobilité de la main-d'oeuvre) et compromettent la sortie de la crise économique que l'on attend de tous côtés. Ce point de vue caractérise justement un large courant de pensée, présent parmi les

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

savoirs qui ont été développés pour répondre à la préoccupation étatique en faveur du développement régional, soit la théorie du développement polarisé. En effet, affirme Savoie (1986), au dire même de nos meilleurs spécialistes des sciences régionales, la seule véritable théorie du développement régional, fondement de la plupart des programmes expérimentés au Canada, est celle qui prône la création de pôles de développement régional. Son postulat est simple et repose sur une lecture empirique de la propagation spatiale du développement, lequel opérerait par la constitution de centres urbains dynamiques rediffusant l'activité économique et la croissance dans leur aire d'influence. L'échec des programmes de développement régional, aujourd'hui reconnu par ceux-là même qui les ont mis en oeuvre, devrait permettre de poser un certain nombre de questions sur la validité de cette approche théorique. C'est probablement un truisme de dire que le développement n'est pas nécessairement transférable; aussi, l'identification des facteurs qui ont suscité le développement à un endroit ne permet pas de définir les éléments d'un programme qui pourrait être appliqué ailleurs, dans un lieu où l'on juge qu'un tel développement serait également souhaitable. On le sait bien, le développement, dans son essence même, induit des disparités socio-spatiales et le développement de certaines régions est à la mesure du sous-développement de certaines autres. Malheureusement, le schéma classique du développement économique de Rostow, s'il constitue une analyse incontestable basée sur l'observation du processus de développement, ne semble pas pouvoir être appliqué partout, en particulier dans les régions qui apparaissent comme relativement marginalisées dans le processus de croissance économique.

La période actuelle est donc un temps des incertitudes² : après la dissolution des espoirs mis dans les grands programmes étatiques de développement régional et devant la difficulté d'instituer des pratiques alternatives, il importe de s'interroger sur les interventions en faveur du développement régional et sur les théories sous-jacentes. Par ailleurs, face à l'échec de ces théories et des modèles d'intervention qu'elles ont suscités, on attend encore des résultats concrets des nouvelles approches

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

plus ou moins contestataires -développement ascendant, ou « bottom-up» -, qui doivent réussir là où les approches « topdown» ont lamentablement échoué; globalement, toutes les théories qui se cristallisent de nos jours autour de la notion de développement local alimentent certains espoirs.

3- Le développement régional à l'épreuve des théories

Le développement régional n'est pas seulement une pratique; des savoirs se sont constitués et visent justement cette pratique ou cette réalité comme objet de connaissance. Comme on l'a vu plus haut, les pratiques de développement régional, surtout dans l'expérience canadienne, ont pris appui sur des présupposés théoriques. Nous pouvons maintenant faire le tour des approches théoriques, d'abord celle des sciences régionales, et dans un second temps celles qui se définissent elles-mêmes comme des théories critiques ou alternatives.

Sur les sciences régionales

Les sciences régionales se sont constituées au moment même où les gouvernements occidentaux prenaient conscience des disparités régionales de développement de leur espace national; d'une certaine manière, on peut soutenir que le développement de ce nouveau savoir a été à la mesure de cette nouvelle demande sociale. La science régionale, dont la naissance repose sur l'oeuvre de Walter Isard (1956,1960), prend appui sur deux disciplines, la géographie et la science économique; il s'agit donc d'un mélange de géographie économique et d'économie régionale. Au cours de sa première phase de constitution, durant les années 1950, elle sera orientée vers la mise au point de modèles macroéconomiques de mesure des échanges régionaux et puisera l'essentiel de sa méthodologie dans les sciences économiques. Devant répondre à des problèmes concrets de planification et d'aménagement régional, elle s'institutionnalisera au plan universitaire par un élargissement des études urbaines; en Angleterre, on verra ainsi des départements d'"urban planning» devenir départements d'"urban and regional planning ».

Les bases théoriques de la science régionale se retrouvent dans les théories de la localisation des activités économiques, qui prennent appui sur les travaux relatifs à la

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

diffusion spatiale du développement accomplis par les Allemands Christaller, Lüscher, Predöhl et von Thünen. En français, on note la remarquable contribution de l'économiste François Perroux. Dans l'ensemble, on trouve une constante dans le discours de la science régionale: la théorie des « pôles de développement », selon laquelle le développement économique se diffuse à partir de centres urbains qui exercent des effets d'entraînement sur leurs aires spatiales d'influence; de là se développent un certain nombre de variantes, dont celle du développement sectoriel, car lorsque le développement se diffuse le petit centre urbain doit se spécialiser dans une activité économique principale pour laquelle il possède des avantages comparatifs au sein de la dynamique interrégionale.

Si on peut distinguer un certain nombre de périodes dans le développement de cette discipline¹, qui correspondent en gros à l'élaboration de modèles macro-économiques interrégionaux, de modèles micro-économiques des systèmes régionaux et de modèles de prise de décision dans le processus de planification, dans l'ensemble, il nous semble qu'il s'agit d'un savoir proche de la science appliquée, qui a été fort soucieux de répondre aux demandes de pouvoirs publics désireux d'intervenir dans la dynamique d'un développement régional différencié et inégal.

Comme tout nouveau savoir, les sciences régionales se sont périodiquement remises en question. Pour sa part, Antoni Kuklinski, économiste polonais que l'on peut associer au développement même de la discipline³, a identifié dans un écrit récent un certain nombre de problèmes qui empêchent, selon lui, la consolidation des sciences régionales comme discipline scientifique pleinement reconnue. Il signale le manque d'intérêt des sciences régionales pour les questions concrètes, au profit de recherches à caractère trop généraliste. Si cette observation nous semble, personnellement, contraire à la pratique de la science régionale, l'échec des sciences régionales dans les pays en voie de développement nous semble tout à fait évident, de même que les déficiences de l'approche individualiste, qui laisse les facteurs sociaux dans l'ombre lorsqu'il s'agit d'expliquer l'évolution des économies régionales, et le

¹ Kolossov, op cit, p.145.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

manque d'attitude critique au sein de la discipline, qui fait qu'il n'y a pas de véritable évaluation des diverses contributions par les pairs.

À notre avis, s'il ne faut pas mésestimer les problèmes identifiés par le professeur Kuklinski, les difficultés actuelles des sciences régionales tiennent surtout aux liens entre la science régionale et le pouvoir politique, au fait que la discipline reprenne à son compte une certaine manière de voir les problèmes régionaux et de les solutionner qui a été celle des gouvernements occidentaux durant les deux ou trois dernières décennies. Ainsi, les sciences régionales, en se posant comme savoir capable de répondre aux nouvelles demandes sociales liées à la planification étatique du développement régional, ont pu bénéficier d'importants contrats de recherche. Originellement destinés à lutter contre la pauvreté des campagnes puis contre les disparités régionales, les programmes ont été progressivement détournés de cette préoccupation première pour le milieu rural et la ferme familiale, et axés sur l'urbanisation et l'industrialisation (...) Cette réorientation a été fortement influencée par les postulats et principes des sciences régionales naissantes. Leur approche, fondée sur l'analyse de la localisation des activités, accordait un rôle clef à la mobilité du capital, qui devait contribuer à diriger les flux de main-d'oeuvre vers les régions en expansion, prônait le recours aux incitatifs gouvernementaux pour encourager l'industrie privée à s'établir dans les centres en croissance, et plaçait les villes au coeur de toute stratégie de croissance, de création d'emplois et de développement¹.

Autrement dit, ce qui est en cause ici, c'est une orientation particulière des sciences régionales, leur vision même du développement régional, qui passerait nécessairement par l'industrie, par la ville, par tout ce qui a fait le succès des actuels centres urbains développés; mais on ne se demande pas si ce développement ne serait pas, d'une certaine manière, la conséquence d'un sous-développement qui se fait ailleurs, dans les régions à problèmes pour lesquelles, justement, l'intervention des sciences régionales est sollicitée. Ainsi, il n'y aurait pas de place dans cette science régionale pour penser un développement régional qui serait le fait de régions rurales

¹ Lapping et Fuller, 1985,

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

désireuses de se développer à partir de leur spécificité, pas de place pour penser un véritable développement rural dans le cadre de sociétés globales industrielles et urbaines.

En faisant référence à d'autres auteurs¹, Lapping et Fuller poussent encore plus loin leur critique du fonctionnement de la science régionale dans ses tentatives pour résoudre les problèmes de développement des régions en difficulté au Canada, en parlant d'une sorte de pratique scientifique «technocratique», où la validation des modèles et des théories ne passe plus par la critique épistémologique et encore moins par l'acceptation des populations rurales concernées.

L'importance accordée aux critères économiques et aux objectifs quantitatifs culmina dans la démarche technocratique. (...) Les politiques s'inspiraient largement des théories produites dans les milieux intellectuels et universitaires canadiens. L'abandon de la tradition de l'économie politique, seule particularité sans doute des sciences sociales canadiennes, permit l'avènement d'une classe de conseillers politiques issus de l'université, les technocrates du développement, baptisés «éconocrates» par Self (1976). La tendance fut accentuée par la progression de «l'économie subventionnée ». La légitimité ne venait pas du peuple, mais des bureaucraties et institutions qui avaient autorité sur les régions rurales du Canada. On faisait bon marché de la participation des citoyens au développement rural².

Si on considère l'expérience québécoise, ce sont les populations bénéficiant d'importants programmes de développement régional qui formuleront les contestations les plus vives de ces approches de développement impulsées par la jeune science régionale. Comme l'ont constaté des équipes de chercheurs proches de ces milieux⁶, la recherche d'alternatives aux modèles de développement régional mis en place est d'abord passée par le rejet des modèles qui, aux yeux des ruraux, étaient basés sur le développement urbain et ne pouvaient donc être transférés aux régions rurales³.

¹ Matthews, 1977, op cit, p.145.

² Lapping et Fuller, op, cit, p.45.

³ Lapping et Fuller, op, cit, p.48.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

Dans la mesure où c'est une science régionale relativement triomphaliste qui a inspiré les politiques étatiques depuis vingt ans, l'échec des programmes gouvernementaux porte un dur coup à ses assises théoriques. Elle qui avait des réponses toutes faites se remet en question; il suffit de lire les derniers travaux de John Friedmann, Clyde Weaver et Walter Stühr, de même que l'entrevue récente de Walter Isard dans la *Revue internationale des sciences sociales* (Benko, 1987), pour s'en convaincre. Mais malgré ses difficultés de mise en oeuvre, la théorie des pôles de croissance est loin d'avoir été reléguée au musée des idées. Il me semble qu'elle revient en force ces dernières années, avec les travaux de Jean-Claude Perrin sur le concept de techno-pôles.

Aussi, entre le discours des ruraux des régions marginalisées et celui des spécialistes des sciences régionales, il y a un fossé infranchissable. Leur incompréhension mutuelle tient pour partie au fait que la science régionale propose des solutions qui s'appuient principalement sur la rationalité économique, et qui reviennent à la mode avec l'actuelle philosophie politique. Par exemple, face à l'échec des grands programmes de développement régional au Canada depuis vingt-cinq ans, prévoyant une reprise économique, Artibise (1989) propose de concentrer les ressources de l'État sur le développement d'un réseau de villes moyennes dynamiques. Cela ne veut pas dire qu'il ne se soucie pas des régions rurales en difficulté. Pour lui, ce sont justement les ressources fiscales nouvelles générées par le dynamisme urbain qui vont permettre aux gouvernements de maintenir ou de créer des programmes spéciaux en faveur des régions défavorisées. Mais, on le voit bien, il n'a pas compris que c'est justement ce que refusent les citoyens des régions en difficulté: être traités comme des «assistés». Ces programmes les maintiennent dans la dépendance et entretiennent une attitude fataliste, une mentalité d'assistés peu favorable à l'émergence d'une forme de développement qui les amènerait à mettre leurs talents en valeur et à se réaliser pour le bien de l'ensemble de leur communauté... ce qui est la fin même de tout processus de développement.

Sur les théories critiques

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

Si on assiste à un essoufflement des théories du développement spatialisé sur lesquelles se sont érigées les sciences régionales, on peut pratiquement en dire autant des théories critiques, alternatives ou prétendues telles. Plus soucieuses d'expliquer le sous-développement dont souffrent plusieurs régions des pays occidentaux avancés que le développement régional comme tel, ces théories ont été élaborées dans le sillage d'une science humaine du développement régional prenant appui sur le marxisme et sa version tiers-mondiste. La diffusion de ces analyses critiques est aussi liée, pour le Québec, à l'émergence d'un certain nombre d'équipes de recherche universitaire, souvent installées dans des régions en difficulté. Nous pensons ici au CRIDEQ, de l'Université du Québec à Rimouski, au CRIR, de l'Université du Québec à Chicoutimi, au Groupe de recherche sur la Mauricie, de l'Université du Québec à Trois-Rivières, et à des groupes comme le CREDIN, de l'Université Laval. Ces équipes, marquées par les théories tiers-mondistes, sont en outre influencées par certains travaux historiques sur la formation des sociétés régionales, notamment ceux de Normand Séguin (1977) sur le Saguenay. Ce courant de recherche résulte du mariage entre une demande sociale et un renouveau théorique. La première émane d'un mouvement régionaliste issu non des élites traditionnelles, mais de certaines couches populaires marginalisées et résistant avec bruit à cette marginalisation, qui signifie aussi la fermeture d'établissements humains nouvellement ouverts au peuplement. Le renouveau théorique est venu de l'analyse de la dynamique du capitalisme à l'échelle mondiale, sous l'impulsion des travaux de Samir Amin, d'André Gunder-Frank et de ceux qu'on appelle les «désarrolloïstes» latino-américains, comme Celso Furtado, Rodolpho Stavenhagen, Fernando Cardoso et autres, pratiquement tous issus de l'école de pensée de la CÉPAL, la Commission économique pour l'Amérique latine de l'Unesco, et des travaux que Raul Prebisch y conduisit durant les années 1950.

De fait, les disparités régionales au Canada et au Québec étaient telles qu'elles ont suscité un mouvement régionaliste revigoré par ces «exclus du progrès». Les jeunes universitaires fraîchement débarqués dans ces régions ne demandaient pas mieux

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

que de servir une juste cause et, animés par une vision renouvelée du rôle de l'université dans son milieu, ils se trouvèrent rapidement en équilibre instable entre les exigences de la recherche scientifique et les attirances pour la dissertation idéologique; cet attrait était d'autant plus prégnant que la volonté d'engagement de ces intellectuels pouvait facilement les faire dévier vers un rôle sans doute valorisant au plan personnel mais moins honorable sur le plan scientifique, celui d'idéologues du mouvement social. On allait même jusqu'à rationaliser cette situation «d'intellectuel organique» des classes populaires en parlant d'un juste équilibre des choses, la bourgeoisie ayant depuis longtemps ses propres intellectuels organiques, avec les professions juridiques à leur service.

Le renouveau des études régionales au Québec tient évidemment au grand succès de ces théories tiers-mondistes, qui alimentent un militantisme anti-impérialiste dirigé contre le monde occidental et les grandes puissances hégémoniques, tenues responsables de tous les maux dont souffrent les pays en voie de développement du Tiers Monde. On peut situer dans cette perspective les théories des relations centre-périphérie, les thèses du développement inégal et de l'échange inégal (ainsi que la variante marxiste basée sur la théorie de la valeur et la variante néo-libérale basée sur la dégradation des termes de l'échange dans le commerce international), et les théories de la dépendance et de la marginalisation issues du «désarrolloïsme sud-américain».¹

La théorie des relations de domination centre-périphérie met l'accent sur l'hégémonie politique du centre sur les périphéries, laquelle permet aux relations économiques inégales de se maintenir. Les ressources des périphéries (en force de travail et en matières premières) alimentent un développement qui se fait ailleurs, justement au centre; et la périphérie est doublement pénalisée car, pour son approvisionnement en biens et services, elle reste dépendante du centre, qui lui livre des produits coûteux, ne serait-ce qu'à cause des coûts de transport et du fait qu'il s'agit de produits industriels finis ayant une valeur ajoutée plus grande. Le

¹ Lapping et Fuller, op, cit.p.50-55.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

développement des centres apparaît alors comme corrélatif au sous-développement relatif des régions périphériques.

L'inégalité des rapports centre-périphérie a aussi été étudiée dans le cadre des travaux sur l'échange inégal. Selon l'approche marxiste, la valeur des marchandises étant basée sur le travail vivant, et donc sur le ratio travail vivant-travail mort traduit en capital mobile et en capital fixe, les marchandises produites au centre, qui incorporent davantage de travail vivant, s'échangent contre des marchandises des périphéries qui ont une moindre valeur, étant plutôt des matières premières à peine transformées. D'un autre côté, on a beaucoup analysé la détérioration des termes de l'échange, qui résulte de la croissance plus rapide des prix des produits manufacturés (du centre) que de ceux des matières premières (des périphéries). Les nations du Tiers Monde, en contrôlant des appareils comme le système des Nations Unies, ont pu donner beaucoup d'échos à ces thèses et réclamer ce qu'on appelle un « nouvel ordre économique international. pour briser une « division internationale du travail). qui s'était justement fondée sur ces échanges inégaux.

De cette thèse centrale sont issues une série de théories comme celles de la dépendance, de la marginalisation, du capitalisme périphérique et comprador, de même qu'un ensemble de propositions allant de l'import-substitution, du nationalisme économique et du développement auto-centré jusqu'aux idées de coopération régionale et même de déconnexion du système mondial. À la faveur d'un nationalisme militant, ou de rentes de situation liées par exemple au pétrole, plusieurs pays du Tiers Monde ont tenté de s'engager dans ces voies qui supposaient (selon la théorie des industries industrialisantes) une industrialisation visant non seulement l'industrie légère des biens de consommation courants mais aussi une industrie lourde de biens d'équipement. Souvent basée sur l'extraction de la plus-value du secteur agricole, encore largement dominant dans ces pays, cette industrialisation lourde a été partout un échec, notamment dans des pays qui jouissaient, sous ce rapport, de plusieurs facteurs favorables, comme l'Algérie.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

Plusieurs travaux sur les régions marginales du Québec ont donc émergé des équipes de recherche mentionnées plus haut. D'une certaine manière, les concepts qu'elles ont mis à la mode ont connu beaucoup de succès, comme en témoigne leur généralisation dans le discours des leaders des mouvements sociaux régionalistes et, plus largement, de la classe politique. Ainsi en est-il d'une notion comme celle de «région périphérique », maintenant passée dans le langage courant. Mais, dans l'ensemble, il faut bien admettre qu'il s'agissait d'une transposition relativement servile et faiblement étayée par des études empiriques de théories d'abord conçues pour expliquer les relations internationales et les relations entre les nations riches du centre et les pays du capitalisme périphérique. Et quand on essayait d'aller plus loin, la réalité ne paraissait pas «à la hauteur»... ou encore se présentait comme une vérité qui n'est pas nécessairement bonne à dire.

L'essoufflement de ce courant critique provient de deux sources: des problèmes liés à la plus ou moins grande capacité d'explication et de prédiction des théories en cause et, deuxièmement, de leur impuissance à générer des politiques économiques capables de susciter le développement attendu. Et la remise en cause actuelle des théories tiers-mondistes entraîne, de facto, celle des tentatives de transcription réalisées par des équipes de recherche pour comprendre la dynamique des rapports entre les régions à une échelle infra-ou intra-nationale.

La place nous manque ici pour faire état de l'ensemble des critiques formulées à l'égard de ces courants théoriques; d'ailleurs, il s'agit de débats aujourd'hui assez bien connus. Si on s'en tient à l'expérience québécoise, elle présente quelques bizarreries assez embêtantes pour la transposition intégrale de ces théories; par exemple, on aura noté que souvent les salaires accordés dans les industries extractives des régions périphériques sont notablement plus élevés qu'à Montréal et que, de manière générale, le coût de la vie est plus élevé dans les régions périphériques que dans les régions centrales, contrairement à ce qui se passe dans d'autres sociétés avancées, en Europe par exemple. Et si les moyennes de revenu personnel disponible sont plus basses dans nos régions périphériques, légitimant des politiques de rattrapage, c'est

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

que la structure économique n'y est pas la même, étant donné la présence plus importante de la petite production marchande (en agriculture, dans la pêche et le travail en forêt) et du travail autonome qui y est associé. Mais, en ce qui concerne le travail salarié (lorsque celui-ci existe, car il y a des taux d'activité bas et des taux de chômage élevés), force est de constater que les rémunérations sont identiques (notamment dans le secteur public, fort important dans les périphéries, au point qu'on parle d'une tertiarisation de leur économie) grâce à l'action syndicale, et parfois plus élevées dans les industries extractives, en raison de divers facteurs (éloignement, nécessité d'attirer une main-d'oeuvre relativement qualifiée). Du coup, toutes les théories de l'échange inégal basées sur la théorie marxienne de la valeur sont sujettes à de déchirantes révisions.

D'un autre côté, on sait toute la difficulté de mesurer les échanges économiques interrégionaux ou interindustriels, les flux de biens et services, les entrées et les sorties, de construire le grand tableau à double entrée des échanges interrégionaux. Et dans les tentatives qui vont dans ce sens, on note assez vite que la dépendance économique des régions périphériques n'est pas aussi évidente que celle qui est posée a priori par les diktats de la théorie. S'il est vrai que les matières premières de ce qu'on a justement appelé les «régions-ressources» paraissent susciter un développement dans les régions centrales, par les activités de transformation ou toutes celles qui sont liées à l'existence des sièges sociaux des entreprises, par les activités de recherche développement et par le tertiaire supérieur (services aux entreprises)¹, les investissements faits dans les régions périphériques, surtout ceux qui passent par l'État grâce aux diverses mesures sociales et à la généralisation de certains équipements publics, sont tout aussi énormes. Dans certains cas, tel celui des régions isolées et très faiblement peuplées comme la Basse-Côte-Nord, les dépenses publiques atteignent des niveaux astronomiques si on les calcule per capita. Évidemment, on constate qu'il y a aussi un prix à payer pour l'occupation de certains territoires sur lesquels se fonde la légitimité territoriale de l'État.

¹ Kolossov, op cit, p.75.

Chapitre II : revue de la littérature du développement régional

Conclusion :

Par ailleurs, ces idées de développement auto-centré et endogène, toutes sympathiques qu'elles soient, n'ont pas produit les résultats escomptés. Si elles ont créé un dynamisme et suscité un entrepreneurship régional prometteur, les expérimentations qui en ont résulté ont le plus souvent été des projets fragiles, qui ont survécu le temps des subventions, et ont donc reposé sur une péréquation issue de la volonté politique de rendre les disparités régionales tolérables. De même que le discours anti-impérialiste virulent des gouvernants du Tiers Monde a pu occulter leur propre incurie et l'aberration de leurs politiques, le discours régionaliste, en accusant les gouvernements québécois et canadien ou les grands groupes industriels de tous les maux des régions périphériques, a laissé dans l'ombre un manque de dynamisme économique assorti d'une attitude attentiste face aux pouvoirs publics. L'actuelle remise en question de l'héritage colonial comme facteur ultime de sous-développement et de pillage du Tiers Monde ne pouvait manquer de se répercuter sur un certain discours régionaliste qui s'abreuvait à la même rhétorique.

Mais, la crise économique aidant, les années 1980 auront amorcé un bouleversement profond dans les données de la problématique régionale au Québec, et l'émergence de la notion de "développement local» qui est au coeur de cette nouvelle problématique mérite toute notre attention, car elle implique de nouveaux enjeux qui remettent en question toutes les théories et toutes les pratiques de développement régional, et dessinent les contours d'une nouvelle approche de la réalité régionale.

Chapitre III

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Introduction :

Le territoire se gère comme une entreprise": cette affirmation émise par le responsable du développement rural d'une petite région regroupant un ensemble de communes de Lorraine (France), pourrait servir d'illustration au propos ici développé.

Le cadre de notre réflexion s'énonce ainsi: peut-on appliquer à l'étude des territoires et de leur développement les outils utilisés par l'analyse stratégique des entreprises? .Le domaine de notre analyse est limité aux seuls territoires dont le développement est fondé sur les petites entreprises. Soulignons bien ici le caractère exploratoire d'une telle démarche: elle ne vise à constituer qu'une première approche d'une présentation synthétique de la diversité du développement local appuyé sur les petites firmes.

A cet effet, nous analysons l'articulation entre deux dynamiques, résumée par une question réciproque: la dynamique de la petite entreprise, ou d'ensembles de petites entreprises est-elle susceptible d'induire le développement d'aires territorialisées, et déboucher ainsi sur la construction de territoires?. La dynamique territoriale, portée par les politiques de développement local, peut-elle avoir pour objet les petites unités, et pour objectif l'organisation de leur développement en un système cohérent?

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Section 01 : Les PME : force locale, action mondiale

1- Le concept de PME.

Donner une définition précise et rigoureuse du concept de PME n'est pas une tâche aisée dans la mesure où l'entreprise est une structure complexe et difficilement mesurable. A juste titre, P.A Julien estime que la diversité est une première caractéristique de la réalité économique des PME. Diversité par la dimension mais aussi du marché, du statut juridique et des produits. Le concept de PME n'a donc pas une signification univoque, plus de 50 définitions sont proposées dans les différentes formes de notre législation¹.

Les critères aptes à mesurer la taille d'une entreprise sont assez variés, citons notamment la valeur de la production, le chiffre d'affaire, le total du bilan, les effectifs de personnel occupé, la position sur le marché. La croissance quant à elle est un phénomène encore plus complexe puisque elle dépend de la taille de l'entreprise qui est elle-même un concept difficilement mesurable.

Les critères et les plafonds, varient non seulement d'une législation à une autre, mais également d'un pays à un autre. Dans ce travail, nous avons pris en compte, en tant que définition de la PME, la définition de l'union européenne⁸. La commission a désiré faire preuve de cohérence sans imposer trop de rigidité en recommandant une définition qui prenait en compte les différentes critiques formulées par ses membres.

Cette définition n'est cependant nullement exhaustive² :

- Effectif annuel moyen inférieur à 250 personnes
- Chiffre d'affaires inférieur à 40 millions d'euros
- Total du bilan inférieur à 27 millions d'euros
- L'entreprise doit respecter un critère d'indépendance. Sont considérées comme indépendantes, les entreprises qui ne sont pas détenues à hauteur de 25% ou plus du capital ou du droit de vote par une ou plusieurs grandes entreprises.

¹ Carlier, F., « Réseaux d'entreprises et dynamiques territoriales : une analyse stratégique », Géographie Économie Société, vol. 8, 2006, p. 193-214.

² Anderson, A.R. et S.L. Jack, « The articulation of social capital in entrepreneurial networks: a glue or a lubricant? », Entrepreneurship and Regional Development, vol. 14, no 3, 2002, p.123.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Les critères du personnel et de l'indépendance doivent être respectés dans tous les cas mais la PME européenne peut franchir le plafond lié soit au chiffre d'affaire, soit au total du bilan.

Cette définition est liée essentiellement à des critères de taille assez rigide et ne tient pas compte de l'environnement de l'entreprise, de la taille de son marché. Il existe donc également toute une série de définitions basées sur des caractéristiques qualitatives des PME.

2- L'importance du développement des PME pour l'économie

« Les PME occupent une place particulière dans l'économie belge aussi bien du point de vue quantitatif que qualitatif. D'une part, elles génèrent un volume important de production et d'emplois et d'autre part, elles ont une grande capacité d'innovation et de création. Elles forment un tissu d'entreprise constituant le terreau de la croissance des entreprises de grande dimension. »¹

On peut dire qu'il existe actuellement un consensus autour de l'idée selon laquelle le chômage est le défi majeur auquel doit faire face l'Europe, et la création d'emplois la première des préoccupations économiques. Des divergences demeurent cependant quant aux choix des moyens les plus efficaces pour stimuler la croissance de l'emploi : dérégulation des marchés, ouverture de postes dans le secteur public, baisse du coût du travail, développement de la formation, diminution des indemnités de chômage, ... Toutefois, il est hors de doute, pour chacun, que les PME ont un rôle de premier plan à jouer dans la résolution de la crise actuelle de l'emploi en tant que vecteur de l'innovation. Les PME occupent donc une place dont l'importance est croissante dans les économies, nous en donnons pour preuve la récente création de ministère de la PME en France ainsi que le slogan d'une campagne de Berlusconi en Italie « trois millions de chômeurs, trois millions d'entreprises ».

Les PME ont un rôle socio-économique essentiel. Elles sont en effet une source de

¹ Fauré, Y.-A. et P. Labazée, « Les territoires productifs des agglomérations de PME dans les Suds : modèles et problèmes », *Le territoire est mort, Vive les territoires*, IRD Éditions Paris, 2005, p. 269-294.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

dynamisme et de vitalité nécessaire à notre économie dans un environnement fondé sur la concurrence. Elles surtout, grâce à leur flexibilité sont capables de s'adapter rapidement aux évolutions des marchés de plus en plus fréquentes dans un contexte de mondialisation ainsi qu'aux cycles économiques. Elles ont donc un impact sur la croissance économique, étant donnée leur contribution substantielle à notre production, à nos investissements, et à nos exportations ainsi que leur énorme potentiel d'emplois nouveaux.

Pour illustrer l'impact économique des PME, nous pouvons observer deux tableaux particulièrement significatifs en terme de nombre d'employeurs et de nombres de travailleurs occupés. Ces statistiques proviennent de l'INS et sont établies sur une période de 3 ans. Les entreprises sont classées selon leur taille mesurée en terme de nombre de travailleurs.¹

3- Les atouts spécifiques des PME.

Les PME occupant une place importante dans l'économie belge, Il convient maintenant de mettre en évidence leurs caractéristiques propres, leurs atouts, comparativement aux grandes entreprises.

De nombreuses études ont été réalisées ces dernières années et se sont penchées sur les caractéristiques propres des PME, celles qui les distinguent des grandes entreprises. Ces entreprises à dimension humaine possèderaient toutes les éléments pour s'adapter aux situations de crise : Souplesse, dynamisme, flexibilité. Le phénomène PME constitue donc un enjeu économique et justifie de ce fait les études qui lui sont consacrées.²

- **Le dirigeant.** Il ressort de ces différentes études que les PME sont souvent gérées par un dirigeant qui est également le propriétaire de l'entreprise. Le propriétaire-dirigeant est susceptible d'être d'avantage en contact direct avec les éléments opérationnels de son entreprise. Avec comme conséquence que le chef d'entreprise

¹ Garofoli, G. (1992), « Les systèmes de petite entreprise : un cas paradigmatique de développement endogène », Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique, PUF, Paris, p. 57-80.

² Julien, P.-A., Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance, Presses de l'Université du Québec, Sainte-Foy, 2005, p.205.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

prend toutes les décisions et contrôle tous les départements de l'entreprise, ce qui permet une prise rapide des décisions.

L'entrepreneur, ayant un grand besoin d'accomplissement et de réussite, est motivé, énergique et engagé dans son entreprise ; il est créatif, prend beaucoup d'initiatives et a une grande confiance en lui. D'un autre côté, il est peu porté à déléguer et à consulter. L'entreprise est conçue comme un prolongement de sa personnalité. Ses principales fonctions consistent à s'adapter à son environnement en prévoyant les changements à venir et surtout à prioriser l'action. La personnalité des dirigeants et particulièrement leurs valeurs et attitudes déterminent directement et indirectement le comportement stratégique de leur entreprise : le style de direction, les objectifs poursuivis ou la structure de l'organisation.¹

- **La flexibilité.** Celle-ci peut être opérationnelle, décisionnelle ou stratégique. Grâce à leur petite taille et leur souplesse de fonctionnement, les PME peuvent plus facilement s'adapter, aux caractéristiques de la demande, à la croissance et à la segmentation du marché que les grandes entreprises. Les PME ont également une plus grande motivation à s'adapter. Ne bénéficiant pas de fortes économies d'échelle, les PME ne disposent pas de capacités de production irréversibles et donc connaissent moins de coûts de réorganisation ou de coûts de réorientation (switching costs) importants en cas de changement technologique. Elles s'y adaptent plus facilement. La flexibilité permet en outre aux petites entreprises de répondre à la demande individuelle du consommateur. Ces besoins individuels peuvent être connus grâce à la proximité de certaines PME avec leurs clients.

- **L'interactivité.** La PME négocie avec ses partenaires des relations soutenues, impliquant un échange de vue sur l'étendue, le coût, la nature, la qualité,... de la transaction. Ses partenaires sont des partenaires souvent commerciaux, découlant d'une spécialisation de la PME dans la « chaîne de valeur ». Ces relations permettent une meilleure connaissance des marchés et de la demande. L'interaction peut aussi être observée au niveau des membres de l'entreprise, elle correspond à l'intensité des

¹ Plociniczak, S. , « Création de petites entreprises, réseaux sociaux et capital social local des entrepreneurs : enseignement d'une enquête », *Quatrièmes journées de la proximité*, Marseille, 17-18 juin,2004 ;p.14.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

échanges et au degré de connivence qui s'établit entre ces derniers. L'efficacité et l'efficacité de l'entreprise se voient accrues par une motivation des membres qui se sentent bien dans leur organisation. La «dimension humaine » et l'esprit d'équipe du personnel peuvent leur permettre de s'épanouir et de développer pleinement leur créativité.¹

- **La spécialisation** : Les PME se concentrent sur des créneaux spécifiques du marché grâce à des produits différenciés. Cette différenciation est d'avantage basée sur les avantages compétitifs propres aux PME que sur une diminution des prix. Cette position de niche nécessite, généralement, une bonne compétence technique. La segmentation pointue des marchés ainsi que l'incapacité des PME à être largement représentées sur le marché sont à compter parmi les causes de cette différenciation. Grâce à cette spécialisation, les petites entreprises proposent des produits d'un très haut niveau de qualité.

-**L'absence de planification stratégique** : « La stratégie d'une entreprise est la relation qu'elle détermine entre ses ressources, son environnement interne et externe et ses objectifs. Elle a pour but d'assurer ou d'améliorer sa rentabilité à long terme en maintenant ou en créant des avantages concurrentiels durables »¹⁹. La planification stratégique vise à formuler et à mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise. Le cadre stratégique de la PME est un cadre de réaction et d'adaptation à l'environnement. La stratégie repose sur la perception des changements à venir pour un horizon de planification généralement court (moins de 2 ans). La stratégie est le plus souvent intuitive, opportuniste, active et est réalisée par étapes. Elle met en valeur le caractère de l'entrepreneur ainsi que la flexibilité de la PME. Une autre particularité de la planification stratégique est qu'elle est de nature incrémentale et qu'elle est tributaire des visions du propriétaire-dirigeant.

Une des faiblesses des PME réside cependant dans ce manque de planification stratégique. Les difficultés liées à l'accès aux instruments, à leur mise en œuvre

¹ Plociniczak, S. , « Création de petites entreprises, réseaux sociaux et capital social local des entrepreneurs : enseignement d'une enquête », *Quatrièmes journées de la proximité*, Marseille, 17-18 juin,2004 ;p.16.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

(manque de temps, techniques insuffisantes) et aux caractéristiques internes de l'entreprise (manque de compétences des collaborateurs, petite taille) ainsi qu'un manque de confiance dans la planification stratégique elle-même sont parmi les raisons principales de cette absence de planification.¹

- **L'innovation** : Les PME disposent d'un esprit d'entreprise favorable aux changements techniques et à l'innovation. L'innovation a plusieurs facettes : nouveaux produits, marchés, procédés de fabrication, formes organisationnelles.

Cette ouverture d'esprit les encourage à regarder sans cesse ce qui se fait sur le marché et chez les concurrents en matière de technologies. En matière d'innovation, les avantages des grandes entreprises sont essentiellement matériels (moyens, accès aux chercheurs professionnels, laboratoires,...) tandis que ceux des PME sont comportementaux (motivation, communication informelle, adaptation rapide aux changements du marché, dynamisme, passion,...). La motivation du personnel fait en sorte que les PME sont sources de grandes réussites innovatrices et améliorent les performances de l'industrie. Le problème majeur consiste dans le financement de ces innovations.

Section 02 : rationalité des politiques de DR et PME :

1. LES PME FACE A LA GLOBALISATION : DEPASSER LA QUESTION EN TERMES DE LA SEULE DIFFUSION

1.1. Institution, organisation, marché : quelques précisions conceptuelles

La multiplicité des sens et parfois leur imprécision dans la littérature spécialisée nous impose un détour sémantique nécessaire à la suite de notre démonstration.

1.1.1. Institutions

Si l'on fait abstraction du caractère polysémique du concept d'institution, il reste l'idée d'un ensemble de règles plus ou moins formelles; les « règles du jeu » sociales ou d'une communauté particulière, allant des coutumes au droit ou à la constitution d'une nation². Les institutions comprennent donc des règles formelles c'est-à-dire des règles codifiées au niveau légal (constitution, lois et décrets) et des règles informelles

¹ Plociniczak, S, op.cit,p.24.

² Corei, 1995, p. 9.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

issues de rapports sociaux et de comportement réguliers et continus et qui n'ont pas fait l'objet jusque là d'une législation (routines et habitudes persistantes, coutumes, traditions, sanctions, tabous, croyances mythes).

C'est là une définition extensive des institutions sur laquelle s'accordent de nombreux auteurs se réclamant du courant institutionnaliste. La distinction entre institutions formelles et institutions (ou contraintes) informelles ne doit pas cacher leur interdépendance. De nombreuses règles formelles ne sont qu'une validation ex post de règles informelles issues de la tradition ou de la coutume. Réciproquement, une institution formelle peut être prolongée voire modifiée par une institution informelle.

« Les règles formelles peuvent compléter et accroître l'efficacité des contraintes informelles » comme « Des règles formelles peuvent aussi être promulguées pour modifier, réviser ou remplacer des contraintes informelles ».

Institutions formelles et institutions informelles peuvent ainsi se renforcer mutuellement, s'opposer ou être complémentaires.

1.1.2. L'articulation institution, organisation : la dynamique du changement

Toutefois, une observation s'impose; si les institutions sont, par définition, nécessairement des règles, toutes les règles ne sont pas des institutions. L'articulation avec le concept d'organisation tient dans le fait que la règle est médiatisée par une organisation ou un comportement organisationnel. Dans la transformation de la règle en institution il semble que la répétition soit la clé.

Deux modalités d'émergence de règles peuvent être constatées à priori.

Dans le premier cas les règles (formelles et informelles) sont le fruit de l'action et de l'interaction entre les acteurs – organisations, individus et groupes-, ces actions peuvent être conflictuelles, de concurrence ou de collaboration. Les relations de collaborations au même titre que les relations d'échange et de hiérarchie participent à la restructuration du champ institutionnel par les règles qu'elles contribuent à créer. Dans ce processus leur reconnaissance et légitimation par les autres organisations est essentiel. En effet « practices, technologies and rules » qui sont peu diffusés et

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

faiblement encrés dans le champ social sont des proto-institutions première phase d'un processus d'institutionnalisation qui appelle justement leurs adaptation et diffusion au sein des autres organisations qui activent dans le champ social¹

Dans le second cas, les règles sont essentiellement prescrites par le « haut » c'est-à-dire par l'État et organisations; elles s'imposent aux entreprises qui développent des stratégies d'accommodation, d'adaptation voire de contournement et de résistance. La question de la vulnérabilité des PME face à la mondialisation articule changement institutionnel, dans le dernier sens que nous lui donnons ici, avec le changement organisationnel dans les PME comme réponse aux nouvelles contraintes qu'impose ce changement institutionnel. Les institutions sont les règles du jeu qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales, le changement met en mouvement les institutions (cadre du jeu avec ses règles) et les entreprises (joueurs). Le travail de Douglas C North par la séparation analytique qu'il fait entre les règles du jeu (les institutions) et les joueurs (les organisations) est en mesure de restituer la réalité du changement dans la relation entre les PME, le champ organisationnel et le champ institutionnel dans lequel elles sont encastrées.

1.1.3. L'action de la firme

L'action de l'entreprise, organisation qui organise le processus de production est amenée à modifier son comportement et ses structures en fonction des opportunités offertes par l'environnement institutionnel. Elle intervient en particulier dans/par le champ organisationnel dans lequel elle est encastrée qui comprend en particulier le groupe industriel dont elle est une unité de production, la SGP (société de gestion de portefeuille), le ministère de tutelle qui gère la branche ou le secteur dans le cas des PME publiques. Ce cadre d'intervention lui offre la possibilité de peser sur le champ politique qui fixe les règles de jeu institutionnel. L'analyse néo-institutionnelle sociologique et économique offre la possibilité de lire la vulnérabilité à travers le prisme de la diffusion de règles et de modèles normatifs au sein des entreprises « consommatrices » de règles et modèles.

¹ Lawrence, Hardy et Philips, 2002, op cit, p.120.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Une première approche que l'on peut qualifier de tendanciellement holiste met l'accent sur les facteurs qui structurent les institutions en tant qu'ordre social – la mondialisation correspond au nouvel ordre auquel sont confrontés le PME et TPE – qui cadre l'action des organisations. L'hypothèse d'une diffusion mimétique des dispositions de la mondialisation, fait que cet ordre apparaît comme une variable exogène qui s'impose à l'entreprise- position de la théorie standard – et il n'y a aucune utilité à étudier les formes organisationnelles qui portent et matérialisent ces institutions car elles se contentent de véhiculer et de transmettre des règles et normes institutionnelles. Les institutions sont la solution d'interactions stratégiques entre acteurs parfaitement rationnels ce qui laisse peu d'intérêt à l'étude des formes organisationnelles qu'ils peuvent développer.

On est dans une logique darwinienne ou l'ordre institutionnel – ici la mondialisation – va éliminer « naturellement » les entreprises qui sont incapables de s'adapter à ses exigences.

Le second type d'approche issu des travaux de North considère que les institutions servent des intérêts contradictoires et mettent en jeu des processus de négociation conduisant à des règles. Dans ce cadre, des solutions « non optimales » dans le sens de l'économie standard seront possibles puisque le processus d'institutionnalisation est porteur d'asymétries dans la répartition et l'accès aux ressources. Cette complexité des situations, l'asymétrie des relations, la généralité et la multiplicité des règles institutionnelles - qui ne sont pas nécessairement des guides d'actions spécifiques, l'existence d'intérêts contradictoires ouvre des possibilités de comportements stratégiques et de combinaisons originales des différents éléments du cadre institutionnel.

1.2. Les choix des entreprises : une réponse hybride

Les entreprises choisissent des options dans le panel des choix alternatifs¹ donné par le cadre institutionnel; elles peuvent opter pour des combinaisons très originales voire déviantes, solutions qui traduisent des stratégies d'accommodation,

¹ Scott, op cit,2001,p.132.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

d'adaptation voire de refus et de résistance. Il arrive que les organisations développent des arrangements opérationnels et des modes de comportement similaires du fait de leur encastrement dans un champ institutionnel; ce qui les pousse à des isomorphismes mimétiques, normatifs ou coercitifs selon le cas.¹ Postuler pour un isomorphisme signifie qu'il existe un « constraining process that forces one unit in a population to resemble other units that face the same set of environmental conditions »². L'option pour ce type de solution est perçue comme réduisant les incertitudes d'un changement divergeant des options dominantes. Toutefois, tout en développant des arrangements opérationnels et modes de comportement similaires³, les entreprises sont en mesure (et souvent essaient) de redéfinir les règles, de les adapter (en les diversifiant ou en les enrichissant) voire de tricher afin de réaliser les objectifs stratégiques. Ce processus d'adaptation dans le changement ou le contournement voire la résistance est pris en charge par la théorie institutionnelle par le biais du concept de résilience. La résilience traduit la capacité à s'adapter aux exigences du nouvel environnement institutionnel. Elle peut être proactive c'est-à-dire « the capacity to change before the case for change becomes desperately obvious »⁴; elle peut être également réactive, dans ce cas elle est une réponse à une exigence institutionnelle. Cette superposition des deux logiques, de diffusion d'une part et de résistance ou de contournement permettant de garder les anciennes pratiques et organisation, est prise en charge par le concept d'hybridation organisationnel pour signifier justement comment les PME se construisent des formes organisationnelles qui font cohabiter l'ancien et le nouveau se traduisant par des formes hybrides sur le plan de l'organisation et des pratiques.⁵ Ce concept permet de renverser la perspective et restituer la stratégie des PME pour adapter leur ancienne organisation et pratiques aux pressions de la globalisation.

¹ Di Maggio et Powell, op cit, 1983, p.234.

² A. Hawley cité par Di Maggio et Powell, op cit, p. 149

³ isomorphisme institutionnel – Di Maggio et Powell, op cit, 1983, p.155.

⁴ Hamel et Valikangas, op cit, 2003, p.75.

⁵ Williamson, op cit, 1985, p.23.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Cette position duale mettant en jeu deux positions opposées de diffusion systématique et de refus comme position extrême de la mondialisation ressort dans un certain nombre de travaux sur les entreprises publiques confrontées aux exigences du changement institutionnel décliné sous le vocable d'économie de marché. L'analyse certes est relative à toutes les entreprises publiques toutes tailles confondues du fait que la quasi-totalité du tissu industriel du pays était constitué par cette catégorie d'entreprises; le poids des entreprises privées était négligeable au regard de deux critères essentiels : le volume de l'emploi et la contribution à la production intérieure brute.

La confrontation à la globalisation à partir des années 90, met en jeu deux catégories d'entreprises. Les entreprises « molles » qui pour des raisons de routines organisationnelles et idéologiques refusent toute idée de changement mettant en jeu la remise en cause de certains « acquis » liés à leur gestion politique; ce refus a conduit in fine à leur exclusion, c'est-à-dire leur dissolution. Le changement dans la régulation économique par la mise en avant des exigences du marché et l'ouverture économique, les nouvelles exigences sur le plan de la gestion et des résultats qu'essaient d'imposer les nouvelles institutions qui gèrent ces entreprises sont perçues comme une injustice par les principales parties prenantes en particulier les collectifs de travail et les représentants syndicaux.

La position de ces entreprises a été rendue intenable par le retrait des banques publiques qui n'assuraient plus les avances nécessaires à leur fonctionnement alors qu'elles étaient automatiques avant. Cette situation a été fatale pour les PME publiques, composées essentiellement d'entreprises communales et régionales qui activaient dans le BTP et la distribution, dissoutes suite à la libéralisation. L'Algérie a perdu sur la période 1990-2006 un volume de 500 000 emplois correspondant à la moitié de l'emploi industriel public au début de la période. La seconde catégorie d'entreprises est composée « des entreprises dures » qui voient dans l'option pour l'économie de marché un challenge et une opportunité pour opérer des changements et remettre en cause le pacte social de leur gestion politique. Les stratégies de ces

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

entreprises sont aussi bien des stratégies de conformation que d'adaptation aux exigences de la mondialisation particulièrement l'obligation du respect de la contrainte budgétaire et de valorisation du capital; l'État n'assurant plus le financement par le truchement de la soumission du système bancaire au système productif.¹. Les travaux sur la GRH ont la même configuration méthodologique puisque le changement oppose une GRH politique en situation d'échec à une GRH proactive en construction dans un contexte de globalisation.

Les principaux travaux sur la question qui mettent en scènes les acteurs dans la diffusion de la globalisation identifient des stratégies qui vont de la conformation – qui se traduit par la diffusion et l'adoption du processus avec ses normes et son mode d'organisation – à la résistance pure. Cette dernière action consiste à s'opposer à cette diffusion par des stratégies de blocage et de refus. Le choix de cette dernière position conduit en général à l'éviction du système de ces entreprises, à l'origine de la dissolution des entreprises en Algérie par exemple. Les positions intermédiaires étant celles qui anticipent les exigences par une stratégie d'évitement du choc ou de résistance adaptative donc qui absorbe le choc de la globalisation par une adaptation des exigences à la contingence de l'entreprise et de son environnement.

En réalité ces comportements intermédiaires participent à la situation d'hybridation organisationnelle telle que définie précédemment, elle superpose à la fois diffusion et résistance adaptative à des conditions mondiales et locales. La force des PME tient du caractère de proximité qu'elles développent qui leur est reconnu.

Ce caractère s'exprime par le concept de mix de proximité utilisé par certaines études pour rendre compte de la réalité organisationnelle et du comportement de ces entreprises.

¹ Hadj Moury, op cit, 1992, p.59.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Tableau III-01 : La PME comme mix de proximité

<i>Caractéristiques des PME</i>	<i>Types de proximités</i>
Rôle prépondérant du dirigeant et personnalisation de la gestion	Proximité hiérarchique
Faible spécialisation des tâches, forte polyvalence professionnelle	Proximité fonctionnelle
Décisions fondée sur l'expérience du manager et son intuition, faible recours à l'expertise donc stratégie informelle forte préférence pour le court terme.	Proximité temporelle
Système d'information simple et direct, prépondérance de l'oralité	Systèmes d'information de proximité
Contact direct avec les clients	Marketing de proximité
Forte concentration du capital entre les mains du propriétaire-dirigeant et donc confusion du patrimoine de l'entreprise avec celui du propriétaire.	Finance de proximité
Forte insertion territoriale	Proximité spatiale

Source : TORRES. O. , « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME », Revue Internationale PME (RIPME), Vol 10, n°2,1997, p. 9-43..

2- DE LA CONFLUENCE DES CONTEXTE

2-1- Du global au local

Avec la globalisation des économies provoquant l'universalisation des produits et des comportements de consommation, le recul du local a été annoncé. Pourtant, il revient avec la multiplication des clusters, des pôles d'excellence, et des technopôles. Ce retour du local s'accompagne de la montée des territoires, jouant un rôle déterminant dans la construction des configurations productives, à travers la qualité de leurs offres. De facto, on peut parler de « capital territorial », constitué d'éléments spécifiques, tels que la qualité des relations de « La vulnérabilité des TPE et des PME

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

dans un environnement mondialisé »¹ confiance entre les acteurs du territoire, notamment les entrepreneurs, le capital relationnel ainsi que les capacités d'apprentissage.

Ce regain du local s'accompagne de la prise en compte d'une dimension sociétale du développement. Il s'agit de le considérer en tant qu'émanation du « local » a contrario du « national », suivant une propulsion ascendante, dont les acteurs se situent à l'échelle de la sphère locale. Ce ressort local s'incarne par les territoires. D'où l'expression de développement territorial. Cette problématique du développement territorial touche la création et la croissance de toutes sortes d'entreprises, c'est ce qu'on appelle l'entrepreneuriat. L'entrepreneuriat local dont cet article évoque relève de la création et du développement des TPE/PME hétérogènes implantées sur un territoire donné qui est souvent leur premier marché.

Dans la perspective de développement territorialisé, les richesses sont construites par les acteurs locaux, à travers la valorisation des ressources locales (main d'oeuvre, ressources naturelles). Le territoire s'intègre au processus de développement et les acteurs locaux, dont les entrepreneurs s'associent à l'avènement. Tout ceci se réalise en tant que phénomène émergent et endogène. L'émergence s'effectue par des mécanismes complexes et diversifiés, en fonction des ressources en présence ainsi que des interactions à l'oeuvre. Néanmoins, ces mécanismes partagent un double déterminant transversal: des acteurs situés sur un espace entretenant un rapport particulier à un territoire (logique de proximité), et qui déploient un mode de coordination pour une communauté d'intérêts et de propriété (logique organisationnelle). La combinaison des deux logiques est à l'origine de la dynamique territoriale. Cette dernière notion renvoie à « une dynamique de coordination d'acteurs », basée sur un mélange de concurrence, d'émulation, de coopération et d'un ensemble de valeurs partagées.

¹ 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada
L'entrepreneuriat comme outil de développement territorial : construction d'un référentiel théorique.p.34.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Les questions territoriales figurent parmi les tendances lourdes marquant les décennies actuelles et à venir. Elles constituent les préoccupations actuelles des différentes communautés (académiques, politiques, pratiques...), soumises à des impératifs d'évolution et d'adaptation, pour résoudre les pressions exercées sur les systèmes de production. Le champ de l'entrepreneuriat n'y échappe pas. La notion d'entrepreneuriat régional/local est de plus en plus invoquée. Les entreprises s'inscrivent d'abord dans leur environnement de proximité. En effet, bien que les marchés soient élargis dans un espace économique planétaire, la concurrence induite par la mondialisation, est plutôt d'ordre territorial. Dans cette compétition, les territoires sont des réceptacles présentant des offres territoriales, lesquelles sont susceptibles d'être modifiées par les entreprises qui se meuvent sur les territoires. Il est question de transformation des territoires à travers les jeux d'acteurs.

A juste titre, cette recherche aborde cette transformation sous l'angle de processuel interactif en vue de faire ressortir les rôles des acteurs. En même temps, elle souscrit aux études de la dynamique territoriale sous l'impulsion interne dont les débuts des analyses remontent au début des années quatre vingt. En effet, à cette époque, un certain nombre d'études signalent le phénomène du renversement des hiérarchies spatiales dans l'organisation des activités économiques. Il a été observé que des processus de développement peuvent avoir comme origine des dynamiques internes aux régions, plutôt que des sources venant de l'extérieur, prônées par la théorie néo-classique de l'économie.

Deux courants dominants se positionnent alors. D'un côté, la perspective de redistribution de la croissance (phénomène quantitatif) des régions avancées sur des régions en retard est ¹ remise en cause par la perspective de développement (phénomène qualitatif), caractérisée par l'aptitude de régions à créer des ressources spécifiques. De l'autre côté, l'avènement de nouveaux modes d'organisation de production est constaté.

¹ La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada L'entrepreneuriat comme outil de développement territorial : construction d'un référentiel théorique

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Plusieurs travaux sont dans le prolongement des voies tracées par les deux courants dominants, notamment ceux consacrés aux facteurs et aux formes des nouveaux modes d'organisations productives. Il résulte de ces travaux des vocables diversifiés dont le fonds commun est le regard centré sur des ensembles concentrés d'activités et d'entreprises. Sous les effets conjugués de la libéralisation des activités économiques et de la densification des flux d'échange à l'échelle mondiale, ces recherches connaissent une vigueur nouvelle.

2-2-Des repères identifiés

Cette sous-section présente quelques configurations répertoriées de ces agglomérats productifs. L'intention est ici de légitimer le triple raisonnement aux charpentes de ce-papier. La territorialisation gagne du terrain à l'ère de la mondialisation. La multitude des cas de figure en dénote. Ce qui signale des comportements entrepreneuriaux proactifs dans la gestion des risques du nouvel environnement. Il s'agit de stratégies spatiales pour s'aligner dans le contexte mondial. Ces manoeuvres de proximités affectent l'essor des régions, ce qui constitue de sources non négligeables de croissance. D'où l'importance d'une meilleure compréhension théorique en vue d'une meilleure instrumentation. De là l'intérêt pour construire un référentiel théorique.

Il a distingué six grands types de réseaux d'entreprises :

- 1- le cluster, qui renvoie dans sens global à la notion de réseau territorial. Pris dans son sens restrictif, le cluster correspond à un réseau asymétrique d'entreprises spécialisées (dominé par une grande entreprise) et ancré localement (étendue géographique limitée);
- 2- la technopole, qui consiste en un ensemble d'acteurs hétérogènes, participant collectivement à la conception, à l'élaboration, à la production et à la diffusion de procédés de production, de biens et de services;
- 3- l'espace serviciel, qui est un centre de production de connaissances, constitué par un noyau d'entreprises associé à des centres de recherche et de formation et divers

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

organismes privés et publics dont les initiatives sont soutenues par les collectivités locales;

4- le district industriel, qui est une entité socio-territoriale caractérisée par la présence d'une communauté de personnes et d'entreprises dans un espace géographique et historique donné, fabriquant le même produit ou gravitant autour d'une production typique;

5- la région apprenante, qui est un système dont la base est à dominante immatérielle et qui se caractérise par sa faculté à attirer les compétences les plus recherchées;

6- le milieu innovateur, qui désigne un ensemble territorialisé dans lequel des interactions entre agents économiques se développent par des apprentissages, convergeant par la suite vers des formes de gestion en commun des ressources.

Quant à la typologie proposée par la Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale (Datar), sur la base de 200 études de cas d'agglomérations d'activités spécialisées en France, elle identifie quatre grands types de Systèmes Productifs localisés (SPL) :

1- SPL de type « district industriel italien »¹;

2- SPL technologiques dont la croissance est due à un saut technologique supposant une rupture avec les savoir-faire locaux traditionnels;

3- SPL gravitant autour d'une ou plusieurs grandes entreprises donneuses d'ordre (ex : chantiers navals, les activités pétrolières, les bassins d'assemblage automobiles);

4- SPL « émergents » dans lesquels les rapports de concurrence dominant encore les relations de complémentarité.

Ces deux études typologiques exposent, une fois de plus, la diversité des aspects qu'arborent les systèmes spatio-productifs informels ou formels, au sein desquels les positions occupées par les TPE/PME sont sensiblement différenciées. Ces classifications sont issues des pratiques visibles au sein des contextes déterminés, notamment ceux du Nord. Elles ont également nourri des artéfacts opérationnels

¹ « La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11^{es} Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada L'entrepreneuriat comme outil de développement territorial : construction d'un référentiel théorique

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

utilisés en tant que modèles de développement territorialisé. Cependant, l'application de ces outils élaborés et testés positivement, s'avère parfois infructueuse, dans d'autres contextes, notamment ceux du Sud. Ce qui questionne.

2-3- ...aux pratiques inexplorées

Pecqueur soulève la question lorsqu'il s'interroge en ces termes : « comment peuvent se concrétiser dans les économies en développement, les éléments d'un modèle de développement territorial dont les racines sont puisées dans l'analyse des coordinations d'acteurs capitalistes »¹. Ici, se pointe la nécessité de considérer les spécificités contextuelles dans l'application des modèles existants. Ce qui permettrait au contexte « utilisateur » de s'éloigner d'une démarche de mimétisme et de s'interroger sur les impasses des modèles.

Ils font mention des pratiques inédites observées auprès des systèmes spatio-productifs maghrébins. En Amérique latine, des dynamiques productives locales émergentes, présentant quelques symptomatiques des phénomènes tels que stylisés par le Nord ont été observées. Néanmoins, les auteurs suggèrent des nuances dans le recours aux concepts pour désigner ces réalités observées. Telles sont aussi les positions adoptées par Hasenclever et Lins, lorsqu'ils hésitent à qualifier et à classer dans les cadres stipulés dans le Nord, des concentrations spatiales et sectorielles existantes au Brésil. En réalité, ce qui est en question, ce n'est pas la validité des modèles mais plutôt les limitations et les contraintes que l'on rencontre dans les conditions de mise en oeuvre.

Par ailleurs, le consensus sur l'opportunité de favoriser les modes d'organisation productive spatiale en général, et dans le Sud en particulier, semblerait être établi. Il est reconnu que le regroupement entrepreneurial spatialisé pourrait être une réponse tant pour les économies industrialisées, que pour les économies des pays en voie de développement, aux évolutions de l'économie mondiale. Mais « ce phénomène bâti sur une logique d'imitation, est en décalage avec les nouveaux travaux, qui montrent que les territoires ont intérêt à s'engager dans des processus, manifestant leurs

¹ Pecqueur ,2005,op cit, p.297

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

caractéristiques distinctives ». Ce qui laisse entrevoir une riche variété des configurations productives locales, et par extension une multitude d'émergence des territoires. Par conséquent, le cloisonnement et la délimitation des réflexions et des actions y afférentes, au sein des repères figés ne sauraient être porteurs d'avancées scientifiques et opérationnelles. Il faut investir dans des recherches permettant de mettre en relief des pratiques encore inconnues. ¹

En filigrane de cet état d'esprit, une étude a été entreprise. Elle s'est effectuée au sein d'une région à vocation agroalimentaire située sur les Hautes Terres, d'une économie insulaire en voie de développement. Elle s'est réalisée à partir des entretiens qualitatifs conduits auprès des entrepreneurs (microstructures, TPE et coopératives) travaillant dans la transformation des fruits et légumes et dans la laiterie artisanale; ainsi qu'auprès des acteurs du milieu (micro-crédits, organismes de formation, projets d'appui, centre de fiscalité et de comptabilité). Cet article étant de portée théorique, il n'est pas de son ressort de discuter des résultats. Le but de cette communication est de présenter le cadre de référence, mobilisé pour appréhender le terrain.

3-...AU CROISEMENT DES THEORIES

Étant donné que ni un corpus théorique unifié, ni un référent pré-établi, ne pouvaient s'appliquer à nos propos, nous avons donc emprunté, auprès des diverses disciplines des concepts pour circonscrire les contours du référentiel théorique. En fonction de l'angle où nous nous situons, cet axe conceptuel est au croisement de deux courants : territoriaux et socioéconomiques.

3-1- Courants territoriaux

Les proximités du milieu :

Le milieu qui convient à cette recherche est celui du « milieu entrepreneurial » que Julien décrit comme le lieu de l'instructuration. Ce milieu entrepreneurial joue le rôle d'offres de ressources : soutien à la création, financement, infrastructures, main

¹ « La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11 es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada L'entrepreneuriat comme outil de développement territorial : construction d'un référentiel théorique

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

d'oeuvre, matières premières. Ce milieu n'est pas seulement matériel, il est aussi immatériel en ce qu'il fait référence aux dimensions historique, culturelle et sociétale d'une communauté. En ce sens, la définition de Garofoli: « le milieu est un ensemble de facteurs historico-socio-culturels, qui se sont sédimentés dans la communauté et les institutions locales », intéresse aussi cette étude.

Le milieu englobe à la fois l'environnement matériel et immatériel proche des entreprises. Ce qui crée des proximités organisationnelle et spatiale. La proximité organisationnelle se définit par la capacité qu'offre une organisation de faire interagir ses membres. Elle concerne les relations interindividuelles, et collectives (à l'intérieur des organisations ou entre les organisations). La proximité spatiale aborde la question des conditions objectives de localisation¹. Il ne s'agit pas uniquement d'une proximité physique dans la mesure où elle n'est pas donnée par les contraintes naturelles. Elle s'est construite socialement.

Dans la constitution de la proximité spatiale, les rapports privilégiés sont par essence hors marché, ce qui implique la formation d'institutions à travers les apprentissages collectifs. Par institutions, on entend aussi bien les structures organisationnelles (types réseaux) que des modes de comportement. Ici, la proximité est perçue comme une notion sociale². Cette perspective sociale permet de comprendre la fonction de la proximité. Elle sert à vivre ensemble et à organiser des actions collectivement pour construire « la cité » que l'on pourrait interpréter comme le territoire.

Encastrement territorial

Les démarches axées sur la perspective territoriale souscrivent à la notion d'encastrement. On doit le concept d'encastrement aux analyses de Karl Polanyi (1944) qui a avancé que l'économie est « embedded » (encastrée) dans un tout socioculturel. Dans ce sens, la sphère économique est alors inséparable des sphères sociales. Les entrepreneurs n'agissent pas seulement dans un réseau économique,

¹ Pecqueur et Zimmermann, Economie de proximités, Hermès - Lavoisier, 2004,p.134.

² LE BOULCH G., « Les Services de Proximité : Définition, Modèle de Gestion, Application à la Dynamique Local / Global des Territoire », Paris, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, CREPA, Université Paris IX Dauphine,2001 ;p.124.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

mais interagissent aussi avec d'autres organisation ou institutions sociales. L'encastrement territorial consiste en un mode de mobilisation du capital relationnel du territoire d'accueil. En effet, c'est à travers la notion d'encastrement dans les réseaux sociaux que les entreprises vont mobiliser le stock de ressources relationnelles disponibles, pour générer leur capital entrepreneurial. Par conséquent, le territoire assume un double rôle. Celui de l'offreur de ressources, donc un réservoir de savoirs et d'opportunités , et celui de facilitateur des échanges et des relations en diminuant l'incertitude et les coûts de transaction).

Pour aborder l'encastrement, Johannisson et collproposent trois niveaux d'analyse. L'encastrement de premier ordre concerne les liens de réciprocité entre les entreprises locales. Celui de deuxième ordre a trait aux liens unidimensionnels avec les institutions locales. L'encastrement de troisième ordre regroupe toute sorte de lien social dans une vision holistique. Ce champ théorique est intimement lié à l'aptitude du territoire à créer du capital social.

Capital social territorial

Au-delà des différentes déclinaisons du concept multiforme de capital social, le point qui intéresse notre recherche, concerne son caractère privé ou collectif. L'identification de la nature privée ou collective peut se faire selon l'usage et les effets des ressources relationnelles. Si l'on s'intéresse à l'utilisation faite par un acteur individuel de ses relations avec d'autres, le capital social constitue un bien privé. Mais si les questions qui importent sont de savoir comme un ensemble relationnel (un acteur collectif, un groupe, un territoire) parvient à développer et maintenir un capital social et comment ces ressources relationnelles augmentent la productivité des membres de cet ensemble, le capital social a vocation à être un bien collectif.

Avec cette dimension collective, le concept de capital social se réfère aux traits de l'organisation sociale, qui englobe les réseaux, les normes et la confiance sociale qui facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel , et peut être défini simplement comme l'existence d'un certain ensemble de valeurs informelles et

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

de normes partagées entre les membres d'un groupe qui permet la coopération entre eux.

En ce qui nous concerne, nous privilégions donc le caractère collectif du capital social. Ainsi, pour notre propos, la lecture que nous faisons du capital social est celui du capital social territorial, se référant à « la somme des ressources actuelles ou potentielles, tangibles et intangibles encadrées à l'intérieur, disponibles au travers, et dérivées du réseau de relations possédées par un acteur individuel ou collectif, l'accès à ces ressources devant avoir des conséquences positives pour l'action ».

Le capital social territorial est une notion sociologique qui traduit la cohésion sociale dans une communauté, en l'occurrence le territoire. De manière concrète, le concept ramène à la démarche d'expliquer et de clarifier les mécanismes par lesquels les interactions et les relations sociales peuvent influencer sur le développement territorial¹. Il s'agit d'une approche intégrative qui peut fournir des éclairages sur les imbrications des dimensions sociétale et économique et des logiques de proximité dans le phénomène de développement territorialisé. En bref, l'approche par le capital social territorial veut construire des définitions réalistes des faits économiques.

Pour bien l'appréhender, il nous faut remonter aux éléments de spécification du capital social. Pris dans son sens le plus pur, le capital social concerne les liens sociaux dans une structure sociale. Sous l'aspect structurel, il peut être considéré comme une colle ou un lubrifiant.

Le capital social de type colle (bonding) concerne les liens qui unissent des individus de statut identique au sein d'une communauté. Tandis que le capital social de type lubrifiant (bridging) est centré sur la capacité de la communauté à se connecter à l'extérieur. Il convient de rajouter à ces deux types de capital social traditionnellement distingués, un troisième Woolcock (1998). Il s'agit du capital social de type liant (linking). Il caractérise les interactions entre des agents ayant des statuts ou des places différents. Nous nous alignons sur cette nomenclature en trois volets du capital social. La raison est la suivante. Nous nous intéressons à des coopérations

¹ CALLOIS J.M., « Capital social et développement économique local : Pour une application aux espaces ruraux français », Soumis à la Revue d'économie régionale et urbaine, 2004,p.12.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

territorialisées dont les entreprises sont en situation de coopération/compétition. Or, ce type de relation complexe de « coopétition » illustre la notion de capital social de type liant «linking». Dès lors, notre cadre de travail doit intégrer la notion de capital social territorial pour rendre compte du phénomène qui nous intéresse. D'ailleurs, l'exemple le plus couramment cité pour décrire le capital social « linking » est la coopération inter firmes dans les districts industriels et les systèmes productifs locaux¹.

3-2- Courants socioéconomiques

Théorie des conventions

Dans le contexte d'interaction entrepreneuriale qui nous intéresse, on retrouve une situation à la fois conflictuelle (divergence d'intérêt) et coopérative (nécessité de synergie). L'adoption des conventions permet la synchronisation de ce phénomène paradoxal. Les conventions régissent l'action collective et résolvent les conflits. Au sens du logicien Lewis (1969), la convention est une régularité de comportement où chacun se conforme au comportement qu'il croit que l'autre adoptera. L'approche de Lewis (1969) basée sur la conformité renforce l'idée d'absence de confiance préexistante à l'interaction. Ce qui veut dire que les acteurs interagissent sans accord préalable. Comme répercussion à cette pluralité d'acteurs, l'interaction sollicite des instruments de régulation pour assurer son organisation.

Ici, la notion « d'intérêts communs » introduite par Schelling (1960) et reformulée par Lewis (1969) sous le vocable de « savoir commun », trouve son application. Les organisations productives territorialisées s'aménagent généralement autour d'une activité spécifique. Ce que l'on désigne comme la spécialisation du territoire (savoir faire, ressources intransférables). L'entrepreneuriat local, opérant sur cette filière spécialisée, bénéficie de cette renommée du territoire. C'est donc là l'intérêt commun dont la préservation ne peut être qu'une oeuvre collective. D'où la dynamique interactionniste pour le soutenir. On peut y détecter un renoncement au particulier en

¹ Angeon, Caron et Lardon, des liens sociaux à la construction d'un dev territoriale durable, dossier n°7, 2006, p.21.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

ce sens qu'en adoptant une¹ démarche procédurale, les acteurs occultent la rationalité cognitive pour adopter une rationalité procédurale.

Les visions de rationalité procédurale, introduite par Simon sont retenues car toute dynamique économique procède par création de savoir-faire. Et que cette création est une démarche collective qui ne relève pas de la rationalité parfaite, mais d'apprentissages au cours desquels les partenaires forgent une rationalité commune spécifique à leur contexte et qui est de nature procédurale. La coopération au sein d'un système territorial de production constitue une démarche procédurale. En ce sens, il n'y a ni références objectives initiales ni un point d'arrivée strictement planifié. Les acteurs opèrent par un ajustement mutuel durant l'apprentissage collectif pour converger vers la constitution des codes et des conventions. Ici, la dimension de l'apprentissage est collective, pour diminuer l'incertitude et l'ambiguïté car on appréhende l'entrepreneuriat collectivement sur le territoire.

Dans le même ordre d'idée, la recherche s'approprie des réflexions de Pierre Bourdieu en 2000, lorsqu'il rompt avec le paradigme dominant de rationalité limitée. Elle tend à affirmer les transactions économiques résultent des constructions sociales plutôt que des processus purement marchands. La confiance est au coeur de cette historicité constitutive. Des entreprises concurrentes vont coopérer sur la base de la confiance. Pourtant, celle-ci ne préexiste pas à l'interaction. Elle se construit. Les ressources mobilisées pour sa production restent hors du champ du « tout marché ». Ce sont les routines communes qui vont générer une relation, laquelle développera à son tour la confiance.. La confiance est étendue à un groupe, avec le temps, la fréquence des échanges et la mise en place de routine.

La co-présence sur le territoire (proximité spatiale) et au sein d'un tissu industriel (proximité organisationnelle), implique le recours volontaire et/ou involontaire à la coopération. Les engagements sont parfois implicites et informels. C'est la confiance qui se substitue à l'autorité hiérarchique, en incarnant le mode non marchand de

¹ « La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada L'entrepreneuriat comme outil de développement territorial : construction d'un référentiel théorique

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

coordination d'une collectivité productive. Ici, on réinterprète la confiance non plus comme une variable dichotomique, mais plutôt comme un processus continu.

Traduction spatiale du réseau

En s'intéressant à l'émergence d'un phénomène d'interaction sur une logique d'agglomération, la recherche tente d'effectuer une lecture réticulaire de la dynamique territoriale. Ici, on peut initier la notion de proximité géonomique. C'est un concept de construit social par le biais de l'intercommunication entre les acteurs. C'est une notion intangible qui peut rendre compte des liens sociaux dits «bridging». C'est-à-dire la capacité du territoire à se connecter à l'extérieur.

On n'étudie pas le réseau en tant que tel. Il s'agit plutôt de mettre en exergue le rôle que le réseau, c'est-à-dire les relations sociales, pourrait jouer dans le processus de la dynamique territoriale. En quelque sorte, on s'intéresse à l'usage auquel le réseau tissé par les acteurs en son sein, pourrait être profitable au territoire. Par conséquent, le degré d'intérêt quant aux liens sociaux suit un chemin inversé de l'échelle donnée par Johannisson et coll en 2006. Ce qui importe essentiellement, c'est la capacité du territoire à se connecter vers l'extérieur, c'est-à-dire son attractivité. L'association du concept de réseau à la notion de proximité territoriale, peut aboutir à des configurations réticulaires particulières, dont Houe (2006) en donne ci-après une illustration qu'il qualifie de réseau socio-territorial.

Tableau III-02 : Traduction spatiale du réseau

Configurations du réseau socio-territorial	Théories socio-économiques
Principaux courants théoriques associées	Théorie des conventions
Dimension dominante dans le réseau	La dimension sociale et l'apprentissage collectif
Objectifs privilégiés par les acteurs	Acquérir de nouvelles connaissances et savoir-faire
Comportement des acteurs	Déterminé et contraint par la sphère sociale Encastrement des individus dans des

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

	réseaux de relations et d'échanges avec des objectifs marchands et non marchands. Confiance, pouvoir et coopération
Structuration des liens entre acteurs	Liens socio-économiques forts au niveau d'une filière ou d'une activité territorialisée et structurés par des conventions
Forme de communication privilégiée	Interactions sociales et économiques continues
Horizon géographique	Concentré (ville, territoire)
Proximité exploitée au sein du réseau et assurant la coordination	Proximité territoriale : intersection de la proximité organisationnelle et de la proximité géographique
Exemple de ce type de réseau	Le district industriel, le SYAL

Source : Tinasoa RAZAFINDRAZAKA, L'entrepreneuriat comme outil de développement territorial : construction d'un référentiel théorique Théorie de la structuration, article publié dans INRPME, 2009, p.13.

L'attention de la recherche étant de se consacrer à la structuration de la dynamique territoriale, elle peut puiser ses racines conceptuelles au fond des éléments de la théorie de la structuration développée par Giddens. Ce dernier défend la pertinence de la spatialité parmi les propriétés de l'interaction sociale. Il fait référence à un espace utilisé (lieu) comme cadre d'interaction. La spatialité va de pair avec la temporalité pour éviter de se perdre dans l'indéfini et l'infini. Giddens évoque la temporalité à travers la routinisation et la sérialité. Une répétitivité d'actions collectives et une multiplicité d'apprentissage sont requises pour influencer ou contrôler le cours de l'interaction. Cette affiliation à la théorie de la structuration rejoint la thèse de l'encastrement évoqué précédemment, en qu'elle peut rendre compte de la durée. Il s'agit du temps écoulé depuis les installations des entreprises. A travers la structuration de sa dynamique, le territoire bâtit sa mémoire.

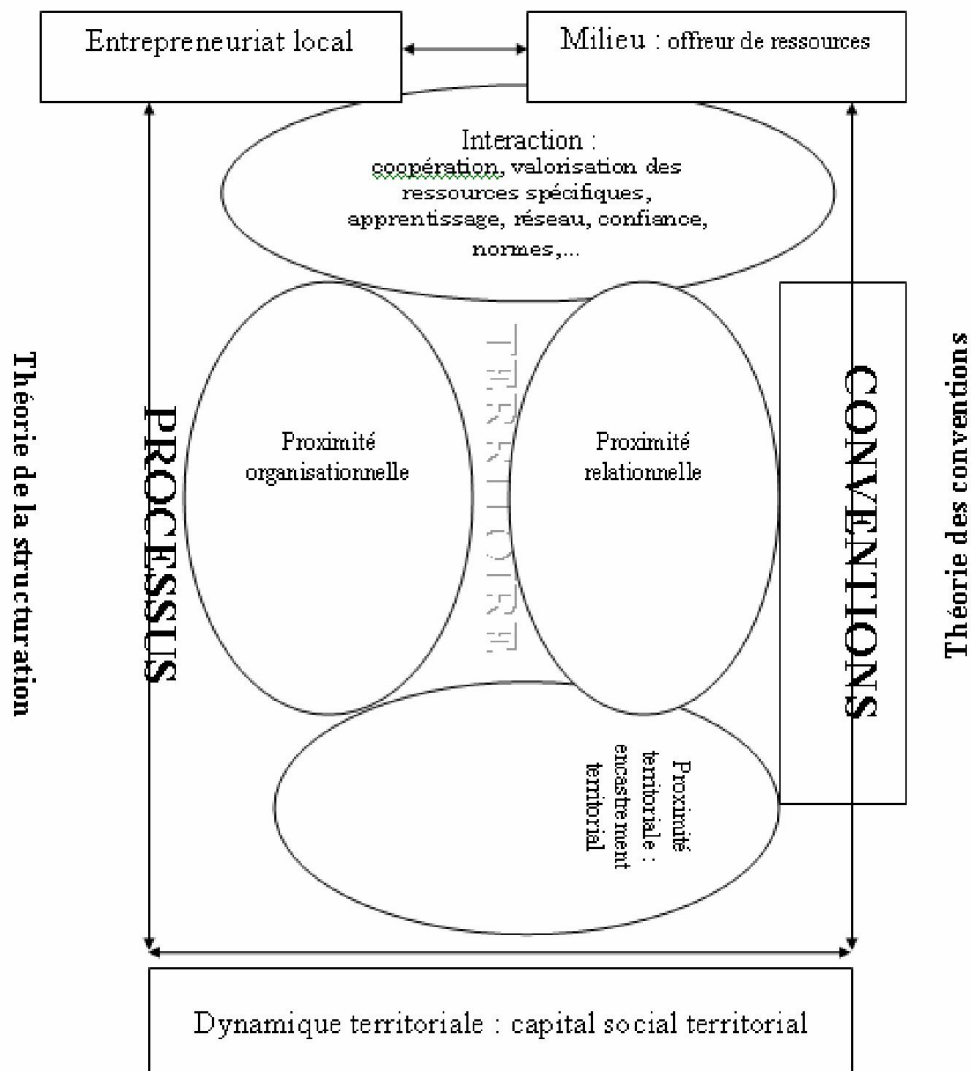
Chapitre III : PME comme outil de développement régional

A la lumière des éléments soutenus précédemment, le référentiel s'articule de la manière suivante : c'est dans la mesure où le milieu entrepreneurial (offreur de ressources) est capable, notamment, au travers de la logique d'interaction (conventions) et de la dynamique des proximités (spatiale et organisationnelle) , d'assurer la création de nouvelles ressources (notamment des innovations immatérielles), qu'on peut souligner son rôle interactif avec l'entrepreneuriat local, dans le processus de structuration du développement territorial (capital social territorial). Le schema qui suit traduit cette argumentation théorique.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Schema III-01 :

Cadre analytique de l'entrepreneuriat comme outil de développement territorial



Source : Tinasoa RAZAFINDRAZAKA, L'entrepreneuriat comme outil de développement territorial : construction d'un référentiel théorique Théorie de la structuration, article publié dans INRPME, 2009, p.13.

La PME : une définition délicate

La PME se caractérise par une extrême diversité et une grande hétérogénéité, rendant les tentatives de définition délicates centre d'ailleurs son propos sur ce problème récurrent posé par l'absence de consensus autour de la définition de la PME. Bien qu'il n'existe pas de définition communément acceptée, selon la Commission européenne les PME sont « les entreprises dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros ». Si cette définition se

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

fonde uniquement sur la taille de l'organisation, il convient de souligner le mérite d'autres approches et classifications qui tentent de synthétiser les caractéristiques de la PME en contrastant avec cette approche purement comptable. Notons, par exemple, l'étude des PME selon le degré de contrôlabilité du dirigeant développée par Guilhon en 1998, la perspective évolutionniste de la PME de Levratto en 2004, qui analyse les formes organisationnelles des PME, ou bien encore les recherches d'Etrillard en 2004, ou Fayolle en 2005 qui se focalisent sur le propriétaire dirigeant de la PME. Cependant, c'est la définition multicritères de Julien en 2000, qui semble avoir été la plus mobilisée récemment, compte tenu de son caractère large et englobant. En se¹ fondant sur de nombreux travaux, il appréhende le concept de PME autour de six critères : la petite taille, la centralisation de la gestion, une faible spécialisation des tâches, une stratégie intuitive ou peu formalisée, des systèmes d'information interne et externe simples et un marché proche, soit géographiquement, soit psychologiquement.

Dans notre recherche, nous articulons la définition de la PME dans son sens assez large reconnu par la commission européenne et admis dans une majorité des recherches récentes et celle du degré de contrôle du dirigeant sur son entreprise. Les PME sont ainsi « Les entreprises dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 50 millions d'euros », et « restent des PME, tant que le dirigeant exerce une zone de contrôlabilité assurant la cohérence entre les buts et les performances par l'interaction entre les compétences, les structures et la situation de marché. La perte de contrôlabilité due à un déplacement incohérent de ces variables exclut la PME du cadre de définition ».

Enfin, notre recherche concerne principalement les PME de haute technologie selon la définition avancée par Keeble et Wilkinson en 1999 : une PME est de haute technologie lorsque « ses produits ou services se caractérisent par des technologies innovantes développées par l'application de l'expertise scientifique et technologique » et qu'elle considère que cette expertise technologique constitue « le

¹ Recommandation 2003/361/CE de la Commission, du 6 mai 2003, concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

coeur de son avantage compétitif », cela se traduisant « souvent par un investissement en R&D »

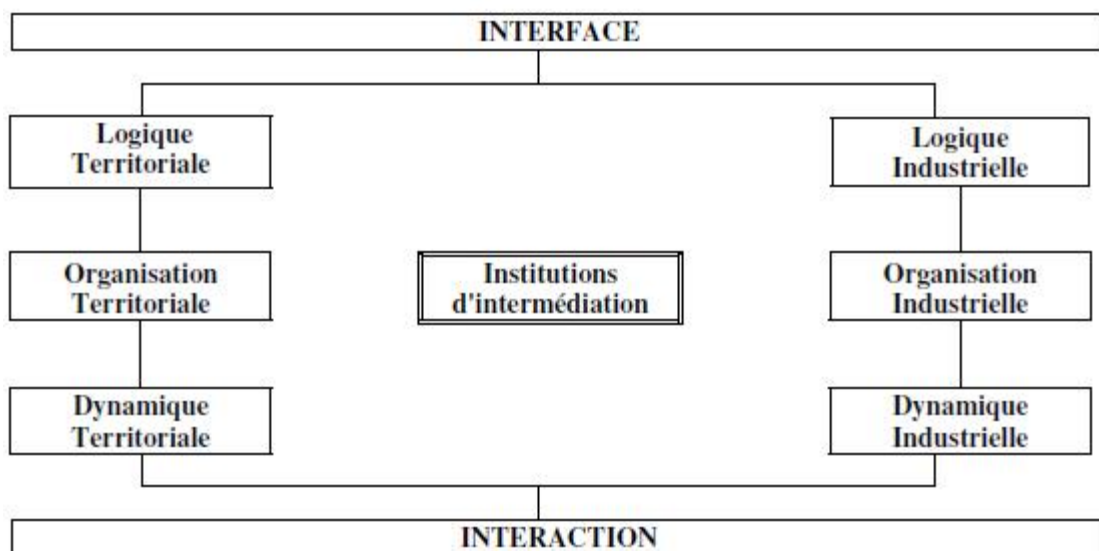
Section 03 : l'implication des PME dans l'économie nationale

1- Petites entreprises et développement local: le processus de territorialisation

Nous choisissons le terme de "territorialisation" pour traduire le processus de développement local, car la construction du local repose sur le passage de l'espace au territoire. Ce que l'on peut exprimer autrement en évoquant la transformation d'une aire territorialisée en système local.

Ce passage relève des logiques et des comportements des acteurs présents dans l'espace local. Que des acteurs soient présents sur une aire localisée ne signifie pas nécessairement qu'il nouent des relations suivies entre eux. Le processus de territorialisation peut ainsi être compris comme le passage d'une interface entre deux organisations, induisant chacune une dynamique spécifique, à une interaction, comme résumé dans le schéma. Il nous appartient donc de définir cette interface entre dynamique industrielle d'une part, dynamique territoriale d'autre part, avant de situer les modes de passages à l'interaction.

SCHÉMA III-02 : Système et acteurs du développement local



Source : Tinasoa RAZAFINDRAZAKA, L'entrepreneuriat comme outil de développement territorial : construction d'un référentiel théorique Théorie de la structuration, article publié dans INRPME, 2009, p.16.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

1-1- L'interface des dynamiques: dynamique industrielle, dynamique territoriale

Dynamique industrielle: une spécificité de la petite entreprise?

Une approche de la littérature relative à l'organisation industrielle fait apparaître l'intérêt prédominant porté à la grande entreprise. Les développements récents en économie industrielle le soulignent: que l'on s'intéresse à la firme-organisation elle-même, ou aux théories de l'organisation industrielle, l'analyse de la firme de grande dimension retient toute l'attention des auteurs.

Pourtant, on peut envisager d'approcher l'organisation industrielle en prenant en considération un ensemble de petites entreprises: l'apport des districts industriels en constitue une illustration, dont il faut néanmoins remarquer la portée limitée de l'exemple.

La raison en est probablement à rechercher dans la non-reconnaissance académique d'un "modèle de la petite entreprise", malgré un intérêt croissant de la recherche en ce domaine. Le caractère à la fois spécifique et contingent de la petite entreprise conduit à en retenir une définition organisationnelle, déterminant une dynamique particulière à la petite dimension. Cette dynamique est fondée sur deux bases de compétitivité: la **flexibilité**, découlant d'une gestion et d'une technologie internes pouvant s'adapter rapidement au changement externe ou favoriser ce changement; l'**interactivité**, impliquant une relation privilégiée avec l'environnement, traduite par une permanence et une fiabilité de la relation d'échange. Chaque base de compétitivité peut s'apprécier d'un double point de vue: opérationnel, défini en interne, et stratégique, estimé de façon externe.

Qu'il s'agisse de l'adaptation aux changements ou des relations privilégiées avec l'environnement, la mise en oeuvre de la compétitivité à travers la flexibilité et l'interactivité vise à la réduction de l'incertitude et à la limitation du risque. La théorie des coûts de transaction explique comment les grandes entreprises réduisent l'incertitude et résolvent l'aversion au risque en internalisant les transactions. Mais pour les petites firmes, il s'agit de rechercher un espace de transactions permettant de favoriser le changement, tout en maîtrisant les coûts de l'incertitude.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

En fait, que la firme soit grande ou petite, la définition d'un espace de transaction réducteur de l'incertitude et minimisant le risque la conduit à une recherche d'externalités. Celles-ci peuvent résulter de ressources naturelles, humaines, d'équipements collectifs, de la présence d'autres firmes "matérialisant le capital privé. Marshall a distingué l'impact de ces externalités sur les activités et les résultats de la firme en qualifiant "d'économies externes" celles qui affectent la firme de façon mesurable, quantifiable, et "d'effets externes" celles qui ont une résultante plus qualitative. Marshall insiste plus particulièrement sur ces dernières, en situant leur origine dans la proximité physique et relationnelle aux ressources productives et humaines, et en soulignant leur rôle dans le développement de l'innovation.

S'il peut paraître réducteur d'attribuer la recherche des économies externes aux grandes firmes, et des effets externes aux petites, on comprend toutefois qu'un espace délimité territorialement puisse constituer un cadre favorable à la dynamique de la petite dimension.

La petite entreprise est insérée dans un territoire, et non pas seulement localisée. La localisation des activités renvoie aux ressources disponibles, quantifiables, dans une aire délimitée, qui détermine le choix d'implantation des entreprises. L'insertion met l'accent sur les relations avec l'environnement, et la façon dont l'entreprise vit et progresse en liaison privilégiée et suivie avec cet environnement. Autrement dit, la petite entreprise cherche à valoriser pour son propre compte la dynamique territoriale, dont nous allons examiner la nature.

1-2-Dynamique territoriale: de la compétitivité spatiale à la dynamique des territoires :

Des avancées significatives ont été récemment opérées dans les réflexions théoriques touchant à l'appréhension des structures territoriales et de leur développement. Deux directions apparaissent ainsi riches d'apports: la première, référant à l'analyse spatiale, organise la réflexion autour du concept des économies d'agglomération. La seconde, fruit de recherches situées à l'intersection de l'économie

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

industrielle et de l'économie régionale, s'attache au concept de proximité¹. Ces deux axes ne sont d'ailleurs pas indépendants, mais malgré la convergence opérée, l'étude des dynamiques territoriales souffre encore d'une trop grande diversité. Nous tenterons d'ordonner cette diversité autour de la notion de facteurs de la compétitivité spatiale.

Notre propos consiste à étudier les conditions et les formes du développement local fondé sur les petites entreprises. Pour comprendre la dynamique territoriale, nous nous référerons toutefois à une approche menée dans une optique de différenciation et de concurrence des espaces visant à expliquer les choix de localisation des grandes entreprises. Cette démarche peut apparaître peu adaptée à notre propos.

Toutefois, Colletis et Pecqueur proposent une présentation de l'organisation territoriale à partir d'une grille des facteurs de concurrence spatiale fondée sur une offre potentielle d'actifs ou de ressources spécifiques.

Une double distinction est à opérer: entre ressources et actifs: les ressources sont constituées par des facteurs potentiels; les actifs représentent des facteurs en activité, entre facteurs génériques et spécifiques: les facteurs génériques sont régis par les lois concurrentielles; les facteurs spécifiques introduisent des éléments de différenciation, et ne sont donc pas susceptibles d'être mis en concurrence directement sur un marché.

Les ressources ou actifs génériques existent indépendamment de leur participation à un processus de production, et sont totalement transférables. Les ressources génériques déterminent les choix de localisation industrielle, la décision étant prise à partir d'un calcul de rationalité. Le facteur travail est ainsi une ressource générique, dans la mesure où il ne comporte aucune différenciation qualitative selon les aires.

Les actifs génériques sont disponibles sur différentes aires, mais sont porteurs d'une certaine spécialisation. Leur prise en compte est à la base des théories de l'avantage absolu de Smith, et de l'avantage comparatif de Ricardo.

Les actifs spécifiques sont redéployables d'un processus à l'autre, mais impliquent des coûts irrécouvrables de transfert, comme évoqués dans la théorie des transactions

¹ Bellet M., Colletis G., Lung Y., « Économie de proximités », n° spécial, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3. 1993, p.12.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Les ressources spécifiques n'existent qu'à l'état virtuel: elles ne peuvent donc pas être redéployées. Les facteurs sont ancrés dans un espace, leur spécificité est portée par un espace de relations humaines: l'atmosphère industrielle suggérée par Marshall en constitue un exemple.

Cette approche présente un double intérêt. D'un point de vue théorique, elle relie les approches analytiques à la définition du territoire. L'analyse traditionnelle considère le territoire comme réceptacle de ressources et/ou d'actifs génériques. Elle réfère à des situations de marché. L'analyse transactionnelle perçoit le territoire comme support d'actifs spécifiques: elle renvoie aux situations de quasi-intégration, et à la firme réseau. L'analyse que nous qualifierons d'organisationnelle voit le territoire comme un construit, à partir de ressources spécifiques, impliquant la création de compétences nouvelles à partir d'un réseau d'acteurs.

D'un point de vue pragmatique, cette approche permet la définition des bases de compétitivité des territoires: que recherchent les firmes dans une aire territorialisée donnée? Le territoire-réceptacle est pauvre en termes de développement local, car la compétitivité est uniquement estimée à partir d'une logique instrumentale.

Le territoire-support prend en charge les fonctions que la firme choisit d'externaliser, à travers l'offre d'actifs spécifiques. La compétitivité territoriale relève ici d'une logique de transaction;¹

Le territoire-construit sert de support à des coopérations d'acteurs, naissant de processus interactifs; la compétitivité territoriale réside alors dans une logique organisationnelle: c'est à cette conception du territoire que nous nous intéressons. Néanmoins, le concept de territoire n'implique pas nécessairement une dynamique, car le territoire n'est pas un acteur en soi. La justification de l'expression dynamique territoriale est à rechercher dans la prise en compte de la transformation d'un espace en territoire. Les espaces sont neutres d'un point de vue économique: ils sont réceptacles de facteurs génériques. Les territoires sont susceptibles de fédérer une

¹ Bellet M., Colletis G., Lung Y., op cit, p.20.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

dynamique d'intégration spatiale des acteurs¹. La proximité spatiale apparaît comme un "espace d'intelligibilité des acteurs" .

Le territoire apparaît donc bien comme lieu de passage de l'interface à l'interaction entre acteurs de l'organisation industrielle et de l'organisation spatiale. Le problème consiste à en organiser l'articulation. On comprend que le passage dépendra de la capacité des acteurs à développer une "dynamique collective de proximité", la proximité spatiale n'étant qu'un élément de facilitation d'apprentissages collectifs.

Nous posons l'hypothèse que le passage de l'interface à l'interaction des dynamiques dans un espace délimité se réalise à partir de l'apprentissage. La proximité spatiale constitue un élément nécessaire, non suffisant des apprentissages collectifs qui impliquent une proximité organisationnelle et cognitive. Nous allons nous attacher aux processus d'évolution de l'interface à l'interaction.

1-3- De l'interface à l'interaction: le processus de territorialisation

Comment un espace localisé peut-il évoluer vers un territoire, lieu d'une cohérence économique issue du croisement entre organisation industrielle et territoriale?

La définition du territoire implique la prise en compte de trois niveaux: le territoire est système de représentation des acteurs, lieu d'expression de leur stratégie, support d'un horizon temporel.

A chacun de ces niveaux, on peut associer une dimension différente de la proximité. Le système de représentation est permis par la proximité spatiale; le niveau des stratégies renvoie à la proximité fonctionnelle et la proximité temporelle est logiquement associée au troisième niveau. Mais l'existence d'un véritable territoire, cohérent, implique la combinaison de ces trois niveaux et des formes de proximités qui leur sont associées, autour d'une proximité émergente, dite organisationnelle.

Toute la question du développement local réside donc dans l'organisation d'un processus de territorialisation visant à la construction ou au renforcement d'un "local" cohérent. Le problème consiste à évoluer -on souligne ainsi la notion de processus-

¹ Colletis-Wahl, op cit, p.25.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

de l'interface, qui ne réfère qu'à l'une des proximités, à l'interaction, faisant jouer la proximité organisationnelle. Ce processus passe par l'apprentissage organisationnel, essentiellement évoqué dans la littérature à travers la grande firme-organisation. Notre propos consiste à montrer en premier lieu les conditions de mise en œuvre du processus avant d'en proposer une approche en termes de management stratégique du développement local appuyé sur les petites entreprises.

2-Les conditions du processus de territorialisation :

Les processus d'apprentissage des individus en organisation s'appuient sur les modèles de décision qu'ils contribuent à enrichir. La théorie des jeux distingue trois types de processus d'apprentissage¹: éductif, cognitif, comportemental. On peut les qualifier de fonctionnels ou partiels, par différenciation avec le processus global que constitue l'apprentissage organisationnel. Celui-ci peut être défini comme une modification stabilisée qui s'introduit dans les comportements et les savoirs des individus en organisation. Cette modification n'inclut aucun caractère rigide, impliquant au contraire l'évolution et la flexibilité.

Nous nous intéressons ici à l'apprentissage organisationnel, concernant les comportements et savoirs de deux organisations: l'organisation industrielle, à savoir les petites entreprises, et l'organisation territoriale. Quels sont donc les éléments déclencheurs déterminant une interaction entre ces deux formes organisationnelles et leurs dynamiques respectives? Le déclenchement peut venir de l'organisation industrielle, à travers les processus fonctionnels de l'apprentissage. Ainsi, les écarts constatés entre performances attendues et résultats effectifs nourrissent l'apprentissage comportemental des acteurs de la sphère productive. De même l'apprentissage cognitif implique la considération des écarts entre comportements attendus des autres acteurs, et comportements constatés. Le traitement de ces écarts par les acteurs de l'organisation industrielle peut déclencher un apprentissage organisationnel permettant un croisement des organisations industrielle et territoriale induisant à terme un développement localisé de type district industriel.

¹ Colletis-Wahl, op cit, p.26.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Le déclenchement peut avoir pour source l'organisation territoriale à travers les institutions. Précisons brièvement ce terme, qui recouvre souvent au niveau local une très grande diversité: firmes, institutions financières, consulaires, instituts de formation, agences de développement, autorités locales, "and so on". Nous utiliserons ce terme pour désigner uniquement les institutions d'intermédiation regroupant l'ensemble des lieux qui permettent la rencontre entre acteurs du territoire. Ces institutions visent une action de stabilisation forte, sans impliquer aucune rigidité. Une pépinière d'entreprises, un organisme consulaire, une agence de valorisation de la recherche, entre autres, peuvent occuper ce rôle d'intermédiation dans l'interface organisation industrielle-organisation territoriale.

Dans le cas des aires territorialisées où le développement repose sur la dynamique des petites entreprises, l'apprentissage organisationnel est le plus souvent induit par l'action d'institutions relais, intermédiaires dans le tissage et le renforcement des relations matérielles et immatérielles entre acteurs. L'apprentissage organisationnel conduit alors à un encastrement des comportements individuels, déterminés par une "rationalité située" dans un système de relations sociales. A terme s'élabore un capital cognitif commun, constitué d'une communauté d'expériences.

Tout le problème du développement local appuyé sur des entreprises de petites dimensions consiste à déclencher l'apprentissage organisationnel à travers le passage de l'interface à l'interaction, induisant le processus de territorialisation. Quelles institutions sont-elles susceptibles d'induire ce mouvement? La réponse n'est pas unique: la diversité des expériences de développement local des "régions qui gagnent", mais aussi de celles qui perdent, en témoigne.

3- Une grille de lecture du processus de territorialisation :

Nous proposons d'adapter à la compréhension du développement local fondé sur les petites entreprises la grille d'analyse utilisée en management stratégique appliqué aux petites unités.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

SCHÉMA III-03 :Grille du management stratégique de la Petite Entreprise



Source: Colletis-Wahl, op cit, p.28.

Cette grille fait reposer le système de décision de la petite entreprise sur quatre piliers: but, organisation, environnement activité. La mise en relation entre les différents piliers amène à distinguer la stratégie corporative et la stratégie opérationnelle.

La justification de la transposition du "diamant stratégique" de la petite entreprise à l'analyse du développement local fondé sur des petites unités tient en trois assertions:

- cette approche présente une grille d'analyse, c'est-à-dire, un moyen de décrypter les problèmes de territorialisation propres à chaque aire localisée,
- ce schéma fournit une interprétation systémique: les piliers sont interactifs. Le problème est d'assurer une cohérence dynamique à ce système, dont l'identité dépasse la simple addition des parties. Cette approche est ainsi susceptible de guider la réflexion sur les modalités de passage d'une interface à une interaction dans une politiques de développement local fondée sur les petites entreprises,
- la prise en compte des interactions entre éléments du système, pour notre propos entre organisations, implique la considération d'une interdépendance dynamique. Celle-ci suggère une grande complexité. C'est la raison pour laquelle on est amené à considérer les politiques de développement local, induisant les processus de territorialisation, comme émergentes, portées par des rationalités différentes.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

4-Les rationalités du développement local

La compréhension du processus de territorialisation d'aires localisées fondé sur la petite dimension nous conduit d'abord à appliquer la grille d'analyse stratégique au développement local. Nous proposerons ensuite une approche par les diverses rationalités pour expliciter les formes de ce développement, en soulignant le caractère exploratoire de cette approche.

4-1- Le management stratégique du développement local

L'application de la grille d'analyse stratégique au développement local adapté à la petite dimension exige une redéfinition de chaque pilier, ainsi que des relations. La définition des buts pose le problème préalable du décideur. Qui décide du développement local? Suggérons que le décideur détient la gouvernance, entendue comme forme de conduite d'une organisation humaine, plus largement que de gouvernement. Le terme anglais de "governance" vise la régulation de relations de pouvoir et de coordination plutôt non marchandes.

La gouvernance peut ainsi rendre compte de formes de régulation du développement local très diverses. Dans le cas des districts industriels, notamment ceux de l'industrie textile italienne, aucune institution n'apparaît comme décideur permanent, ou alors, le leadership est assuré à tour de rôle par les différents partenaires. D'une façon plus générale, on remarque que la gouvernance des territoires où prédominent les petites entreprises est détenue par les collectivités publiques territoriales -communes, régions-; les institutions publiques locales prennent en charge le rôle de décideur du développement local, qui ne relève en effet pas de la génération spontanée.

Le second pilier, l'organisation est à assimiler à l'organisation industrielle. Il s'agit donc ici des petites entreprises, avec tous les caractères de spécificité et de contingence. Selon les aires territorialisées, on pourra constater ou non une spécialisation sur une ou plusieurs activités industrielles.

Ces activités constituent le troisième pilier. Certains territoires témoignent d'une tradition industrielle, d'autres espaces au contraire apparaissent "à construire", dans la

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

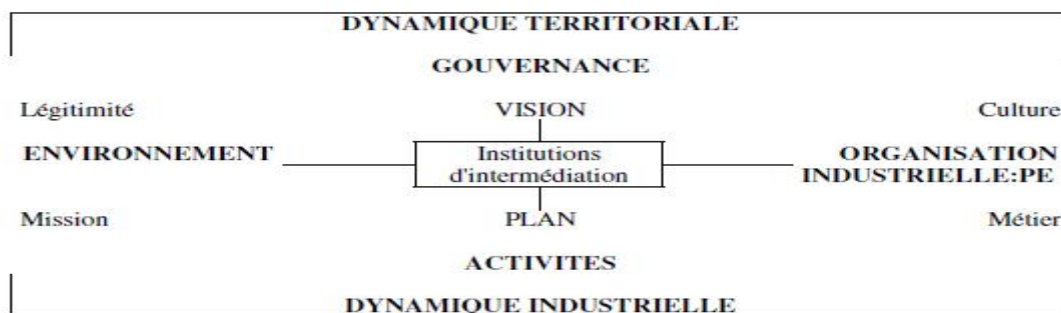
mesure où aucun savoir-faire ne semble prédominant, ou à reconstruire, dans les situations où le territoire propose des ressources ou actifs génériques issus d'une déstructuration industrielle (cas des bassins d'emplois miniers, par exemple).

Le quatrième pilier, l'environnement, mérite d'être spécifié en fonction des différentes proximités. L'environnement considéré du point de vue de la proximité spatiale recouvre les acteurs de l'organisation territoriale autres que les petites entreprises (fournisseurs de crédit, instituts de formation, de recherche, etc).L'environnement au sens plus générique traduit les relations de tous les acteurs du territoire avec d'autres systèmes.

Considérons maintenant la signification des mises en relations entre les quatre piliers de la grille d'analyse (cf. schéma suivant).Dans l'approche du développement local fondé sur les petites unités par le management stratégique nous proposons de relier la dynamique territoriale à la stratégie corporative, et la dynamique industrielle à la stratégie opérationnelle.

La stratégie corporative prend en compte les facteurs de la compétitivité territoriale. A partir de l'appréciation de la nature des ressources et actifs s'inscrivant dans le territoire, il est possible d'apprécier l'existence -ou non- d'une culture territoriale. La spécificité des facteurs permet la légitimation de la dynamique territoriale, déterminée par rapport à l'environnement. La dynamique territoriale suppose une vision de la politique de développement à mener, c'est-à-dire la représentation du territoire dans le futur.

SCHÉMA III-04 : Grille du management stratégique du développement local



Source : Colletis-Wahl, op cit, p.31.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

La stratégie opérationnelle renvoie à l'articulation opérée entre les petites entreprises, leur savoir-faire, et leur capacité à la compétitivité. On comprend l'importance de la flexibilité attachée à la petite dimension dans cette articulation; quant à l'interactivité, elle peut être assimilée à une forme de planification interne à la dynamique industrielle, permettant la définition d'une stratégie opérationnelle.

Nous décrivons ainsi les éléments constitutifs du développement local; mais le processus du développement local vise à l'articulation entre "corporate" et "business" strategies. Comment induire le processus de territorialisation? Nous posons l'hypothèse du rôle majeur des institutions d'intermédiation dans ce déclenchement. Mais la logique de leur intervention dépend des rationalités des décideurs du développement local.

4-2- Les rationalités du développement local :

Nous partirons d'une nouvelle grille d'analyse de la petite entreprise, avant d'étendre son utilisation au processus du développement local, à travers la mise en oeuvre de l'intermédiation institutionnelle.

Rationalités et logiques d'action : Reprenons le schéma du "diamant stratégique" résumant le système de gestion de la petite entreprise, et étendons son application à la prise en compte de la multirationalité, et aux conséquences en termes de performances. Celles-ci peuvent être évaluées selon plusieurs angles, déterminés par rapport aux pré-requis qui confèrent à l'entreprise sa logique d'action, sa rationalité ¹

Les fondements explicatifs de la performance d'une entreprise s'appuient sur quatre paradigmes, qui s'interpénètrent et se répondent, mais chacun d'eux repose sur des référentiels différents. En fait, ces paradigmes s'articulent autour de deux référentiels:

- les logiques de coordination, opérées selon deux grandes formes: le marché et la hiérarchie. La performance est alors estimée à partir d'une gestion efficiente des ressources, déterminée par le calcul économique,
- les logiques de comportement, qui considèrent la firme comme une organisation devant être administrée, dans laquelle deux actions interviennent sur le niveau et la

¹ Marchesnay, op.cit,p.46.

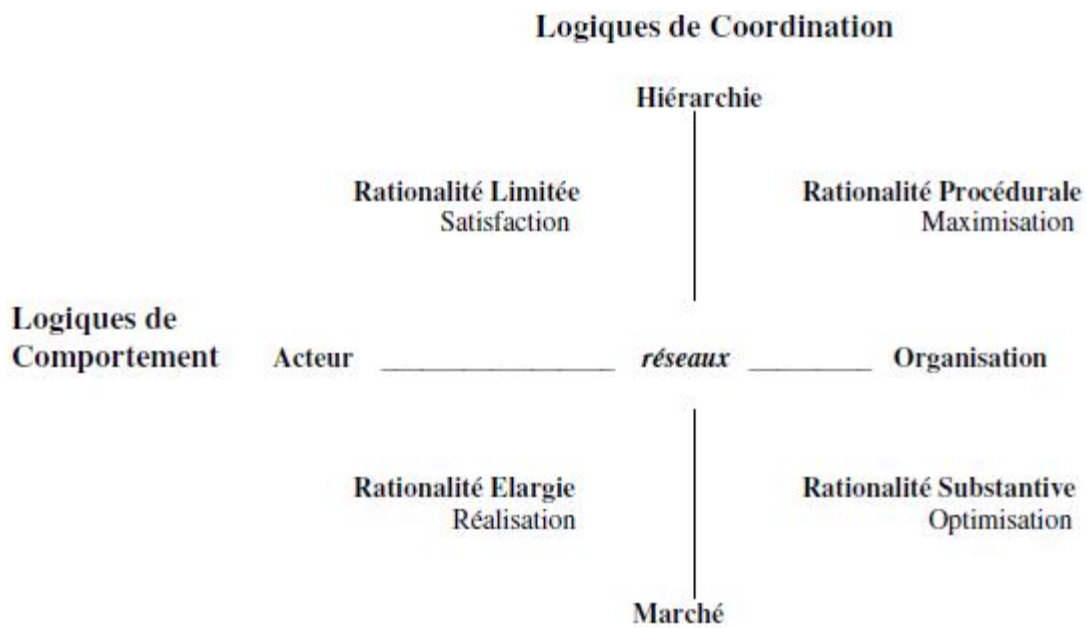
Chapitre III : PME comme outil de développement régional

nature des performances recherchées: la logique d'action collective, qui traduit le comportement organisationnel; et les logiques d'action individuelles dont l'interaction au sein de la firme se structure en coalitions, cliques, clans.

Il convient de remarquer que l'ouverture croissante de l'entreprise sur l'environnement conduit à introduire, tant dans l'axe marché-hiérarchie que dans la dualité individu-organisation, des formes intermédiaires ou hybrides regroupées sous le terme générique de réseau.

A partir de ces quatre "piliers" et de leur mise en relation, on va pouvoir situer des formes différentes des logiques d'action des firmes, déterminées par rapport à leur rationalité. Il s'ensuivra plusieurs types de définition de leurs performances.

SCHÉMA III-05: Logiques d'action et rationalités d'entreprise



Source :Marchesnay, op.cit,p.47.

Partons de l'axe des logiques de coordination,

La logique pure de marché appliquée à l'organisation implique l'adaptation de l'entreprise aux lois de la concurrence. Elle repose sur la **rationalité substantive**, qui se traduit par un calcul économique pur, visant à optimiser la situation.

La rationalité substantive est d'autant plus légitimée comme logique d'action que l'on accepte les hypothèses et présupposés liés à la théorie pure du marché. Le rôle régulateur du marché, structuré à partir des désirs des consommateurs potentiels

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

(demande), et capacité concurrentielle (offre) définit la performance des firmes à partir de leur capacité de compétition.

A l'autre bout de l'axe, la logique de hiérarchie repose sur deux fondements: la différenciation des tâches et l'intégration des acteurs. L'exigence de différenciation est liée à la recherche d'une efficacité accrue à la fois dans l'utilisation des ressources, et dans le résultat obtenu. Mais si l'on considère l'organisation, celle-ci révèle une exigence, à la fois de stabilité, et d'adaptabilité afin de se pérenniser et de se développer. Les exigences entre le principe de différenciation des tâches - hiérarchie- et celui de la stabilité de l'organisation peuvent se révéler contradictoires. La résolution de cette contradiction s'opère par la **rationalité procédurale**.

La rationalité procédurale s'appuie sur des règles et des normes décidées par la hiérarchie, mais aussi sur les usages, les habitudes, les conventions liées au fonctionnement de l'organisation, soit une des façons de définir la culture organisationnelle. L'efficacité recherchée résulte ainsi de la mise en oeuvre de procédures.

La mise en relation de la logique hiérarchique avec les comportements d'acteurs conduit à l'action guidée par la **rationalité limitée**. Dans cette optique, l'individu, en information limitée, recherche la satisfaction plutôt que l'optimisation. Or la recherche de la satisfaction de l'individu apparaît comme une condition de l'atteinte de ses performances: il s'agit ici d'un problème "d'effectivité", c'est-à-dire de la satisfaction des individus du fait de leur collaboration à l'activité de l'entreprise.

La dernière relation prend en compte la logique d'action du dirigeant face aux contraintes du marché. La seule rationalité économique appréhendée en termes de rationalité substantive ne suffit pas à rendre compte des actions du dirigeant d'entreprise. Sans récuser cette forme de rationalité, la prise en compte du désir du chef d'entreprise -notamment de petite entreprise- de réaliser un certain nombre d'aspirations, conduit à proposer la notion de **rationalité élargie**, impliquant l'arbitrage entre activités, et hiérarchisation des contraintes. La performance peut alors être estimée en termes de réalisation.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Cette présentation fait apparaître les différentes rationalités sous-tendant le processus de gestion de la petite entreprise. Sans vouloir en opérer une transposition stricte au processus de territorialisation, essayons de situer les rationalités qui sous-tendent les processus de développement local fondé sur les petites entreprises¹.

4-3-Rationalités du processus de territorialisation :

La grille du management stratégique du développement local détermine l'interface entre deux triptyques:

- le triptyque: gouvernance-environnement-organisation industrielle de petites entreprises, qui réfère à la dynamique territoriale,
- le triptyque: activités-environnement-organisation industrielle de petites entreprises, qui exprime la dynamique industrielle.

Nous avons souligné que le processus de territorialisation réside dans le passage de l'interface à l'interaction entre les deux dynamiques, impliquant le rôle majeur d'intermédiation des institutions. Mais l'observation de la réalité du développement des territoires fait apparaître la très grande diversité des politiques de développement local. Cette diversité traduit la multirationalité des processus territorialisants. Nous allons tenter d'approcher cette diversité à partir d'une grille spécifique, organisée autour de deux axes:

- le premier axe traduit une logique d'intentionnalité; nous proposons de le lier à la dynamique territoriale, soit le triptyque gouvernance-environnement-petites entreprises,
- le second axe réfère à une logique d'intégration, relative à la dynamique industrielle: environnement-activités-petites entreprises.

Chacun des axes traduit un continuum, du moins au plus. La logique d'intentionnalité peut ainsi, au minimum, se traduire par une impulsion, et aller à l'autre bout de l'axe jusqu'à la construction d'un local cohérent. La logique d'intégration, à un faible degré, s'exprime à travers une activation des relations entre

¹ Marchesnay, op.cit,p.48.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

les trois éléments du triptyque pour déboucher à l'autre extrémité de l'axe sur la structuration d'un territoire économique cohérent.

Le processus du développement local repose sur la combinaison des deux logiques, à des degrés plus ou moins élevés. On peut donc concevoir des degrés de territorialisation du développement local (cf. schéma suivant).

Quadrant 1: Intentionnalité faible/Intégration faible: cette combinaison correspond au couple impulsion/activation. La prise en considération de l'axe vertical signifie que l'intention est relativement faible, ce que l'on peut interpréter comme une intervention limitée des responsables de la gouvernance dans la démarche de territorialisation. On peut penser que les institutions politiques locales de l'aire considérée n'ont pris que récemment conscience de la nécessité d'intervenir pour susciter ou développer l'activité. L'exemple d'aires localisées situées dans des pays en développement constitue une illustration de cette situation.

La considération de l'axe horizontal dénote un degré d'intégration faible, ce que l'on peut interpréter comme la "mise en route" d'une activation des relations. Il s'agit de faciliter les liaisons entre petites entreprises de l'aire, mais surtout d'induire des relations entre les petites firmes et leur environnement de proximité en premier lieu: acteurs financiers, administrations locales, représentations des administrations centrales. Ainsi, dans des aires rurales de pays en développement, cette démarche peut viser à faire accéder au secteur officiel de la production, des toutes petites entreprises agro-alimentaires clandestines. En second lieu, et à un degré d'impulsion un peu plus élevé, on peut envisager une mise en relation avec des acteurs extérieurs à l'aire localisée.¹

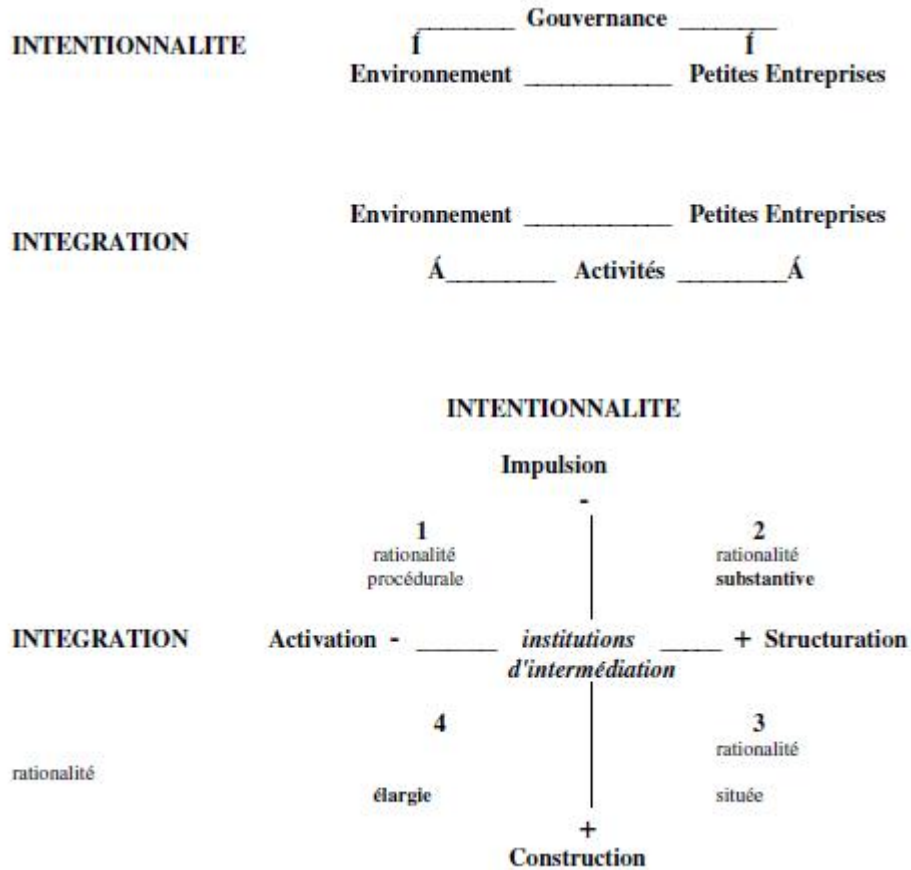
La **rationalité** du processus territorialisant est **procédurale**. Le rôle des institutions d'intermédiation dans ce cas consiste à réaliser des "branchements" entre acteurs du développement. Elles prennent par exemple la forme limitée de petites cellules émanant de communes ou de délégations très décentralisées des administrations centrales. Le **processus territorialisant** est ici **faible**.

¹ Basé sur :Marchesnay, op.cit,p.50-55 .

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Quadrant 2: Intentionnalité faible/Intégration forte: la dualité s'exerce entre impulsion/construction.

SCHÉMA III-06 : Rationalité des processus territorialisant



Source :Marchesnay, op.cit,p.57.

Le faible degré d'intentionnalité signifie que la dynamique locale est peu significative, autrement dit, les inter-relations gouvernance-environnement-petites entreprises sont faibles. On peut toutefois concevoir dans cette situation que la gouvernance occupe une position dominante.

A titre d'illustration, on peut citer le cas de l'aire de Montpellier, appuyant un développement de type technopolitain sur un tissu de petites entreprises. L'environnement local est riche en services de tertiaire supérieur, institutions d'enseignement, laboratoires de recherche, mais les petites entreprises de l'aire ne bénéficiaient que très peu de cet environnement favorable.

La gouvernance, exercée par la collectivité locale, District de Montpellier, est forte, mais le degré de territorialisation est relativement faible. La **rationalité** est de type

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

substantif: on se place dans une vision de compétition du territoire par rapport à d'autres.

Cette rationalité se traduit par une forte présence d'institutions intermédiaires; elles interviennent horizontalement, comme activateur de relations, sous forme de relais entre petites entreprises et environnement, par exemple en facilitant les contacts entre entreprises et organismes diffusant l'information innovative, qu'il s'agisse d'agences spécifiques au territoire, ou de relais de réseaux transterritoriaux. Les institutions d'intermédiation considérées du point de vue vertical visent la structuration du territoire, prenant par exemple la forme d'une pépinière d'entreprise, contribuant au développement de petites firmes spécialisées dans des activités à haute valeur ajoutée. En ce sens, le **processus territorialisant** est **complexe**, car cherchant à opérer le passage de l'interface à l'interaction.

Quadrant 3: Intentionnalité forte/Intégration forte: le couple structuration/construction caractérise le développement du territoire. On peut estimer dans cette situation que l'interaction entre dynamique industrielle et dynamique territoriale est opérée. Le niveau élevé d'intégration et d'intentionnalité dans le cas d'une organisation industrielle fondée sur la petite dimension fait songer à titre d'exemple aux districts industriels.

On peut estimer que le processus de territorialisation repose sur la **rationalité située**, perçue comme un capital cognitif commun, fondé sur une communauté d'expériences. Les institutions d'intermédiation le renforcent, jouant un rôle de stabilisation forte; elles peuvent prendre la forme de réseaux de circulation et de diffusion de l'innovation, mettant notamment en relation le territoire et ses environnements extérieurs. Le **processus territorialisant** est **élevé**.

Quadrant 4: Intentionnalité forte/Intégration faible: cette dernière combinaison associe une dynamique territoriale significative (construction) avec une dynamique industrielle faible (activation). On peut rattacher à cette situation le cas de territoires "à reconstruire", ayant subi par exemple des déstructurations industrielles.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

La **rationalité** peut être ici qualifiée d'**élargie**: le poids de la gouvernance est fort, traduisant une vision volontariste du développement local. On s'appuiera par exemple sur l'existence de bassins de main d'oeuvre formée aux activités industrielles, pour susciter l'émergence et le développement de petites entreprises. Le rôle des institutions consulaires, souvent importantes dans ce type de territoire peut être significatif dans l'intermédiation entre l'environnement extérieur et le soutien aux petites unités productives, permettant notamment le développement de nouvelles activités. On peut alors parler de **processus "re-territorialisant"**.

La présentation de cette grille ne prétend en rien à l'exhaustivité, et rejette toute considération normative des processus de développement local. La prise en compte des différentes formes de rationalités permet de comprendre les modes de territorialisation des aires où prédominent les petites entreprises; car la petite dimension des unités productives détermine des contraintes, mais aussi des atouts pour le territoire. En tout état de cause, elle est un élément déterminant des processus de territorialisation.

Section 04 : Exposé stratégies québécoise de PME

Pour le Québec, cette première stratégie gouvernementale en matière d'entrepreneuriat s'appuie sur le fait que plusieurs indicateurs sont préoccupants, notamment la faiblesse relative des intentions d'entreprendre, le déclin du taux entrepreneurial et du taux de création d'entreprises ainsi que les difficultés anticipées en matière de relève des entreprises. C'est dans ce contexte général que le gouvernement du Québec a placé l'entrepreneuriat au rang de ses priorités au cours de la Rencontre économique 2010 et qu'il s'est engagé à adopter une stratégie qui interpelle l'ensemble des acteurs concernés. Pour ce faire, une vaste tournée de consultation des personnes et organismes intéressés par l'entrepreneuriat au Québec a eu lieu à l'automne 2010 et un Forum national sur le sujet s'est tenu le 1er mars 2011.¹

¹ Stratégie québécoise de l'entrepreneuriat, sur le site : mdeie.gouv.qc.ca/entrepreneuriat, novembre 2011, date téléchargement : 08/10/2012, p.8-15.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

1-Le temps d'agir ! :

Le Québec dispose de plusieurs atouts solides pour bâtir son avenir .Parmi ces atouts, on note une économie moderne, diversifiée et ouverte sur le monde, une main-d'œuvre qualifiée, des processus d'innovation bien appuyés et des outils propices au développement durable des entreprises.

Malgré ces atouts, il reste que la croissance économique du Québec dans les années futures reposera, en grande partie, sur son dynamisme à créer de nouvelles entreprises compétitives, novatrices et durables, et ce, dans toutes les régions. S'il est reconnu que les bâtisseurs du Québec et leurs descendants ont entretenu une forte culture entrepreneuriale, force est d'admettre que cette culture s'est aujourd'hui estompée en raison de facteurs tels que le marché de l'emploi favorable, une population vieillissante, voire l'engagement de l'État dans certaines sphères de l'activité économique. C'est donc pour faire face à ces enjeux globaux que la Stratégie québécoise de l'entrepreneuriat interpelle tous les acteurs de la société. Les entrepreneurs de demain souhaitent arrimer leur projet d'affaires avec leurs valeurs sociales et environnementales .Le but est de renouer avec une culture entrepreneuriale dynamique et responsable, de hausser le taux entrepreneurial et de favoriser le maintien d'entreprises durables au Québec. Donc , L'entrepreneuriat est un incontournable pour répondre aux défis du Québec dans les points suivantes :

- la prospérité - la création d'emplois - la création de richesse humaine et financière
- l'offre de produits et services - le renouvellement et la diversification du tissu socioéconomique des régions - l'innovation - l'image de marque du Québec

2-Une vision de dynamisme et d'ouverture :

La Stratégie québécoise de l'entrepreneuriat est guidée par une vision d'un Québec ayant pleinement intégré la culture et les valeurs entrepreneuriales.

Le Québec est une société innovante, dynamique et ouverte à la diversité, qui fait de l'entrepreneur un moteur de sa prospérité et de son développement durable. Cette vision est mobilisatrice et structurante pour l'avenir du Québec :

- Elle établit que notre société valorise l'entrepreneuriat et le métier d'entrepreneur.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

- Elle reconnaît la contribution de tous les entrepreneurs au développement de nos communautés.
- Elle favorise le déploiement d'une gamme d'entreprises, de tous les modèles et de toutes les tailles, sur l'ensemble du territoire du Québec.
- Elle confirme le rôle de l'entrepreneuriat dans la prospérité et le développement durable du Québec.
- Elle fait de l'entrepreneuriat une des priorités de l'action gouvernementale au cours des prochaines années.

3-L'entrepreneur, au cœur de la stratégie :

Cette vision, y compris la stratégie qui en découle, place l'entrepreneur au cœur de la toile entrepreneuriale du Québec. Elle en fait le point de mire d'une approche axée sur sa valorisation et son accompagnement, et ce, en fonction de ses réalités et de ses particularités. La stratégie repose sur une mobilisation de tous les acteurs sur le terrain, une mobilisation collective autant qu'une mobilisation de chacun dans sa sphère de responsabilités et de compétences. Elle s'appuie par ailleurs sur une volonté, confirmée par une majorité d'intervenants lors des consultations, d'établir des mécanismes de collaboration axés sur une approche intégrée afin d'assurer une continuité de services auprès des entrepreneurs, tout au long de leurs projets, en tenant compte étroitement des différents modèles d'entrepreneuriat et des particularités régionales.

4-Une culture entrepreneuriale, une réussite collective :

Pour favoriser la création, l'expansion et la pérennité des entreprises québécoises, la stratégie québécoise de l'entrepreneuriat vise à développer une solide culture entrepreneuriale, tant chez les jeunes que dans la société québécoise en général. Il est donc retenu de mobiliser tous les acteurs privés, publics et parapublics autour des cinq axes suivants:¹

¹ (30) Stratégie québécoise de l'entrepreneuriat, sur le site : mdeie.gouv.qc.ca/entrepreneuriat, novembre 2011 , date téléchargement : 08/10/2012, p.16-20.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

VALORISER : Une reconnaissance collective des entrepreneurs...pour que l'entrepreneur soit reconnu par tous comme un maillon essentiel de l'économie québécoise.

DÉVELOPPER : Un système d'éducation promoteur de qualités entrepreneuriales...pour que les jeunes développent leurs qualités entrepreneuriales tout au long de leur parcours scolaire.

Soutenir : Un appui à la création, à la croissance et au transfert d'entreprises... pour que l'entrepreneur trouve un soutien adapté et efficace tout au long du cycle de vie de son entreprise.

Optimiser : une simplification et une réduction des démarches administratives ...pour faciliter la vie a l'entrepreneur .

DYNAMISER : Une action renforcée et concertée sur le terrain...pour que tous les acteurs en entrepreneuriat accroissent leur concertation et leur action commune au bénéfice de l'entrepreneur et de ses projets.

5-Des cibles réalistes pour 2020 :

Tel qu'évoqué dans la vision, le principal objectif de la stratégie est de hisser le Québec parmi les sociétés les plus entrepreneuriales et de le positionner comme une pépinière d'entrepreneurs innovants et créateurs de richesse.

Comme une véritable culture entrepreneuriale prend un certain temps à s'implanter, il est nécessaire de se fixer des cibles intérimaires ambitieuses, mais réalistes. C'est ainsi que la stratégie détermine des cibles à atteindre d'ici 2020. **Ces cibles sont :**

- Une augmentation de 20 000 nouveaux propriétaires d'entreprises d'ici 2020 afin de contrer la pénurie appréhendée d'entrepreneurs.
- L'augmentation des intentions d'entreprendre : la stratégie vise à ce que 635 000 personnes aient une telle intention, ce qui représente une augmentation de 140 000 personnes par rapport à 2010.
- Une augmentation du taux de survie après un an des entreprises de cinq employés et plus, de sorte que 260 entreprises de plus par année passent ce cap, soit 2 340 au lieu de 2 180.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

- Un taux de transferts d'entreprises réussis, après trois ans, d'au moins 75 %. Le transfert est réussi si les entreprises cédées survivent à leur transfert dans une proportion quasi comparable à celle qu'elles auraient connue sans cession, en l'occurrence 80 %.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

Conclusion :

Pour autant, répondre aux besoins des entrepreneurs en s'adaptant à leur demande n'est profitable que si un élément majeur, par exemple l'opportunité (Nous considérons que l'opportunité constitue l'un des éléments favorisant le développement de l'entrepreneuriat), permet de déclencher l'intention entrepreneuriale. Le développement des initiatives entrepreneuriales peut ainsi, dans certains cas, varier selon le nombre et la diversité des opportunités existantes sur un territoire. En complément du modèle énoncé par Bygrave (Qui met l'accent sur la corrélation entre l'apparition de nouvelles opportunités et le nombre d'entrepreneurs localisés sur un territoire) , Gnyawali et Fogel insistent sur l'importance du rôle des acteurs territoriaux dans le jeu de la création et du développement des opportunités. Ils distinguent, dans ce sens, cinq conditions pré requises pour soutenir le développement de l'entrepreneuriat : les actions publiques, les conditions socio-économiques pré requises, les dispositifs de formation, la présence d'organismes financiers et non-financiers.

Après tout ça , on détermine les points suivantes :

- ❖ Le développement du phénomène entrepreneurial appartient donc aux acteurs locaux, aux individus créateurs de projet entrepreneuriaux et aux agents de développement économiques, qui agissent dans un espace donné.
- ❖ Le dosage, complexe mais nécessaire, entre actions de développement territoriales et initiatives individuelles, suppose une prise de conscience partagée, que Glaser et Strauss qualifient de « contexte de conscience ouvert » dans lequel les acteurs se connaissent et participent, ensemble, à la construction du phénomène entrepreneurial.
- ❖ Comprendre le lien entre entrepreneuriat et territoire nécessite ainsi de prendre en compte la réflexivité permanente des actions engagées par les agents territoriaux et l'entrepreneur, en s'appuyant sur l'analyse de leur rapport à l'action, au contexte, ainsi qu'aux modes de coopération qui sont développés.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

- ❖ L'importance de l'entrepreneuriat explique l'intérêt grandissant de la part des chercheurs et des preneurs de décisions en ce qui concerne la compréhension, le soutien, et la promotion de cette activité pour soutenir le développement économique

Pour autant, répondre aux besoins des entrepreneurs en s'adaptant à leur demande n'est profitable que si un élément majeur, par exemple l'opportunité (Nous considérons que l'opportunité constitue l'un des éléments favorisant le développement de l'entrepreneuriat), permet de déclencher l'intention entrepreneuriale. Le développement des initiatives entrepreneuriales peut ainsi, dans certains cas, varier selon le nombre et la diversité des opportunités existantes sur un territoire. En complément du modèle énoncé par Bygrave (Qui met l'accent sur la corrélation entre l'apparition de nouvelles opportunités et le nombre d'entrepreneurs localisés sur un territoire) , Gnyawali et Fogel insistent sur l'importance du rôle des acteurs territoriaux dans le jeu de la création et du développement des opportunités. Ils distinguent, dans ce sens, cinq conditions pré requises pour soutenir le développement de l'entrepreneuriat : les actions publiques, les conditions socio-économiques pré requises, les dispositifs de formation, la présence d'organismes financiers et non-financiers.

Après tout ça , on détermine les points suivantes :

- ❖ Le développement du phénomène entrepreneurial appartient donc aux acteurs locaux, aux individus créateurs de projet entrepreneuriaux et aux agents de développement économiques, qui agissent dans un espace donné.
- ❖ Le dosage, complexe mais nécessaire, entre actions de développement territoriales et initiatives individuelles, suppose une prise de conscience partagée, que Glaser et Strauss qualifient de « contexte de conscience ouvert » dans lequel les acteurs se connaissent et participent, ensemble, à la construction du phénomène entrepreneurial.
- ❖ Comprendre le lien entre entrepreneuriat et territoire nécessite ainsi de prendre en compte la réflexivité permanente des actions engagées par les agents territoriaux et l'entrepreneur, en s'appuyant sur l'analyse de leur rapport à l'action, au contexte, ainsi qu'aux modes de coopération qui sont développés.

Chapitre III : PME comme outil de développement régional

- ❖ L'importance de l'entrepreneuriat explique l'intérêt grandissant de la part des chercheurs et des preneurs de décisions en ce qui concerne la compréhension, le soutien, et la promotion de cette activité pour soutenir le développement économique

Chapitre IV

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

Introduction :

Les politiques des pouvoirs publics ont une influence très importante en raison de l'incidence qu'elles ont sur les coûts, les risques et les obstacles à la concurrence. Si les gouvernants ont une influence restreinte sur des facteurs tels que la géographie, ils peuvent agir de façon plus décisive sur la sécurité des droits de propriété, les choix d'orientation en matière de réglementation et de fiscalité, la fourniture d'équipements d'infrastructure, le fonctionnement des marchés financiers et des marchés du travail, ainsi que sur des caractéristiques plus générales de la gouvernance, telles que la corruption.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

Section 01 : Les PME Marocaines

Le Maroc connaît aujourd'hui un tournant décisif. Il vit l'une des périodes les plus difficiles et les plus riches en transformations qu'il n'ait jamais connu au cours de son histoire:

- ❖ L'adhésion au GATT en 1987,
- ❖ la signature à Marrakech en 1994 de l'acte final instituant l'organisation mondiale du commerce (OMC),
- ❖ la conclusion en 1995 de l'accord d'association avec l'Union européenne (UE) portant sur la création d'une zone de libre échange (ZLE) à l'horizon 2013,
- ❖ la signature en 2004 d'un accord de libre échange avec les Etat Unis.
- ❖ et le paraphe de l'accord d'Agadir en janvier 2003 en vue de créer une ZLE associant la Tunisie, l'Egypte, la Jordanie et le Maroc.

1- Les caractéristiques du tissu industriel marocain¹

Le tissu industriel compte, à fin 2004, 7734 unités dont 1742 entreprises exportatrices et près de 2475 entreprises à participation étrangère.

Le secteur industriel a contribué pour 13% au PIB global au prix courant en 2004. La production industrielle a atteint plus de 185 milliards de Dh et les exportations à plus de 50 milliards de Dh. Ces dernières représentent 58,7% des exportations totales.

Les entreprises marocaines demeurent fortement concentrées à Casablanca et dans ses environs.

Trente-sept pourcent des établissements industriels sont implantés dans la région du Grand Casablanca. Ils y réalisent 48% de la production industrielle, 36% des exportations et 51% du PIB industriel, et y emploient 43% de l'effectif industriel total.

¹ Analyse de la démographie des entreprises manufacturières au Maroc; Direction des Etudes et des Prévisions Financières du ministère des finances et de la privatisation ; Royaume du Maroc ; Juin 2008. Base de données *Doing Business*, de 2006 à 2009.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

2-Evolution de l'investissement industriel¹

L'investissement industriel s'est caractérisé par une croissance plus importante de 4,2% entre 1996 et 2003 contre 3,8% entre 1990 et 1995. Cette tendance concerne surtout les branches agroalimentaire (7,4% durant la période 1996-2003 contre 0,8% durant la période 1990-1995) et mécanique/métallurgique (8,6% contre 0,1% durant les mêmes périodes).

Le taux d'investissement a chuté de 3,7 points entre 1990-1995 et 1996-2003. Passant de 22,5% à 18,8% entre temps. La baisse a touché l'industrie agroalimentaire (14,7% durant la période 1996-2003 contre 17,4% durant la période 1990-1995), le textile (20,2% contre 24,8%) et l'industrie chimique/para-chimique (20,2% contre 29,6%).

3- Image de la PME marocaine

La définition de la PME au Maroc a évolué en fonction des dispositions contenues dans les différents textes ayant cherché à encourager cette catégorie d'entreprises en raison de sa taille réduite et sa fragilité relative. Parmi ces textes, on peut citer : la procédure simplifiée accélérée de 1972, le code des investissements de 1983, la définition de Bank Al Maghrib de 1987, les dispositions du FOGAM pour la mise à niveau des PME,

Tout récemment, et lors de la préparation du Plan de Développement Economique et Social, la sous-commission en charge de la PME a retenu les critères suivants pour la définition de celle-ci :

- Moins de 200 personnes comme effectif employé
- Un chiffre d'affaires inférieur à 5 millions de DH en phase de création, à 20 millions de DH pour la phase de croissance et à 50 millions de DH pour la phase de maturité.
- La PME est présente dans tous les secteurs de l'activité économique marocaine : l'industrie, l'artisanat et le BTP, les commerces et enfin les

¹ Basé sur :Doing Business au Maroc; Banque internationale pour la reconstruction et le développement / Banque mondiale, 2007.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

services qui englobent le tourisme, les communications, les transports, les services financiers,...

Dans le domaine industriel en particulier, parmi les 500.000 emplois que compte aujourd'hui le secteur, la PMI représente près de la moitié répartie comme suit : textile et habillement (35%), chimie et para-chimie (26%), agro-alimentaire (24%), mécanique et la métallurgie (12%), électrique et électronique (3%).

Dans le secteur artisanal, la PME prédomine encore plus dans la pêche, la sylviculture, l'élevage, et surtout dans les métiers traditionnels à forte valeur ajoutée culturelle et sociale (tapis, produits de terre, métaux, cuir, couture traditionnelle, etc.). La PME accuse également une présence très remarquable dans le secteur du BTP où mis à part la production des matériaux de construction (sidérurgie, cimenteries, fabrication de conduites) la grande majorité des entreprises marocaines de construction entrent dans cette catégorie. Ainsi, l'ensemble de ce secteur artisanal qui compte près de 2 millions d'emplois est constitué dans sa plus grande majorité de PME.

Le secteur du commerce qui compte 888.000 emplois (hors informel) est constitué dans presque son intégralité de PME.

Dans le secteur des services, et tout d'abord dans le tourisme qui compte près de 600.000 emplois, la PME constitue un outil privilégié dans la promotion de l'hôtellerie, de la restauration et des agences de voyages.

Par ailleurs, les grandes mutations liées aux technologies de l'information qu'a connues le secteur des communications, combinées à sa privatisation, ont engendré une apparition de PME nouvelles dans les services de l'internet, des publiphones, de la téléphonie sans fil, de l'audio-visuel et de la réception par satellites, ...

La PME a également accusé une présence de plus en plus remarquable dans le domaine des transports urbains et inter-urbains depuis leur privatisation au milieu des années 90.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

Ces événements sont autant de mutations et de changements qui auront sûrement des implications profondes sur l'économie marocaine. Par là même, la PME devra faire face à de grandes difficultés car, souffrant déjà de plusieurs maux chroniques dont la fragilité de ses structures, elle sera exposée à une concurrence internationale inéquitable en matière de productivité, d'efficacité, d'innovation et d'adaptation rapide aux mutations.

Toutefois l'événement le plus déterminant est celui de la zone de libre échange (ZLE) euro marocaine, compte tenu de ces défis considérables sur toutes les entreprises industrielles marocaines.

Ainsi dans un contexte de mondialisation, l'entreprise, à différents degrés selon son domaine d'activité et le niveau de libéralisation de l'économie, se trouve confrontée à une dynamique concurrentielle grandissante dont elle ne peut contenir les pressions et y faire face que par l'amélioration continue de sa compétitive.

Partout dans le monde, les PME constituent les véritables protagonistes du développement économique. Elles ont des vertus spécifiques reconnues universellement au regard de leur poids dans la création d'emplois et de richesses et dans la production de biens et de services, de leur capacité d'adaptation aux crises et aux chocs exogènes et de la flexibilité et de souplesse de leur structures de gestion et de production.¹

Le Maroc, parfaitement conscient de ce rôle de plus en plus important que jouent les PME, est fermement résolu à promouvoir et protéger cette catégorie d'entreprise. Il a, en effet, mis en oeuvre des mesures protectionnistes depuis les années 60 et des programmes d'appui à partir des années 90 en vue de lui assurer un développement à l'abri de la compétitivité agressive des entreprises étrangères.

¹ Enjeux de l'intégration maghrébine « Le coût du non Maghreb » ; Direction des études et des prévisions financière du Ministère de l'économie et des finances ; Royaume du Maroc ; Octobre 2010.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

La promotion de la PME bien qu'accentuée par un dispositif d'aides riche et varié, pose un certain nombre d'obstacles. Ces obstacles sont liées d'un côté à l'environnement externe hostile à savoir le financement, la lourdeur et complexité administrative, la réglementation non adaptée...etc ; et de l'autre côté les contraintes internes inhérentes aux capacités managériales expliquées principalement par le manque de formation tant à l'esprit d'entreprise qu'à la gestion et l'absence d'accompagnement en termes d'assistance et de conseil.

4- Définition de la PME au Maroc

Depuis la loi 53-00 formant "Charte de la PME" du 23 juillet 2002, cette catégorie d'entreprise a une définition "officielle".¹

Selon l'article premier de cette loi, la PME est une entreprise gérée et/ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires et qui n'est pas détenue à plus de 25% du capital ou des droits de vote par une entreprise, ou conjointement par plusieurs entreprises .

Par ailleurs, les PME doivent répondre aux deux conditions suivantes :

- avoir un effectif permanent ne dépassant pas 200 personnes,
- avoir réalisé, au cours des deux derniers exercices, soit un chiffre d'affaires hors taxes inférieur à 75 millions de DH, soit un total de bilan inférieur à 50 millions de DH.

Cette même charte propose également des critères spécifiques aux entreprises nouvellement créées (c'est à dire celles qui ont moins de deux années d'existence) : sont considérées comme PME les entreprises ayant engagé un programme d'investissement initial inférieur à 25 millions de DH et respectant un ratio d'investissement par emploi inférieur à 250 000 DH.²

¹ Évaluation du Climat de l'Investissement au Maroc: Rapport de la Banque Mondiale en collaboration avec le ministère de l'industrie, du commerce et de la mise à niveau de l'économie ; juin 2005.

² INVESTIR AU MAROC : Bilan de l'investissement 2003-07, rapport publié en collaboration avec l'Agence américaine pour le Développement International (USAID).

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

Parallèlement un système a été adopté par l'ensemble des banques marocaines au cours de l'année 2004 proposant des échelles de notation différenciées suivant la catégorie d'entreprise concernée (grande entreprise, PME, micro-entreprise), ces dernières étant définies sur les bases suivantes :

TYPE D'ENTREPRISE	EFFECTIF	CHIFFRES D'AFFAIRES ou TOTAL DU BILAN
GRANDE ENTREPRISE	≥ 250 personnes	≥75 millions DH ou ≥ 90 millions DH
PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE	≤ 250 personnes	<75 millions DH ou < 90 millions DH
MICRO ENTREPRISE	< 10 personnes	<10 millions DH ou< < 15 millions DH

5-Importance de la PME au Maroc :

L'importance de la PME est explicitée théoriquement par les coûts de coordination⁴, de capacité de commande⁵, de rationalisation des structures et des politiques globales, de sortie et de désengagement⁶ liés aux grandes structures, ajouté aux dés économies d'échelle, dés économies de champ et dés économies de gestion⁷ de la petite taille.

D'après la Fédération de la PME (affiliée à la CGEM), le poids de la PME représente 98% de l'ensemble du tissu productif national du tissu économique et occupant plus de 50% des salariés du secteur privé, La part des PME est de plus de 90% dans toutes les branches.

6-Caractéristiques des PME marocaines

Acteurs majeurs de l'économie marocaine, les PME marocaines ont des caractéristiques qui varient selon la taille, le secteur d'activité et le lieu d'implantation. Généralement, les PME au Maroc se distinguent par les caractéristiques suivantes:

- ✚ Prépondérance de l'entrepreneur
- ✚ Faiblesse de l'encadrement
- ✚ Faiblesses de pratique du management
- ✚ Faiblesse technologique

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

- ✚ Absence d'innovation
- ✚ Manque d'information claire et fiable
- ✚ Une grande souplesse structurelle

Cette liste de caractéristiques de la PME marocaine n'est pas exhaustive, d'autres caractéristiques peuvent être relevées chez une part importante de PME, telles que :

- La prépondérance d'une culture orale. A l'exception de quelques notes de service, rien n'est défini d'une manière claire et précise par écrit;
- La division de travail est généralement moins développée. La PME cherche des personnes susceptibles de s'adapter à une plus grande variété de tâche et de situations de travail;
- L'incapacité à exercer un pouvoir sur le marché, notamment d'influencer le prix des biens.¹

A noter que la quasi majorité des PME marocaines appartient au secteur privé qui n'est pas pour autant homogène dans ses structures. La grande fracture est celle qui sépare les sociétés organisées des entreprises informelles qui sont de plus en plus nombreuses du fait de l'absence de contraintes à leur création.

7-Les PME au Maroc en chiffres :²

- ❖ _ 40 000 à 70 000 PME (selon les sources)
- ❖ _ 98 % du tissu productif national
- ❖ _ 50 % des emplois privés
- ❖ _ 40% de la production
- ❖ _ 30 % des exportations
- ❖ _ 40% des investissements privés
- ❖ _ 21 % de la valeur ajoutée globale

A titre de comparaison: La Tunisie et le Maroc créent plus de PME que l'Algérie. En Algérie ,on estime le nombre de PME entre 430 000 et 440 000

¹ www.mcinet.gov.ma

² Basé sur : www.maghrebarabe.org et www.mcinet.gov.ma

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

alors qu'au Maroc, il est de 1,2 million. En termes de création d'entreprises on crée en Algérie 70 entreprises pour 100 000 habitants par an alors que les pays de niveau similaire en créent 350 par an. Ceci s'explique par le fait que l'économie algérienne reste tributaire des recettes d'hydrocarbures.

8-La répartition sectorielle et géographique des PME

La répartition des PME se caractérise de son inégalité aussi bien au niveau sectoriel que géographique.

Ainsi, les PME sont très fortement concentrées dans les activités commerciales et de services. Si 72% des PME travaillent dans le secteur tertiaire et 27% dans le secteur secondaire, on peut considérer que le développement du secteur tertiaire au Maroc suit la tendance générale observée au cours de l'évolution des pays industrialisés.

1% seulement exerce dans le secteur primaire. Cela tient sans doute au fait, pour des raisons culturelles et individualistes, que la constitution de société au sens formel du terme n'est pas encore enracinée dans les moeurs rurales.

Les données de la Direction des statistiques de 2012, révèlent que sur les 70000 PME recensées en 2011:

- le Grand Casablanca regroupe 40% des PME-PMI,
- Tanger-Tétouan 10%,
- Rabat-Salé-Khémisset 8%,
- Meknès-Fès 9%
- les 33% restants se répartissent sur les 14 dernières régions.

Ainsi, près de la moitié des établissements oeuvrant dans le secteur industriel, commercial et des services est implantée dans la région du Grand Casablanca qui représente également la part prépondérante dans la majorité des grandeurs économiques relatives à ces secteurs. L'examen de la faible répartition des PME par région économique¹⁰ s'explique par la persistance de grandes inégalités inter et intra régionales.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

Pour réduire donc les inégalités sociales, relancer la croissance et créer du travail, il faut mettre en place une politique d'aménagement du territoire qui incite à la délocalisation des entreprises et une stratégie qui favorise l'investissement et incite les PME à se regrouper pour constituer des grappes.

Les PME marocaines constitueraient 95 % du tissu économique du pays et seraient implantées pour 72 % dans le commerce et les services.

9-contraintes et perspectives de développement des PME au Maroc

Les PME souffrent de nombreuses difficultés qui handicapent leur mise à niveau. Les unes tiennent à des facteurs extérieurs à l'entreprise et sont d'ordre financier, administratif et judiciaire, les autres sont propres à la PME.

L'évaluation de dispositifs financiers montre une difficulté d'accès des PME aux crédits à l'équipement et ce malgré l'augmentation de la part des crédits à moyen terme dans l'encours total des banques. La part des PME bénéficiaires du marché boursier, du capital-risque et du crédit-bail reste faible et la satisfaction des micro-entreprises en matière de financement est insuffisante.

9-1- Les contraintes financières

Outre un savoir faire technique, un réseau fiable de partenaires commerciaux, une main d'œuvre qualifiée, les PME ont également et surtout besoin de financement. Or ce financement aujourd'hui, dans les pays émergents, est basé quasi exclusivement sur un autofinancement subi et non choisi faute d'alternative.

L'entreprise marocaine n'échappe pas à ce constat, il apparaît que cette dernière rencontre beaucoup de difficultés qui entravent sa croissance, parmi lesquels l'accès au financement demeure central. Les problèmes sont également enracinés dans les entreprises elles mêmes :

outre l'insuffisance d'informations financières, beaucoup de chefs d'entreprise, qui seraient autrement éligibles au crédit, sont peu au courant des pratiques bancaires et des sources alternatives de financement, telles que le crédit-bail et

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

l'affacturage. Ce qui constitue un obstacle à la prise d'une décision financière optimale et partant à l'accès au crédit.

Il s'agit là d'un problème d'asymétrie de l'information et de la conception de facteur risque entre le banquier et l'entrepreneur. Il faut que ces deux acteurs, indissociables

économiquement, puissent établir un langage commun afin qu'il y ait un lien entre les demandeurs de capitaux et les apporteurs de capitaux.

Ainsi, en considération de l'importance de la problématique du financement; la nature, la logique d'action, et le comportement de ces deux acteurs la PME (principalement familiale et généralement sous capitalisée) et la banque (principalement commerciale), ainsi que la nature de l'appréhension du risque doivent être correctement analysées.

La problématique de financement de la PME au Maroc est aussi liée:

- Au manque de transparence des entreprises et de professionnalisme dans la présentation des dossiers de crédit.
- A la réticentes des banques à octroyer des prêts aux PME,
- A la sous-exploitation des différentes sources de financement

A titre d'exemple, la ligne PME/PMI française n'a été engagée qu'à hauteur de 53 %, la ligne espagnole qu'à 37 % et la ligne italienne qu'à 26%. Cette faible part est imputable à la méconnaissance de ces lignes de financement par la majorité des PME marocaines, d'une part, et à l'inéligibilité des PME aux critères de financement.

Le capital-risque constitue un moyen de financement alternatif pour les PME. Toutefois, il n'a contribué qu'au financement de 85 entreprises à fin 2004 pour un montant de décaissements de 31 millions d'euros, soit 38,3% du montant total de la ligne capital-risque gérée par la Banque européenne d'investissement (BEI). Le capital-risque reste inadapté aux besoins de la PME du fait de la rigidité des critères d'éligibilité des sociétés de capital-risque du manque d'encadrement technique.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

9-2-Les obstacles d'ordre administratif et judiciaire

Le problème le plus couramment rencontré par les PME au cours de chaque étape du processus de démarrage de leur entreprise est le manque de transparence des procédures.

Cette situation est le résultat de la complexité des procédures administratives, le non engagement des organismes impliqués, l'absence d'une coordination entre les départements concernés, la difficulté d'identification de l'autorité habilitée à délivrer l'autorisation d'exercer et l'absence de structures d'accueil et d'encadrement, ce qui constitue l'occasion du jeu de navette auquel se livrent les autorités communales et leur autorité de tutelle (province ou préfecture) dans l'étude d'un dossier ou l'octroi d'une autorisation pour la réalisation ou l'extension d'un projet de PME.

Cependant, le recours pour excès de pouvoir contre les décisions administratives entre à peine dans les moeurs des citoyens marocains et la lenteur du système juridictionnel continue à peser négativement sur la promotion des affaires.

D'une manière générale, l'organe juridictionnel marocain, composé de juridictions civiles, pénales, commerciales et administratives, est doté de codes et de règles de procédures très convenables. Il appartient donc aux juges de faire valoir leur fonction pour que l'organe dont ils font partie assume sa mission et contribue ainsi avec les autres pouvoirs publics au renforcement de l'Etat de droit.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

9-3 - Les contraintes propres à la gestion des PME¹

La PME marocaine est caractérisée par une organisation déstructurée, une sous capitalisation endémique, un encadrement à la limite de l'ignorance des principes modernes de management, un manque de visibilité ...etc, elle est appelée donc à déployer un double effort d'une part rattraper les écarts de croissance et d'autre part anticiper les évolutions futures.

En effet, la gestion de la PME est très fortement marquée par la personnalité du gérant qui en est généralement le propriétaire. Pour des raisons culturelles, les entrepreneurs sont assez réticents à partager leur pouvoir et à répartir les tâches entre divers centres de décisions. Il en résulte que les dirigeants ont souvent une appréciation erronée du risque à prendre, et que parfois l'extrême prudence les amène à prendre des décisions déraisonnables.

De plus, faute de moyens financiers, les gérants de PME ne s'entourent pas de cadres compétents pour renforcer leur capacité de gestion ou compenser leurs lacunes techniques en matière de marketing, comptabilité, finance, approvisionnement, production ou gestion des stocks.

Refusant d'admettre ou n'ayant pas conscience de leur méconnaissance des techniques de gestion, ils s'obstinent à ne pas percevoir l'intérêt du conseil, souvent par crainte de révéler le secret de leurs affaires. A ceci, il faut ajouter les divergences entre associés quant aux méthodes de gestion de l'entreprise et des perspectives de son développement, qui souvent dégénèrent en conflit et sont à l'origine de la dissolution de certaines PME.

Tous ces facteurs combinés nuisent aux capacités des PME marocaines à suivre les progrès des méthodes de gestion et à innover pour mieux s'adapter aux contraintes du marché et aux besoins des clients.

¹ MOULOU Abdenour et Matouk BELATTAF Climat institutionnel de l'investissement des PME Maghrébines :Etude comparative : Algérie, Maroc et Tunisie, Université de Béjaïa,2006,p.13-15.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

Section 02 : situation des PME tunisiennes

De 1956 à 1996, en quarante ans, la Tunisie a connue huit plans de développement, chaque un dans un contexte différent en pour un objectif bien précis

1- Bref aperçu historique de l'économie tunisienne de 1956 à nos jours

Après avoir atteint l'indépendance en 1956, la priorité était de décoloniser l'économie du contrôle français qui avait favorisé l'agriculture et l'extraction minérale mais avait, en grande partie, négligé l'industrie.

Pendant les cinq premières années après l'indépendance, l'Etat a offert des incitations fiscales et des facilités de crédit afin de motiver le secteur privé intérieur à jouer un rôle plus important dans l'investissement ; mais cet effort n'a malheureusement eu qu'un succès limité.¹

Durant les années 70, les tunisiens ont optés pour une stratégie socialiste à part entière en élargissant le contrôle de l'Etat sur tous les domaines de l'économie. Cette phase a été témoin d'une accélération du processus de collectivisation atteignant 90% en 1969 et le gouvernement a soutenu le secteur industriel en investissant directement dans certains projets industriels existants, tels que le traitement de phosphate et le raffinage du pétrole.

La nouvelle stratégie des années 70 était mise sur l'industrie manufacturière à fort coefficient de main d'oeuvre, financée par des investisseurs privés. De nouvelles institutions dont le but était de promouvoir le secteur privé, ont vu le jour, telles que l'Agence de la Promotion de l'Industrie (API), le Centre de Promotion des Exportations (CEPEX) et le Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle (FOPRODI).

Dans les années 70, la Tunisie a en effet connu une grande expansion du secteur privé et une croissance rapide de l'emploi manufacturier. Entre 1972 et 1977, l'investissement privé a dépassé l'investissement public pour la première

¹ Aicha Ennaifar , Ministère de l'industrie, de l'énergie et de la Pme, Tunisie : LE FINANCEMENT DE LA PME EN TUNISIE ; Cinquième forum international Sur les perspectives africaines ; Juin 2005.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

fois et, entre 1973 et 1978, 85 500 nouveaux emplois ont été créés dans l'industrie manufacturière légère.

Toutefois, à la fin des années 70, la Tunisie était trop dépendante des recettes pétrolières et avait étendue son endettement extérieur ; elle n'avait pas de base productive stable en mesure d'absorber le surplus de travailleurs et d'exporter une gamme de produits diversifiée et compétitive.

Les années 80 ont été moins avantageuses que la décennie précédente, en 1986 la Tunisie a connu sa première année de croissance négative depuis son indépendance. Pour faire face à ce déséquilibre interne et à la dette extérieure, la Tunisie a négocié son premier programme d'ajustement économique en 1986 et a finalement reconnu la crise qui était à l'origine de cette aggravation de la situation économique et financière, fait qui avait été auparavant niée par les autorités.

En 1986, le gouvernement s'est officiellement mis d'accord avec le FMI sur la mise en place d'un *Programme d'Ajustement Structurel* (PAS), le réajustement de la politique industrielle était visible dans la promotion des investissements étrangers, en particulier à travers le nouveau code d'investissement, loi 87-51 dont le but était d'unifier et de simplifier les lois sur l'investissement de 1972 et 1981. Le nouveau code accordait plusieurs incitations fiscales et financières en particulier aux industries totalement exportatrices et avait pour but de promouvoir une libéralisation majeure du secteur industriel tunisien.

A la fin de 1996, le gouvernement tunisien a annoncé ses plans de développement pour les 15 années suivantes. L'objectif principal était la mise à niveau de l'économie tunisienne. Ces plans ont été élaborés surtout en vue de l'accord de libre-échange avec l'Union européenne qui prévoit une libéralisation commerciale considérable et une coopération financière et technique accrue dans beaucoup de domaines.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

2- Evolution du tissu industriel tunisien

L'économie tunisienne est très diversifiée: l'industrie manufacturière représente 21,4% du PIB et emploie 20,5% de la main d'oeuvre, alors que l'agriculture et la pêche contribuent à 11,9% du PIB (22% de la main d'oeuvre) et le tourisme à 6,6% du PIB.¹

Forte d'un tissu industriel de plus de 5700 entreprises, la Tunisie a su se créer une place de choix dans le bassin méditerranéen. Exportant en 2007 plus de 12 Milliards de dinars Tunisiens de produits industriels (hors Agro), la Tunisie est le premier exportateur industriel vers l'Union Européenne, de la Rive Sud de la Méditerranée. Elle est également le premier pays du Sud de la Méditerranée à intégrer la zone de libre-échange avec l'Union Européenne et ce depuis le 1er janvier 2008.

3-Les trois secteurs piliers de l'industrie tunisienne.

Malgré la diversité du tissu industriel tunisien, trois secteurs constituent les locomotives de l'emploi et des exportations industrielles nationales : industries textile & habillement et cuir & chaussures, industries agroalimentaires et industries mécaniques, électriques et électroniques. Ces trois secteurs piliers, générant plus de 1 milliard de dinars d'exportations chacun, représentent 76 % des entreprises industrielles, 87% des exportations, près de 62% des investissements directs étrangers et plus de 83% des emplois. Le tableau suivant, montre la répartition des entreprises tunisienne par secteur :²

¹ Politiques pour les entreprises dans la Région Méditerranéenne : Tunisie, publié par Centre for Administrative Innovation in the Euro-Mediterranean Region.

² Politiques pour les entreprises dans la Région Méditerranéenne : Tunisie, publié par Centre for Administrative Innovation in the Euro-Mediterranean Region.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

Tableau IV-01 : Répartition des entreprises tunisienne par secteurs

Secteurs	TE*	ATE*	Total	%
Agro-alimentaire	156	857	1013	18
Matériaux de Construction, Céramique et Verre	24	400	424	7
Mécanique et Métallurgique	135	411	546	10
Electrique, Electronique et Electroménager	221	130	351	6
Chimie (hors plastiques)	101	390	491	9
Textile et Habillement	1 731	355	2 086	37
Bois, Liège et Ameublement	29	161	190	3
Cuir et Chaussures	209	93	302	5
Divers	64	235	299	5
Total	2 670	3 032	5 702	100

Notes : *: TE: Totalemment exportatrices, ATE: Autres que totalemment exportatrices.

Source : Agence de Promotion de l'Industrie tunisienne- 2012

On voit clairement à travers ce tableau, la dominance du secteur du textile avec 37% du total d'entreprises, suivie de l'agro-alimentaire et de la mécanique et métallurgie avec respectivement 18% et 10%. Ce qui suscite l'intention dans ce tableau, c'est que sur le 2086 entreprises que compte le secteur du textile, plus de 82% sont exportatrice, les autres secteurs où domine les entreprises exportatrice nous avons, Electrique, Electronique et Electroménager avec près de 63% et Cuir et Chaussures avec 69%.

4-Les emplois par secteurs

En 2008, les entreprises dont l'effectif est supérieur ou égal à 10 occupent 477 825 personnes. Le tableau suivant nous montre la répartition de l'effectif totale de l'industrie manufacturière par chaque secteur.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

Tableau IV-02: L'effectif employé par chaque secteur

Secteurs	Emploi	Part
Agroalimentaire	63 603	13%
Matériaux de Construction, Céramique et Verre	27 576	6%
Mécanique et Métallurgique	32 200	7%
Electrique, Electronique et Electroménager	62 490	13%
Chimie (hors plastiques)	23 776	5%
Textile et Habillement	210 112	44%
Bois, Liège et Ameublement	9 640	2%
Cuir et Chaussures	30 214	6%
Divers	18 214	4%
Total	477 825	100%

Source : www.tunisie-statistiques.tn

L'effectif employé par chaque secteur, suit la même tendance que la répartition sectorielle des entreprises, les trois secteurs piliers détiennent 70% de l'effectif total, le textile détient la 1ère place avec 44% d'effectif employé, soit plus de trois fois la part de ces deux concurrents, les IAA et les EEE avec 13%, les 30% restants sont répartis en % égaux entre les autres secteurs.

5-Les mécanismes d'appui à la PME en Tunisie¹

- Agence de Promotion de l'Industrie (API)
- Programme de Modernisation Industrielle (PMI)
- Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur (APIE)
- Agence de Promotion des Investissements Agricoles (APIA)
- Sociétés régionales d'investissement et de développement
- Centre de Promotion des Exportations (CEPEX)

¹ www.tunisie-statistiques.tn

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

Section 03 : Les petites et moyennes entreprises égyptiennes :

Dans ces circonstances difficiles, l'économie doit obligatoirement réagir en veillant au plein développement des PME. Il a été prouvé que les PME sont l'épine dorsale de toute économie, et plus particulièrement des économies de marché émergentes. Elles ont par ailleurs fait preuve d'une forte résilience face à la récente crise financière internationale. Les PME contribuent dans une large mesure à la création d'emplois en plus d'être le catalyseur de l'expansion et de générer de la valeur ajoutée dans plusieurs secteurs qui alimentent non seulement la croissance économique mais également le développement. Le secteur des PME gagne en importance au gré du développement des économies et la part des PME du secteur formel augmente sensiblement avec le niveau de développement. La contribution des PME au produit intérieur brut (PIB) est passée en moyenne de 15,6 % dans les pays à faible revenu à 51,5 % du PIB dans les pays à revenu élevé.¹

En Egypte, de même que dans d'autres pays méditerranéens, les PME dominent la structure économique.

Les estimations varient mais selon les sources les plus fiables, elles constituent plus de 80 % du tissu d'entreprises en Egypte. Néanmoins, leur contribution au PIB ne dépasse pas les 25 %. Des lors, pour exploiter tout le potentiel des PME égyptiennes, plusieurs stratégies, politiques et interventions très fructueuses mais néanmoins fragmentées ont été mises en œuvre ces dernières années. Cependant, l'Egypte étant caractérisée par une population massive éparpillée sur une vaste zone géographique, compte tenu des changements politiques récents et des repercussions économiques escomptées, il est désormais crucial de mettre sur pied des initiatives plus coordonnées pour réaliser tout le potentiel de ce secteur important.²

¹ Autorité générale pour l'investissement (GAFI). « Small and Medium Investments (SMI): A Window of Opportunity for Egypt », ministère de l'investissement, Egypte, 2008, p.34.

² Autorité générale pour l'investissement (GAFI), op cit , p.40.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

1-Les defis des PME :

Pays a moyen revenu de la tranche inferieure comptant 80 millions d'habitants selon les estimations, l'Egypte connait une croissance demographique legerement superieure a 2 %. Le taux de croissance du PIB reel a atteint 7,2 % en 2008 alors qu'entre 2000 et 2008 le PIB annuel augmentait de 4,7 % en moyenne. Les recentes reformes en Egypte ont favorise des progres spectaculaires au niveau macroeconomique qui ont eu un impact sur des indicateurs economiques tres positifs tels que la croissance, la stabilite du taux de change, l'accumulation louable de reserves en devises, un excedent de la balance des paiements ainsi qu'une acceleration sans precedent des investissements etrangers et nationaux. Cette croissance impressionnante ces dernieres annees ne s'est toutefois pas traduite par une reduction des taux de pauvreté, une meilleure distribution des richesses ou une augmentation des depenses par habitant. Elle s'explique essentiellement par une hausse des recettes generees par le Canal de Suez, le tourisme, le petrole ou l'envoi de fonds des travailleurs du Golfe mais n'etait en aucun cas le fruit du developpement du secteur des PME, voire d'un esprit d'entreprise innovant.

Pour l'instant et apres janvier 2011, le paysage economique et politique egyptien a radicalement change ; en consequence, l'economie se retrouve desormais confrontee a des difficultes majeures.¹

Premierement, il s'agit de determiner comment surmonter les pertes economiques et financieres induites aux niveaux macro et microeconomiques par le blocage total du pays pendant plus de trois semaines.

Deuxiemement, comment obtenir et maintenir un taux de croissance suffisant du PIB pour absorber l'augmentation de la population active notamment dans la perspective de l'eventuel retrait de la plupart des investissements etrangers ?

Troisiemement, comment surtout obtenir un niveau de croissance economique

¹ Autorité générale pour l'investissement (GAFI), op cit, p.13-14.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

inclusif, dont les resultats induiront un effet de ruissellement et les fruits beneficieront a la majeure partie de la societe ?

Pour parvenir a relever les defis cruciaux susmentionnes, les PME sont la seule voie a suivre pour un avenir meilleur. Ce secteur s'est globalement avere remarquablement resilient tout au long des crises financieres de 2008 et 2009. Les PME se sont developpees, ont protege et cree des emplois malgre un profond ralentissement economique. Bien qu'elles dominant l'economie egyptienne ainsi que la plupart des autres economies, compte tenu de leur petite taille, les PME sont neanmoins desavantagees par rapport aux entreprises de plus grande envergure.

Leurs ressources internes et leur capacite a rivaliser sur les marches internationaux sont moindres. Qui plus est, leur aptitude a operer efficacement se retrouve egalement limitee par des facteurs externes tels que les politiques, les lois et reglements qui ont une incidence sur les PME. L'heure est venue de prendre conscience que ne pas ouvrir la voie a la croissance des PME, c'est entraver les investissements et limiter la croissance en faveur des pauvres.

Les gouvernements doivent cibler les PME en tant que moteur de la croissance economique ; de plus, les politiques specifiques aux PME doivent se voir accorder la meme importance dans les plans de developpement nationaux que ceux axes sur les investissements directs etrangers (IDE) ainsi que les projets de grande envergure d'investisseurs nationaux.¹

L'experience a montre que les PME nationales sont une veritable opportunité pour le developpement du secteur prive et pour parvenir a une croissance economique inclusive, qui serait benefique a la majorite de la population. Afin d'y parvenir en Egypte, ne serait ce que partiellement, la strategie de developpement nationale doit se concentrer explicitement sur « une croissance

¹ Schneider, F. et A. Buehen. « Shadow Economies and Corruption all over the World: Revised Estimates for 120 countries », dans *Economics, the Open Access – Assessment E – Journal*, 2009,p.04.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

plus riche en emplois »», puisque l'emploi est le mecanisme le plus efficace pour garantir la redistribution des richesses a travers la croissance.

La creation d'emplois est la seule reponse et l'option ultime. Cela exige un changement qualitatif rapide de la strategie nationale pour que la creation d'emplois devienne un objectif de developpement explicite sans equivoque. A ce stade, une importante question se pose quant aux sources de creation d'emplois. En effet, les sources traditionnelles de creation d'emplois, a savoir l'agriculture et les pouvoirs publics, ne s'averent plus suffisantes desormais.

C'est pour cette raison que le role des PME devient sans aucun doute primordial. Nonobstant, il est essentiel de s'assurer que les politiques nationales ne considerent pas les PME¹ comme une solution permettant d'absorber la main-d'oeuvre au bas de la pyramide et de reduire la pauvrete car, dans ce cas, le developpement des PME serait davantage traite comme une question sociale, ce qui donnerait lieu a un grand nombre d'entreprises de subsistance au potentiel de croissance economique limite.

Il est frequemment avance que les PME sont les piliers des activites economiques tant au sein des economies developpees qu'en developpement. Toutefois, c'est au niveau de la forte variation de la contribution economique des PME, mesuree non pas sur la base du seul nombre des entreprises mais de leur contribution a la creation d'emplois durables et aux taux de croissance du PIB, que les questions difficiles se situent. Le probleme consiste alors a faire en sorte que ce secteur ne soit plus une simple « eponge » axee sur des activites a faible productivite et qu'il devienne un catalyseur dynamique d'une croissance economique moderne. Tel doit etre l'objectif de toute strategie visant a promouvoir la croissance et le developpement du secteur des PME.

Plus specifiquement, le secteur des PME en Egypte est en fait soumis a plusieurs contraintes qui entravent sa croissance et son developpement. Pour

¹ Schneider, F. et A. Buehen,op cit,p.25.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

simplifier, on peut parler de graves lacunes au niveau des besoins cruciaux suivants :

- ❖ les compétences et systèmes nécessaires pour livrer une concurrence efficace sur les marchés internationaux ;
- ❖ l'accès aux finances ;
- ❖ l'accès à l'information ;
- ❖ les services de développement des entreprises ;
- ❖ la formation professionnelle de la main-d'oeuvre.

Les besoins critiques susmentionnés non satisfaits, un secteur logistique faible et un accès limité aux marchés, aux canaux de distribution et aux liaisons dans la filière de l'approvisionnement avec des entreprises de plus grande envergure ont engendré un environnement contraire pour les PME en Égypte. Le caractère informel est devenu plus que tout une caractéristique dominante du paysage des PME, les estimations révélant que ce secteur représente désormais plus de 30 % de l'économie égyptienne par rapport à un pourcentage inférieur à 15 % dans des pays tels que la Chine, Singapour et le Vietnam .

Néanmoins, le besoin le plus crucial des PME demeure l'accès limité aux financements requis pour garantir la croissance du secteur. Selon les statistiques, bien que le secteur des PME représente plus de 80 % des unités économiques, il jouit de moins de 10 % des ressources de financement disponibles.

En fait, certaines études ont révélé que seulement 5 % des petites entreprises en Égypte ont contracté des prêts bancaires. Qui plus est, en 2009, les PME égyptiennes ont dû faire face à une baisse douloureuse des financements mis à leur disposition, une conséquence directe de la crise financière internationale récente au cours de laquelle les banques ont réduit davantage leurs risques vis-à-vis du secteur des PME. Dans le même temps, d'autres prestataires de services financiers n'ont pas été en mesure de prendre la relève, et les investisseurs en fonds propres en particulier, à peine présents avant 2009, se sont même repliés davantage.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

Ces dernières années, l'Égypte a pris conscience que le développement de son secteur des PME revêtait une importance majeure. Des lors, de nombreuses initiatives ont été engagées par diverses entités gouvernementales, organisations de la société civile ainsi que des donateurs internationaux afin de niveler le terrain pour les PME. Toutes ces initiatives n'ont pourtant pas eu les résultats escomptés puisque fragmentées et à peine coordonnées en l'absence d'une entité ou d'un organisme unique se chargeant de prendre les devants dans ce domaine ainsi que d'orchestrer l'ensemble des initiatives et d'optimiser les résultats.

La feuille de route : penser à petite échelle avant tout

D'aucuns pensent que les récentes vagues de troubles politiques et révolutions au Moyen-Orient sont notamment imputables à l'augmentation spectaculaire du nombre de jeunes chômeurs ces vingt dernières années. Le véritable moteur de la croissance du PIB – et de la création de nouveaux emplois – n'est autre que l'innovation et les jeunes pousses dans le secteur des PME. Les pouvoirs publics ont un rôle crucial à jouer pour faciliter la création d'entreprises, veiller à l'existence de conditions de concurrence équitables pour les entreprises de plus petite envergure et développer la capacité du secteur des PME de manière à en garantir la croissance.¹

Il est dès lors vivement recommandé que l'Égypte, au même titre que toutes les économies en développement, se concentre sur les PME et les programmes d'entrepreneuriat innovant. L'agenda des PME doit être au cœur de toutes les stratégies et activités nationales car seules les PME sont en mesure de contribuer positivement au développement en tant que catalyseurs de la croissance économique et « fondateurs de la société civile ».

Les principales recommandations pour que le secteur des PME égyptien connaisse une croissance saine peuvent être résumées comme suit :

¹ Stevenson, Lois. Private Sector and Enterprise Development: Fostering Growth in the Middle East and North Africa, Centre international de recherche pour le développement (CIRD), 2010.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

1. Il est primordial que le développement global ainsi que la croissance des PME et l'entrepreneuriat innovant relèvent de la compétence d'un seul organe/ d'une seule entité – gouvernemental ou non.

2. Quant à l'accès des PME aux ressources financières, le problème ne tient pas nécessairement à un manque de financements mais à l'inadéquation des produits disponibles et à l'incapacité des entrepreneurs potentiels à élaborer des plans d'affaires convaincants et rentables de même que des plates-formes adéquates à la hauteur des opportunités en jeu. Il est dès lors essentiel de veiller à ce que les PME puissent disposer d'une large palette de produits financiers tels que les fonds de capital-investissement, les fonds de capital-risque, les facilités de leasing ou encore l'affacturage et l'encaissement en plus d'améliorer les capacités financières des propriétaires de PME et jeunes pousses afin qu'ils soient en mesure de présenter un dossier financier convaincant et de communiquer leurs résultats financiers de manière appropriée aux institutions financières.¹

3. La politique fiscale est l'un des principaux leviers dont les gouvernements peuvent se servir pour stimuler la croissance des PME et l'entrepreneuriat. En tant que telle, elle doit être conçue sans perdre de vue les petites entreprises, en veillant également à ce qu'elle encourage la transparence et pousse à la création d'entreprises, ainsi qu'à la croissance, l'innovation et le transfert des entreprises.

4. Soutenir et renforcer l'innovation et l'esprit d'entreprise comme la seule façon de créer de nouveaux emplois durables. En Égypte, l'éducation à l'entrepreneuriat se limite dans une large mesure à apprendre aux étudiants comment préparer des plans d'affaires sains que les banques ne sont pas désireuses de financer en l'absence de garanties suffisantes. Il convient dès lors que le gouvernement adopte des programmes à part entière totalement intégrés dotant l'entrepreneur des compétences professionnelles ainsi que de

¹ Autorité générale pour l'investissement (GAFI), op cit ,p.48.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

l'expérience pratique requises en plus de fournir un encadrement et un parrainage permanents. Enfin, il faut qu'ils puissent être mis en rapport avec les produits financiers disponibles capables de satisfaire leurs besoins¹. D'un autre côté, le gouvernement doit inciter les banques privées et publiques, éventuellement par le biais de garanties de prêt, à effectuer de petits investissements en capitaux.

Les pouvoirs publics en général et l'Égypte en particulier sont les plus gros consommateurs de produits et services. Bien que complexe, le secteur des marchés publics est vaste ; les processus compliqués de pré-qualification et d'adjudication utilisés par le gouvernement empêchent les petits fournisseurs dépourvus d'une équipe spécialisée en la matière de remporter des contrats publics. Dès lors et pour épauler le secteur des PME, l'administration devrait centraliser les procédures de passation de marchés, mettre en œuvre un système de marchés publics en ligne, veiller à l'adéquation entre les exigences des appels d'offres et les travaux effectués, se préserver de la corruption et enfin éduquer les fournisseurs au processus d'appel d'offres.

L'Égypte a relativement bien supporté la crise financière internationale par le passé. L'économie égyptienne devrait être en mesure d'absorber le séisme occasionné par la mutation politique récente en accordant la priorité à l'amélioration et l'autonomisation du secteur des PME, et plus particulièrement à la création d'une nouvelle génération d'entrepreneurs innovants.

¹ Autorité générale pour l'investissement (GAFI), op cit ,p.49.

Chapitre IV : Importance et place de la PME au pays d'arabes

Conclusion :

Plusieurs observateurs estiment que les opérateurs économiques ont un rôle important à jouer pour concrétiser la dimension maghrébine des sociétés. Ces derniers estiment néanmoins que les conditions actuelles ne sont pas toujours là pour les aider et favoriser leur passage des frontières, leur installation dans les pays voisins et l'instauration de partenariats intra régionaux. Cela n'a heureusement pas empêché un nombre de plus en plus important de PME de concevoir leur développement dans un cadre régional.

L'intégration Maghrébine ne peut pas réussir sans l'adhésion des gouvernements, puisque ces derniers doivent assurer qu'il n'existe aucune entrave non seulement au bon fonctionnement des marchés mais également aux actions engagées par les différents opérateurs économiques. Le rôle des gouvernements dans ce type d'intégration concerne aussi bien la mise en oeuvre d'une politique de facilitation et de transparence concernant les flux commerciaux ainsi que le développement du secteur financier.

Pour réussir sa régionalisation, la PME en pays d'arabe a besoin de structures d'appui et d'institutions financières régionales (C'est d'ailleurs l'esprit de la future Banque maghrébine d'investissement et de commerce extérieur qui aura pour objectif le financement des projets agricoles et industriels d'intérêt commun pour les pays de l'UMA), d'une réglementation favorable et similaire dans les trois pays, et d'une fluidité de l'information économique et d'une meilleure compréhension de l'environnement des affaires dans la région. Or, ce que nous avons constaté à travers notre étude sur le climat institutionnel de la PME maghrébine c'est que son environnement reste morose et défavorable à toute initiative entrepreneuriale d'envergure locale ou régionale.

Chapitre V

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Introduction :

En Algérie, il n'existe pas une définition communément admise de la PME, par les organismes de statistiques et de suivie de la PME, puisque les différentes sources capables de fournir des informations sur le secteur ne s'accordent pas. Selon la classification de la CNAS, le nombre d'entreprises et ainsi que le nombre des salariés se répartissent de la manière suivante : très petite entreprise avec 0 à 09 personnes ; petite entreprises, employant entre 10 et 20 salariés ; les moyennes entreprises avec 50 et plus salariés.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Section 01 : Généralité sur la PME Algérienne :

Selon l'ONS (1998)¹, et dans l'annuaire des entreprises, le nombre d'effectifs de la PME peut atteindre 500 salariés. Cependant le ministère de la PME à Alger, dans ses diffusions sur le tissu industriel (PME), en s'appuyant sur la définition de l'union européenne selon laquelle, le nombre d'employés dans une PME est compris entre 0 et 250 salariés, rend bien l'analyse de la situation de la PME en Algérie très difficile.

Dans la présente étude, nous qualifions une entreprise de très petite dimension, si elle compte moins de 10 salariés, petite entreprise employant entre 10 et 49 salariés, et entre 50 et 300 employés sont qualifiés des moyennes entreprises.

La chose qui a rendu l'analyse difficile, d'une part l'apparition du secteur de la PME, et notamment avec l'avènement des réformes économiques de 1988 engagées sous l'égide du FMI. Par ailleurs, le dynamisme en terme de croissance du nombre d'entreprises en Algérie, a principalement été le fait des entreprises de 0 salariés. Cette progression s'explique aussi par la baisse de l'emploi salarié dans les grandes entreprises et suite au processus de dissolution de ces dernières, qui a commencé avec la mise en œuvre du programme d'ajustement structurel (PAS) en avril 1994, et par l'augmentation plus forte des très petites entreprises de 0 salariés (indépendants).

2- Les caractéristiques de la Petite et Moyenne Entreprise

La PME est caractérisée par une concentration de la gestion et de la décision dans la petite entreprise. Une des définitions de la petite entreprise est justement celle dans laquelle la direction, sinon le dirigeant, assume la responsabilité technique et financière, c'est à dire contrôle le développement de celle-ci².

La petite taille s'accompagne d'une personnalisation de la gestion, c'est-à-dire d'une centralisation de la plupart des décisions chez un seul individu, le « patron », la compréhension des structures et du fonctionnement des petites et moyennes entreprises passe par la connaissance des profils de leurs dirigeants (traits de la

¹ www.ons.dz

² Marchesnay et Julien., 1987 , p.57.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

personnalité, buts fondamentaux, valeurs, etc...). Pour les entreprises de petite dimension, les décisions peuvent être assimilées à celles des seuls dirigeants ; cela devient bien entendu de moins vrai au fur et à mesure que la taille de l'organisation augmente¹.

La PME est alors contrôlée par son dirigeant, ce concept de contrôlabilité, c'est « comme la capacité de garder la maîtrise de la mise en œuvre et du développement d'un ensemble de ressources (...). La notion de contrôlabilité se situe au cœur de la définition proposée : Les PME sont définies à partir de cette notion de contrôlabilité qui devient le pivot des différents partis de leur structure organisationnelle. L'intérêt d'une telle définition est qu'elle suggère le risque de perte de contrôlabilité et autorise donc, l'existence de situations contre-natures à la forme PME »².

Une moindre spécialisation des tâches, le chef d'entreprise assure plusieurs fonctions de direction, et autres, division des tâches et les subordonnées exercent des tâches considérées polyvalentes, plus flexibles au niveau interne de l'entreprise. Les atouts des PME résident surtout dans le dynamisme de certains responsables, l'esprit d'équipe et l'adaptabilité de l'entreprise confrontée à de nouveaux défis.

Elles sont caractérisées aussi, par un nombre réduit de niveaux hiérarchiques, et une polyvalence élevée des personnes. La prise en compte simultanée des diverses dimensions de l'innovation par un individu ou une équipe se trouve ainsi favorisée. De plus, la décision mise en œuvre du projet, ainsi que la mobilisation et l'organisation des ressources, peuvent se réaliser rapidement à partir de l'engagement du chef d'entreprise.

La fonction de décision se fait de la manière suivante : Intuition- Décision- Action.

La diffusion plus rapide de l'information entre les membres de l'entreprise au niveau interne d'une part, et d'autre part, on trouve un système d'information au niveau externe, qui est simple, dû essentiellement à la proximité du marché. Par ailleurs, « la petite entreprise n'a le plus souvent nul besoin d'études de marché

¹ Marchesnay et Fourcade., 1997, p.39.

² Torres, op cit,p.85.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

complexes, lourds et souvent dépassées au moment où elles sont terminées. C'est ainsi, que la perception du changement sur le marché traditionnel local ou régional peut être rapidement saisie par les entrepreneurs attentifs aux moindres bruits du marché ».

Les chefs propriétaires de l'entreprise expriment une certaine aversion au risque du marché, et face à l'incertitude du marché, de ce fait, la petite entreprise répond en se spécialisant dans des créneaux, stratégies de niche, ...

L'entreprise de petite taille possède une faible capacité de financement, les apports de capitaux sont de type familiale, de voisins, et fait moins recours aux capitaux étrangers. Il existe plusieurs sources de financement pour les petites entreprises qui fonctionnent depuis longtemps, on sait que ces sources sont limitées pour le démarrage, à cause du risque supérieur et du caractère conservateur du milieu financier (banques,..) par rapport à ce risque. C'est pourquoi les gouvernements ont développé différentes mesures pour diminuer le risque, en assurant une partie, et en soutenant le développement de firmes de capital de risque, notamment pour les nouvelles firmes à base technologique « capital de départ ». Mais le nouvel entrepreneur, en plus de sa propre mise de fonds, peut trouver des fonds de parents et d'amis qui lui font confiance, on appelle cela le capital amical. De toute façon, l'entrepreneur doit s'assurer d'avoir les fonds nécessaires pour démarrer et soutenir les premiers mois de fonctionnement de la firme, avant que les recettes ne rentrent. Plusieurs auteurs ont souligné, le problème relatif aux procédures d'attributions lentes et bureaucratiques que les crédits passent sous le nez des vrais entrepreneurs qui auraient pu en tirer le meilleur parti. Le soutien financier direct aux PME peut également prendre la forme d'avantage fiscal. Et vu l'ampleur du marché noir, il semble pourtant que le fardeau fiscal actuel pesant sur les bénéfices, les revenus et les salaires, dissuade de nombreuses entreprises d'opérer dans le cadre de l'économie légale .

Plusieurs études tentent de montrer que « les caractéristiques traditionnelles (spécificités) des PME sont sensibles aux modes de financement. L'ouverture du

Chapitre V : situation des PME en Algérie

capital soit par capital-risque, soit alors d'une introduction sur le second marché tend à réduire les spécificités des PME, voire à les remettre en cause comme cela peut être le cas lors d'un rachat d'une PME par un groupe (...). Dans une optique restrictive, on considère que le modèle- PME est un modèle d'indépendance financière. Partant de là, toute autre situation est dénaturante. Ainsi, une entreprise de petite taille qui fait appel à une société de capital-risque ou qui émet des actions n'est plus une PME au sens théorique »¹.

Le marché de la PME est souvent local, et peu de PME exportent sur les marchés étrangers. « Plusieurs auteurs suggèrent que l'internationalisation peut constituer une « chose » qui implique de profonds changements dans le mode de fonctionnement de la PME . Guilhon. A et ali considèrent qu'il existe une contradiction entre l'activité d'exportation et l'identité de la PME à bien des égards, le contexte de mondialisation semble dénaturant pour la forme- PME. L'exportation provient certainement du fait que les stratégies de globalisation suscitent des modes de gestion à distance des activités, tandis que la forme- PME semble au contraire fondée sur une forte proximité géographique, voire physique de ses activités (rôle prépondérant du dirigeant omniprésent et omnipotent, coordination fondée sur l'ajustement mutuel ou la supervision directe, liens directs et étroit avec les clients et les fournisseurs..). On ne gère pas à distance comme en gère à proximité ». Les petites entreprises, qu'elles soient le résultat de créations autonomes ou de la « PMI sation » de groupes industriels, peuvent être caractérisées par leur logique de création correspondant à des degrés divers à l'adaptation aux mutations ou à l'émergence de nouvelles activités.

¹ Torres, op cit,p.90.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Section 02 : Aperçu global sur le secteur de la PME en Algérie

Le secteur de la PME a été marginalisé durant trois décennies, au profit de la grande dimension publique, «Géant aux pieds d'argile», se sont donc des investissements du secteur privé, concentrées dans des niches, créneaux, délaissées par le secteur public étatique et se sont alimentées, d'une part des rentes générées par le monopole et d'autre part par les dysfonctionnements encourus par les entreprises publiques.

Dans un contexte bien protégé, la qualité des produits, le mode de gestion de l'entreprise, et la modernité d'équipements de production considérés comme activité secondaire par la petite et moyenne entreprise, et qui note notamment le degré de performance de la petite taille.

Cependant, l'ouverture du commerce extérieur et de la concurrence des produits importés peuvent parfois remettre en cause l'industrie toute entière de notre économie, que se soit dans le secteur public ou privé.

Ce n'est qu'à partir de 1988, avec l'avènement des réformes économiques en vue d'instauré les mécanismes de l'économie de marché et de la concurrence, ainsi que le renforcement de l'industrie privé, dans un cadre réglementaire, marquant alors, le désengagement de l'Etat de la production des biens et services. Les obstacles à une extension rapide du secteur privé se trouvent hors de sa porté, que dans sa capacité financière. Ses limites les plus importantes sont liées dans ses caractéristiques sociologiques.

Si on se base sur les données de 1992¹. Les indépendants constituent plus de 60 % de l'ensemble de l'emploi privé industriel et 30 % dans le BTP. La taille moyenne des entreprises employant des salariés révèle les limites du secteur privé. Elle est de 20 salariés dans le BTP et 09 dans l'industrie. Les « grosses » entreprises sont ainsi extrêmement rares. La taille moyenne des entreprises privées est ainsi sans commune mesure avec celle des entreprises du secteur public. Le nombre

¹ Enquête « main d'œuvre et démographie de l'ONS (office nationale de statistique) » in conjoncture, 1998

Chapitre V : situation des PME en Algérie

d'entreprises de plus de 20 salariés ne dépasserait pas le millier dans le BTPH et serait de moins de 800 dans l'industrie.

L'ONS a bien montré que la limite principale au développement du secteur privé se trouve dans les caractéristiques socio - logiques des chefs dirigeants qui ont pour conséquence une très nette préférence pour l'entreprise familiale aussi bien dans les formes juridiques que dans les formes de gestion. Souvent ses entreprises recourent aux capitaux familiaux, ces entreprises ont du mal à s'ouvrir sur l'extérieur et exporter leurs produits. Les mouvements d'entreprises (cessions, fusions, regroupements, etc.,...) y sont extrêmement rares. Par ailleurs, le faible niveau d'instruction du propriétaire-dirigeant constitue aussi un obstacle, pour la modernisation de la gestion et de la stratégie de l'entreprise. « Ce constat illustre les difficultés d'un développement accéléré du secteur privé par son investissement propre ou par acquisition éventuelle d'actions d'entreprises publiques. S'il est ainsi clair que l'Etat devra adopter une politique spécifique pour développer le secteur privé en encourageant notamment les formes juridiques modernes et des institutions financières adéquates, il est non moins clair qu'à moyen terme le secteur privé ne pourra à lui seul entraîner la croissance de l'économie ».

En Algérie, Les chefs propriétaires signalent un certain nombre de contraintes qu'ils rencontrent. Les plus importantes sont : les pertes de change (dont les opérateurs souhaitent la prise en charge par les pouvoirs publics) ; la protection de la production nationale dans le but de parvenir à une relance de l'activité industrielle (à ce titre, il est demandé, par exemple, que les matières premières destinées à l'outil de production soient moins taxées que les produits finis, lors des opérations d'importation) ; le retard dans la réalisation des infrastructures de base (routes, eau, gaz et travaux de viabilisation en général) et le retard dans la remise des actes de propriété des terrains d'assiette ; la tarification de l'eau, du gaz et de l'électricité (il est attendu une tarification plus souple, qui n'accroisse pas les coûts de production) ; les relations avec les banques (dans le cadre du financement des opérations

Chapitre V : situation des PME en Algérie

d'importation de matières premières et d'équipements, les opérateurs se plaignent quelques fois des délais de réalisations de financements)¹.

Malgré les efforts, engagés dans le cadre des réformes économiques depuis 1988, dans le but d'améliorer les conditions du secteur, ainsi que le cadre réglementaire de leur activité, plusieurs problèmes continuent à annihiler ses efforts, il y a lieu de citer :

Le manque d'information sur le secteur de la petite et moyenne entreprise, ce qui contribue à une absence de donner une définition communément admise sur la PME en Algérie.

Le manque de concertation entre l'état et le tissu industriel, peu outillé, afin de faire face à leur environnement administratif, financier, fiscal, réglementaire instable, etc...

Et Afin d'encourager l'expansion des PME, il faut agir en deux directions : L'amélioration du cadre dans lequel opèrent les entreprises ; stabilisation de l'environnement macro-économique ; clarification et applicabilité des lois et règlements ; recul des pratiques bureaucratiques et de la corruption ; développement de la concurrence sur les marchés ; mise en place d'une législation sociale et fiscale adéquate ; mise à niveau des infrastructures ; meilleur adéquation des ressources humaines aux besoins de la petite entreprise ; intérêt bonifiés, subventions à la création d'emplois, dons et apports de fonds propres ; formation et conseil ; services d'information ; zones industrielles et pépinières d'entreprises ; agences de développement de PME et de l'entrepreneuriat.

Par ailleurs, les chambres de commerce et les associations d'entreprises sont susceptibles de faciliter la transition vers l'économie de marché puisqu'elles sont censées constituer une source d'informations et de services pour les firmes privées. Elles peuvent aussi faire office de groupes de pression, afin que les PME pèsent davantage dans la collectivité et soient à même de défendre leurs intérêts vis-à-vis

¹ Ministère de l'industrie cité dans conjoncture., 1998

Chapitre V : situation des PME en Algérie

des pouvoirs publics et des grandes entreprises, en assurant un meilleur développement.

Section 03 : Evolution des petites et moyennes entreprises en Algérie, depuis 1984.

Malgré la récession de 1986, dû principalement à la chute du prix de pétrole, il y avait une augmentation des entreprises (- 20 salariés), passant de 13369 à 14081 entreprises, ainsi que le nombre d'effectifs employés entre 1984 –1987¹, marquant un certain dynamisme et un tournant vers la création des petites entreprises, suite à un début de désengagement de l'Etat de l'activité économique. Avec une nette concentration de ces entreprises (1984) dans les secteurs, matériaux de construction (9%), l' agro- alimentaire (32%) et les textiles (24%), possédant une moindre intensité technologique.

Par ailleurs, entre 1984 et 1987, le nombre d'entreprises de 0 à 9 salariés a été réduit atteignant respectivement 11909 et 11629 entreprises, cette diminution a été compensée par un accroissement du nombre d'entreprises de 10 à 19 salariés, passant de 1460 à 2452 entreprises, possédant une moindre intensité technologique et une main – d'œuvre souvent non – qualifiée.

Tableau V-01 : Répartition par taille des entreprises privées de moins de 20 salariés

Taille / Année	1984		1987	
	Nombre	%	Nombre	%
0 salariés	1795	13.4	1847	13.1
1 – 4 salariés	6802	50.9	6589	46.8
5 – 9 salariés	3312	24.8	3193	24.7
10 à 19 salariés	1460	10.9	2452	17.4
Total	13369	100.0	14081	100.0

Source : ONS, 1987 in Bernard [1991]

Par ailleurs, durant 1984 et 1991, il y avait une forte concentration des entreprises dans une tranche de moins de 20 salariés.

¹ www.ons.dz

Chapitre V : situation des PME en Algérie

En 1991, le nombre des entreprises total est de 22.554¹ se répartisse de la manière suivante : 247 entreprises locales ; 125 entreprises nationales ; 21.363 entreprises privées de moins de 20 salariés et 819 entreprises privées avec plus de 20 employés, ce qui laisse dire, que le secteur de PME est encore faible, centré autour des très petites entreprises. « Une part des créateurs a d'abord pour objectif de créer son propre emploi, sans devenir employeur et ne se situe pas dans une logique de développement de son entreprise ». Le secteur est caractérisé par une concentration relative dans la production des biens de consommation, par un faible niveau d'intégration et portant une extraversion considérable en matière d'approvisionnement, par l'absence de l'activité de sous-traitance, par la faiblesse de l'accumulation technologique, par sa concentration dans les centres urbains notamment et par le faible niveau d'encadrement.

Tableau V-02 : Evolution des entreprises Algériennes de 1984 – 1991

Secteurs/ Années	1984	1986	1988	1991
Public National	108	116	122	125
Public Local	341	228	199	247
Privé (+20)	785	784	770	819
Privé (-20)	13.369	15.697	13.707	21.363
Total	14.607	16.825	14.798	22.554

Source : ONS [1993]

Par ailleurs, la plupart des instituts des statistiques nationaux, considèrent que toutes les activités menées à petite échelle font partie du secteur informel (entreprises de 0 salariés). Selon l'ONS, le nombre d'indépendants au 31.12.2000 est de l'ordre de 800.945, ils étaient 529.809 en 1997. Ces chiffres dépassent largement les chiffres, fournis par les autres sources d'informations, en raison d'une part des entités sont comptabilisées dans la catégorie ménages et non pas dans les sociétés et quasi sociétés du secteur institutionnel des comptes nationaux, et d'autre part, les indépendants ne sont pas toujours déclarés. Selon la loi n ° 83 – 11 du 02.07.1983

¹ Statistiques de l'ONS dans l'année 1993

Chapitre V : situation des PME en Algérie

relative aux bénéficiaires aux assurances, en Algérie, chaque occupé doit être affilié à une caisse de sécurité sociale, c'est à dire aussi un avantage social auquel jouissent tous les travailleurs, qu'ils soient salariés ou assimilés à des salariés, ou les non salariés qui travaillent pour leur propre compte (employeurs ou indépendants qui exercent des activités industrielles, commerciales, libérales, artisanales, agricoles, ou tout autres activités), autrement ça rentre dans le cadre de l'économie informelle. Il faut bien dire que « La faiblesse du revenu ne permet pas à l'entrepreneur de s'acquitter des obligations sociales et fiscales (...) le respect ou le non – respect des normes par l'entrepreneur résulterait d'un comportement rationnel fondé sur le calcul de son coût d'opportunité »¹.

Tableau V-03 : Répartition du nombre d'établissements privés selon le type d'enregistrement de l'établissement (en milliers) (1997)

Types d'enregistrement	Nombre d'établissements
Enregistré	345.000
Enregistrement partiel	495.000
Non enregistré	797.000
Total	1.638.000

Source : ONS –Alger, 1997 in Hammouda, 2002.

L'emploi précaire ou non enregistré est d'environ deux fois ou plus que l'emploi enregistré dans les différents fichiers, ce qui caractérise bien l'analyse d'établissement, et se qui laisse bien classer cette tranche d'entreprises, dans les activités informels. Toutes les études empiriques excluent du secteur informel, toute entreprise qui dépasse une certaine taille, au plus de 10 actifs.

Une autre source d'information sur les entreprises, qui est celle de la CNAS (1999), elle fait état d'existence de 159.507 employeurs déclarant 634.375 salariés. Ils étaient en 1997, d'environ 145.165 entreprises, employant 439.621 salariés², ce dynamisme est le fait des TPE (moins de 10 salariés).

¹ ONS , op cit,(2000)

² Enquête de conjoncture confiée à EEC (bureau de consulting à Alger) in Ministère de la PME, 2000

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Tableau V-04 : Répartition des entreprises privées au 31.12.1999

Tranches d'effectifs	Nombre d'entreprises	Taux (%)	Salariés	Taux (%)
0- 9	148.725	93.24	221.975	34.9
10- 19	5.778	03.62	77.082	12.15
20- 49	3.322	02.08	99.649	15.7
50- 99	997	0.62	67.664	10.66
100 et plus	685	0.42	168.005	26.48
Total	159.507	1.00	634.375	1.00

Source : CNAS, 1999 in Ministère de la PME, 2000.

Ainsi, les PME sont concentrées essentiellement dans cinq secteurs d'activités : Bâtiments et Travaux Publics (26.7%), commerce (16.34%), transport et communication (8.7%), services fournis aux ménages (8.59%) et les industries agro-alimentaires (7.29%), soit 68 % du total. Ce qui montre bien une forte concentration des entreprises dans les secteurs moins technologiques, et générant moins de valeur ajoutée. «Les opérateurs se limitant dans la plupart à la dernière transformation, le plus souvent dans les activités directement liés au marché des biens de consommation finale ».

Tableau V-05 : Principaux secteurs d'activité investis par la PME/PMI en Algérie.

Secteurs d'activités	Nombre d'entreprises	%	Salariés	%
BTP	42.687	26.7	247.243	38.9
Commerce	26.73	16.34	66.553	10.49
Transport/communication	14.018	8.78	21.640	3.41
Services fournis aux ménages	13.702	8.59	18.259	2.87

Source : CNAS, 1999 in Ministère de la PME, 2000.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Par ailleurs, les données sur les indépendants ou les entreprises de 0 salariés, relatives au secteur d'activité, et selon le sexe du chef d'établissements au 31.12.2000 sont réparties de la manière suivante :

Tableau V-06 : Répartition des indépendants selon le secteur d'activité et le sexe du chef d'établissement au 31.12.2000.

NSA	Masculin	féminin	Total
Agriculture, pêche	8886	456	9342
Mines et carrières	666	52	718
Matériaux de construction	11891	668	12559
BTP	13091	1723	14816
IAA	67676	2504	70130

Source : ONS in Hammouda, 2002

On constate une très forte concentration des entreprises de 0 salariés et plus, dans le secteur du BTP, ce secteur a attiré de très nombreux entrepreneurs privés qui ont montré un dynamisme important dans la conduite des chantiers et le respect des délais quand les gestionnaires des marchés (collectivités locales et organismes publics et l'habitat et de travaux publics) ont honoré dans les délais leurs obligations financières.

Répartition spatiale des PME

L'analyse de la répartition spatiale des entreprises fait apparaître que près de la moitié des entreprises sont concentrées dans les 10 dix principales wilayat du nord, en raison, autrefois de la vision de la politique économique du pays. Cette répartition se présente par wilaya selon le tableau suivant :

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Tableau V-07 : Répartition spatiale des PME

Wilaya	Nombres d'entreprises	%	Salariés	%
1. Alger	20.128	12.8	85.905	13.5
2. Oran	11.730	7.4	48.918	7.71
3. Tizi ousou	8.637	5.51	36.081	5.68
4. Sétif	6.289	4.10	28.886	4.55
5. Bejaia	5.408	3.45	31.505	4.96
6. Blida	5.370	3.42	14.228	2.24
7. Chlef	5.001	3.19	13.470	2.12
8. Constantine	4.719	2.95	17.960	2.83
9. Tipaza	4.202	2.63	19.905	3.13
1. Boumerdes	4.195	2.62	26.572	4.18
Total	75.679	47.98	323.425	50.9

Source : Ministère de la PME, alger, 2000.

D'après une enquête effectuée en 1996, par l'entreprise de développement des industries légères (EDIL)¹, il existe en Algérie, des entreprises concentrées autour des pôles industriels et exceptionnellement dans les wilayas de Blida, sétif et Ghardaia, 177.563 PME dont 40% situées au centre, 35% à l'ouest et 05 % au sud du pays. Elles sont de type familiales et concentrées notamment dans la fabrication des produits de consommation courante, et possédant un faible taux de participation dans l'intégration industrielle et la sous-traitance. Maintes contraintes subies par les PME depuis l'avènement des réformes économiques, la gestion cruciale de la perte de change (dévaluation du dinar Algérien d'environ 43%) qui jusqu'aujourd'hui n'a pas trouvé les solutions, tout comme les lourdeurs douanières, la problématique de la gestion des zones industrielles ou encore le retard dans la récupération des créances sur les organismes publics, etc... figurent parmi les obstacles majeurs².

¹ conjoncture, 1998

² Conjoncture, Juillet – Août, 1998

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Section 04 : les PME en Algérie : états des lieux

4-1-L'INDUSTRIE ALGERIENNE ET LA PLACE DES PME/PMI : il contient :

L'industrie : force motrice de l'économie algérienne

Les PME/PMI en Algérie sont nées à partir de la fin des années 1980, ce type d'entreprises avant cette date n'avait qu'un rôle secondaire dans l'économie algérienne. En 1963 l'industrie algérienne représentait 5% de la production intérieure, puis elle a atteint les 29% en 1969, quand à l'investissement industriel passait aux mêmes délais de 23 à 51% de l'investissement total. En 1969, plus de 45% de cet investissement total (13% de la production intérieure) vont aux seuls secteurs des hydrocarbures, de la pétrochimie, de la sidérurgie et de la mécanique. Le plan quadriennal 1970-1973 a prévoyait un investissement total de 27,7 milliards de dinars soit 35% de la production intérieur dont 45% pour l'industrie¹. Les PME/PMI algériennes ont passées par trois périodes dans leurs évolutions depuis l'indépendance (1962)¹.

La période 1962-1982

Juste après l'indépendance les entreprises ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers, et furent intégrées dans des sociétés nationales à partir de 1967. Cette période a été caractérisée par l'adoption d'une économie planifiée et d'une industrie basée sur la fabrication des biens d'équipements et des produits intermédiaires. En 1963 le premier code d'investissement a été promulgué, et malgré les avantages et les garanties proposées aux investisseurs, ce code n'a pas abouti aux résultats attendus pour développer le secteur des PME/PMI. Suite à cet échec, un autre code des Investissements a été promulgué en date du 15/09/1966, ce code a essayé de donner un rôle plus important au 6 secteur privé dans le développement économique algérien tout en prévoyant une place prédominante pour le secteur publique sur les secteurs stratégiques de l'économie. Ce code a donné également naissance à la Commission Nationale des

¹ Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat, Actes des assises nationales de la PME, janvier 2004.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Investissements (CNI) un organisme qui délivre des agréments pour tout investisseur et entrepreneur privé. Cependant la PME/PMI a marqué réellement son démarrage à partir du premier plan quadriennal (1970-1973) qui avait prévu un programme spécial de développement des industries locales, poursuivis d'un deuxième plan quadriennal (1974-1978). Durant toute cette période, le développement de la PME/PMI a été initié exclusivement par le secteur public dont les objectifs constituent à assurer un équilibre régional. C'est ainsi qu'un total de 594 PME/PMI a été réalisé durant cette période.

A noté que la Commission Nationale des Investissements n'a ajouté que complexité et lourdeur administrative et bureaucratique, chose qui a fait dissoudre la CNI en 1981. A cette époque, la PME/PMI a été considéré comme complément au secteur public, notant que toutes les politiques et les mesures d'aide et de développement ont été concentrés au service de ce dernier, de ce fait les promoteurs privés se sont dirigé vers les créneaux de services et de commerce, et même ces créneaux n'ont pas trouvé l'environnement favorable et encourageant, la législation de travail était rude, la fiscalité très lourde et le commerce extérieur était fermé.

La période 1982-1988

Cette période a été marquée par les grandes réformes mais toujours avec le système de l'économie administrée. Cette seconde période a connu une évolution marquée par beaucoup de réticences malgré qu'elle a donné naissance aux deux plans quinquennaux en faveur du secteur privé (1980-1984 et 1985-1989), ces deux plans ont dicté un ensemble de mesures telles que :

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières.
- L'accès aux autorisations globales d'importations (AGI)
- Un système d'importations sans paiement.

Ces mesures d'aide ont aboutis a la réalisation de plus de 775 projets de PME/PMI, quoique cette période se caractérisait par certains obstacles aux secteurs, a signalé :

Chapitre V : situation des PME en Algérie

- Le financement par les banques ne doit pas dépassé 30% du montant total de l'investissement.
- Les montants investis ne doivent pas dépassé les 30 millions de dinars pour une société de responsabilité limitée (SARL).
- L'interdiction de posséder plusieurs investissements par un seul entrepreneur.

A partir de 1988

L'assouplissement de la législation a été graduellement entamé à partir de 1988 par la loi 88-25 du 19/07/1988 qui a libéré le plafond de l'investissement privé et a ouvert à ce dernier d'autres créneaux. De ce fait le nombre des PME/PMI privées est passé à 19 843 entreprises.

L'autorisation aux investissements étrangers a été mise en place à partir de 1990 par la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, puis avec le décret n° 91-37 de la 19/02/1991 portant libération du commerce extérieur, le nombre d'entreprises privées a atteint 22 382 entreprises en 1992. L'année d'après d'autres mesures d'encouragement et d'appui aux PME/PMI par la création de plusieurs institutions de soutien et d'accompagnement, et jusqu'à 2002 en dénombre 188 564 PME/PMI qui emploient 731 082.

La date de 1988 pour l'économie algérienne, est la période de transition vers une économie de marché, ce changement l'a conduit à établir des relations avec des institutions internationales telles que le Fond Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de ses dettes et pour pouvoir appliquer un régime de politiques monétaires, financières et commerciales, qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, une procédure qui a contribué au lancement et au développement des PME/PMI. L'état a mis en place un nouveau cadre législatif et des réformes de redressement économique, tel le nouveau code de la promotion de l'investissement promulgué le 05/10/1993, ce code a eu pour but :

- La promotion de l'investissement
- L'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers
- Réduction des délais d'études des dossiers

Chapitre V : situation des PME en Algérie

□ Remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir.

Les résultats satisfaisants ont poussé l'Etat à promulgué en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (Ordonnance N° 01/03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME/PMI (Loi N° 01/18 du 12/12/2001). Cette procédure a fixé des mesures de facilitations administratives dans la phase de création de l'entreprise, ainsi que la création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME/PMI, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI), et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.

A partir de 2000, le poids de la PME/PMI a nettement augmenté, le nombre a plus que doublé, et la densité a presque quadruplé. Les statistiques disponibles indiquent que plus de la moitié des PME/PMI ont été créés entre 2001/2007, suite à la loi d'orientation sur les PME de 2001, soit 212 120 entreprises. A la fin de 2010 le nombre des PME/PMI privées a connu une évolution remarquable, et a enregistré le nombre de 398 788 entreprises, alors qu'au début de 2003 elles étaient à 207 949 entreprises. Contrairement au nombre des PME/PMI publiques qui a enregistré une diminution de 228, en 07 années. Par contre le total des artisans durant 07 années, a connu une augmentation nette et a passé de 79 850 entreprises artisanales en 2003 à 162 085 entreprises à la fin de 2009¹.

En matière de densité, le secteur enregistre un taux de dix PME/PMI pour mille habitants (10/1000), un taux qui reste très loin des normes internationales où le taux le plus faible est de l'ordre de quarante-cinq PME/PMI pour mille habitants (45/1000). Des statistiques plus détaillées sur l'évolution du secteur PME/PMI sont mentionnées dans le tableau suivant :

¹ Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise, et de l'Artisanat, bulletin d'information, statistiques n° 15, 1er semestre 2009.

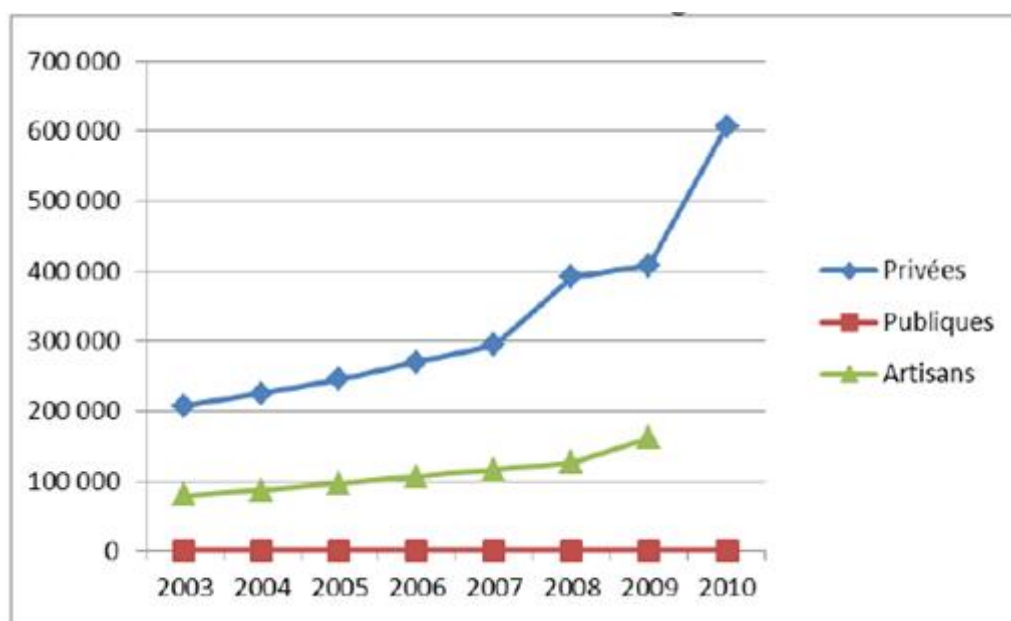
Chapitre V : situation des PME en Algérie

Tableau V-08 : Evolution des PME/PMI en Algérie durant 2003-2010

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Privées	207 949	225 449	245 842	269 806	293 946	392 013	408 155	606 737
Publiques	788	778	874	739	666	626	598	560
Artisans	79 850	86 732	96 072	106 222	116 347	126 887	162 085	---
TOTAL	288 587	312 959	342 788	376 767	410 959	519 526	570 838	607 297

source :Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise, et de l'Artisanat, bulletin d'information, statistiques n° 15, 1er semestre 2009.

Schema V-01 : evolution des PME/PMI en Algérie durant 2003-2010



4-2- Importance et rôle des PME/PMI pour le développement économique algérien

Nul ne peut nier le rôle et l'importance de la PME/PMI dans toutes les économies, car elle permet et contribue à la croissance et au développement économique, par:

- La création d'emplois ;
- La création de la valeur ajoutée ;
- La participation à la distribution des revenus.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

La création d'emploi

La tendance constatée ces dernières années dans l'évolution du taux de chômage en Algérie continue à s'inscrire globalement à la baisse, en raison de la contribution du secteur PM²E/PMI à créer de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans. Ainsi, les données des taux de chômage en Algérie ont connus un déclin durant les deux années successives 2005/2006 de 15.3% à 12.3%, par contre ce taux a enregistré une légère augmentation de 1.5% en 2007¹.

Le dynamisme économique est dû principalement à des investissements dans le domaine de l'industrie, il se trouve devant plusieurs contraintes à savoir le manque de ressources financières, coûts élevés, centralisation de l'industrie, etc. Pour surmonter ces difficultés, il est judicieux de créer de petites filiales liées aux grandes entreprises, et faire appel à la sous-traitance, cette opération permettra de construire plusieurs unités pouvant répondre à la demande progressive de l'emploi, en créant des postes permanents à moindre coût. L'Algérie comme beaucoup d'autre pays, a pris conscience de l'importance des PME/PMI et son apport important pour l'emploi, et a réalisé des parts considérables sur ce plan comme le montre le tableau suivant :

Tableau V-09 : évolution des emplois /PME/PMI en Algérie durant 2004/2010

Entreprises	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Privées	225 449	245 842	269 806	293 946	392 013	408 155	606 737
Publiques	778	874	739	666	626	598	560
Artisans	86 732	96 072	106 222	116 347	126 887	162 085	---
TOTAL	312 959	342 788	376 767	410 959	519 526	570 838	607 297

Source : direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement , 2010

Les chiffres présentés dans le tableau montrent clairement une hausse remarquable et une croissance des postes d'emplois générés par le secteur privé, et les artisans, contrairement au secteur public qui a enregistré tout au long de la période 2004/2010

¹ Nations Unies, Commission Economique pour l'Afrique, Bureau pour l'Afrique du Nord, XXIIIème réunion du Comité Intergouvernemental d'experts (CIE), Rabat (Maroc), 10-13 mars 2008.

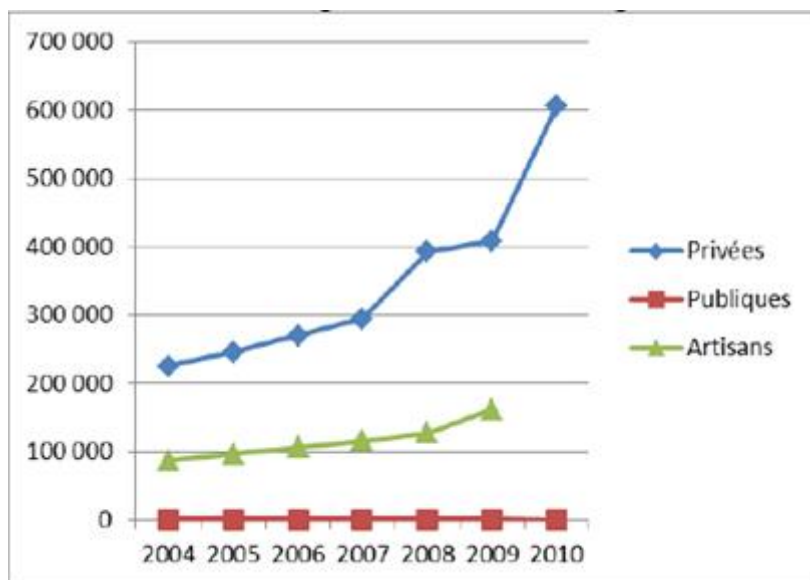
² Nations Unies, Commission Economique pour l'Afrique, Bureau pour l'Afrique du Nord, XXIIIème réunion du Comité Intergouvernemental d'experts (CIE), Rabat (Maroc), 10-13 mars 2008.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

une particulière diminution, dû en premier lieu à la privatisation dictée par la loi de l'économie de marché.

Pour bien illustré l'évolution d'emplois créés par le secteur des PME/PMI, on a opté pour le graphique suivant:

Schema V-02 : evolution des emplois PME/PMI en algerie durant 2004/2010



La création de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces ventes. En 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 617.4 milliards de dinars représentant 53.5 % du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 46.5 % du total national.

A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 53.6 % et 1 019.8 milliards de dinars soit 46.4 % pour le secteur public. Par ailleurs, Il est à noter que plus de 65 % de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés provient des PME/PMI. Une politique économique en vue de la constitution, de la promotion et des redéploiements des PME/PMI est incontournable dès lors que l'on aspire au développement.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

La distribution des revenus

La valeur ajoutée créée par chaque PME/PMI recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée servira à :

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts).
- Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts.

Il est clair donc que l'entreprise quelle que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité d'un pays. Il faut aussi préciser que ses fonctions de nature strictement économique ne sont pas les seules que l'on attribue à cette catégorie d'entreprise, de plus en plus, et du fait de son importance dans les sociétés modernes, d'autres missions lui sont attribuées : sociales, humaines et culturelles...

4-3- CONTRAINTES ET OPPORTUNITES DU DEVELOPPEMENT DES PME/PMI AU SEIN DE L'INDUSTRIE ALGERIENNE

Entraves du secteur PME/PMI en Algérie

Les difficultés inhérentes aux PME/PMI (financement, innovation, productivité et compétitivité) sont plus pénalisantes dans une économie émergente et en développement ou l'initiative privée n'a pas été suffisamment valorisée et accompagnée.

Les faiblesses des PME/PMI algériennes trouvent certainement leur source de cet état de fait et leur nécessaire mise à niveau selon les standards et les normes internationaux de gestion et de management.

De multiples entraves à l'investissement peuvent être rencontrées, nous citerons particulièrement :

- La gouvernance locale, le foncier, la lourdeur des procédures administratives.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

□□ La lenteur des financements bancaires ; les banques ne connaissent pas suffisamment leurs clients, ainsi elles apprécient mal la solvabilité des entreprises.

□□ La maîtrise de l'ingénierie bancaire est inexistante et la corruption administrative est de plus en plus généralisée.

□□ Insuffisances des infrastructures de base, du réseau bancaire, des structures hôtelières, des restaurants et lieux de détente, des parkings, etc.

4-4- Stratégies et mesures de développement des PME/PMI en Algérie

Des stratégies et des mesures ont été prises, afin d'améliorer l'environnement dans lequel la petite et moyenne entreprise opère, souvent ces entreprises affirment que les pratiques administratives (fiscales, banques, ...etc.) constituent des entraves à leurs création, développement et leurs croissance, comme on l'a déjà signalé précédemment.

Institutions de soutien et d'accompagnement

Conscients de l'importance et des enjeux qui l'entourent, les pouvoirs publics ont créé des structures de promotion, de soutien et d'accompagnement des PME/PMI, pour mieux cerner les points de faiblesses qui entravent la survie et le bon fonctionnement de ces entreprises, des centres de facilitation, des pépinières d'entreprises, des sociétés financières spécialisées (SFS), ainsi que la mise en place de multiples instruments fiscaux et financiers, parmi ces diverses institutions et organismes notant:

Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC - 1994)

La caisse vise les chômeurs de la tranche d'âge entre 35 et 50 ans, qui investissent dans des activités industrielles et/ou des services, sauf la revente en l'état. La caisse assure également les tâches suivantes:

- Propose un crédit sans intérêt entre deux (2) et cinq (5) millions de Dinars;
- Accompagnement personnel aux porteurs de projets;
- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement;

Chapitre V : situation des PME en Algérie

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur l'acquisition immobilière effectuée dans le cadre de la création de l'activité;
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

Agence Nationale de Soutien de d'Emploi des Jeunes (ANSEJ - 1996)

L'ANSEJ se charge de:

- Le soutien, l'orientation et l'accompagnement des jeunes entrepreneurs;
- Aide sous différentes formes (financières et non financières);
- Le suivi des investissements et le suivi de l'application des cahiers des charges;
- L'encouragement de toute initiative vise la création et la promotion de l'emploi;
- Joue le rôle d'intermédiaire entre les banques et les différents organismes et institutions financiers et les entrepreneurs investisseurs.

Agence de Développement Social (ADS - 1996)

L'agence assure le développement des microcrédits précisément pour les citoyens sans revenus.

Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI - 2001)

Le rôle principal de cette agence est:

- La promotion, le développement et le suivi des investissements nationaux et étrangers;
- L'accueil et l'orientation des jeunes investisseurs;
- La facilitation de toute procédure administrative pour la création des entreprises;
- La garantie de bénéficier des avantages (exonération des droits et taxes);
- La sensibilisation des investisseurs étrangers potentiels.

Fond de Garantie des Crédits aux Petites et Moyennes Entreprises (FGAR - 2002)

Le fond revêt une importance particulière car sa mission principale est la facilitation d'accès aux crédits bancaires à moyen terme sous forme de garanties;

Pour pouvoir bénéficier de cette garantie le projet doit être:

- Soit la création d'une nouvelle activité économique;

Chapitre V : situation des PME en Algérie

- Soit le développement et l'extension d'une activité économique existante;
- Soit le renouvellement des équipements de l'entreprise.

Agence Nationale de Gestion des Microcrédits (ANGEM - 2004)

L'agence octroie des crédits sans intérêts destinés à l'achat de matières premières, pour des projets dont le coût ne dépasse pas les 30 000 dinars. Les aides accordées sont le soutien, le conseil, et l'accompagnement dans la mise en oeuvre de l'activité.

Fond National de Promotion des Activités Artisanales (FNPAAT)

Le fond subventionne l'acquisition des équipements et outils qui sont utilisés dans l'artisanat et l'art, il vise à:

- Renouveler les équipements afin d'élargir la production et améliorer sa qualité;
- Soutenir les actions de promotion;
- La formation et apprentissage pour les jeunes;
- Sauvegarder les activités en voie de disparition.

Bourse de Sous-Traitance et de Partenariat (BSTP – 1993)

La bourse est une association à but non lucratif créée en mai 1993 par des industriels pour les industriels, elle bénéficie de l'appui des pouvoirs publics et de l'ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel), la bourse est une banque de données industrielles et représente une forme de rencontres professionnelles, son rôle est le rapprochement des PME/PMI ainsi qu'entre les PME/PMI et les grandes entreprises.

L'efficacité de ces différentes mesures reste en pratique limitée et relève un certain nombre d'insuffisances, il s'agit en particulier d'améliorer l'environnement des affaires, de développer des infrastructures et de donner une plus grande attention au capital humain puisqu'il représente une source de croissance très importante à développer et à soutenir. Et pour ce faire, la création d'autres institutions de facilitation et d'accompagnement a été nécessaire pour l'accomplissement d'une mission entourée d'entraves. Ces organismes sont:

- □ Pépinières d'entreprises¹: sont des structures d'accompagnement des nouvelles entreprises dans les premières années de leurs existences;

Chapitre V : situation des PME en Algérie

- Incubateurs d'entreprises: en collaboration avec le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique et notamment l'agence nationale pour la recherche et le développement technologique;
- Centres de facilitations: il s'agit de la création de 14 centres de facilitation pour accompagner les porteurs de projets:
- Caisse de promotion de la compétitivité industrielle;
- Programme MEDA I et MEDA II, de mise à niveau des entreprises existantes;
- Programme d'encouragement de l'investissement qui projette la création de 200 000 PME/PMI en 2012.
- Caisse nationale d'assurance chômage;
- Caisse nationale de développement des régions du sud algérien;
- Caisse nationale de la recherche scientifique et le développement technologique;
- Caisse nationale de formation et d'apprentissage professionnel;
- Caisse nationale de garantie des crédits des PME/PMI ;
- Création d'un ministère chargé des PME/PMI en vue de promouvoir le secteur (1991)¹.

1 - les pépinières sont destinées beaucoup plus à aider et accompagner les PME de services.

Face aux obstacles rencontrés par les PME/PMI, des mesures ont été formulées et prises pour appuyer les stratégies d'accompagnement et de suivi, dans le but de sauvegarder et valoriser le tissu industriel et le secteur des PME/PMI, parmi ces mesures :

- L'allégement fiscal, réduction de la TVA, l'IRG et Les BIC, pour encourager les exportations hors hydrocarbures ;
- La facilitation d'accès aux crédits bancaires et aux autres modalités de financement pour la création de nouvelles entreprises, la reprise des entreprises existantes, et l'élargissement et l'extension des activités et en particulier celles optant pour l'innovation,

¹ Visitez le site : www.pme.dz

Chapitre V : situation des PME en Algérie

- □ La réduction substantielle des taux d'intérêt ;
- □ Recul des pratiques administratives et bureaucratiques et de corruption ;
- □ Création des services d'informations et des infrastructures de formation et d'accompagnement adéquates aux besoins du marché.
- □ Assainissement du foncier industriel dans les zones d'activité et les zones industrielles, et achèvement de leur aménagement;
- □ Création de nouvelles zones d'activité, elles devront être des modèles du genre en ce qui concerne leur aménagement et devront faire l'objet d'une campagne publicitaire afin d'attirer des investisseurs nationaux mais aussi étrangers. Les activités des bénéficiaires devraient respecter un cahier des charges préalablement établies et feront l'objet, dans ce cadre, d'un suivi par les autorités compétentes;
- □ Réalisation de nouvelles structures, d'hôtels, de parkings, d'agences bancaires ;
- □ Veiller à une meilleure coordination entre les différentes administrations impliquées dans les autorisations relatives au lancement de projets de manière à accélérer les procédures et la réalisation des investissements;
- □ Création d'un observatoire du marché du travail national dont la mission serait de suivre les changements dans le domaine de l'offre et de la demande des différentes catégories et qualifications. Il pourrait aussi fournir les indications nécessaires dans l'orientation des effectifs en formation professionnelle et universitaire;
- □ Améliorer les relations entre les universités et les secteurs socio-économiques en donnant la possibilité aux cadres des entreprises de participer en tant que formateurs dans le domaine de la formation professionnelle ;
- □ Permettre aux cadres des administrations et des entreprises de compléter leur formation ou de se recycler;
- □ « Vendre » la nouvelle image du pays dans les différentes manifestations telles que foires, salons d'exposition, en utilisant les différents moyens de communications et de publicité.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

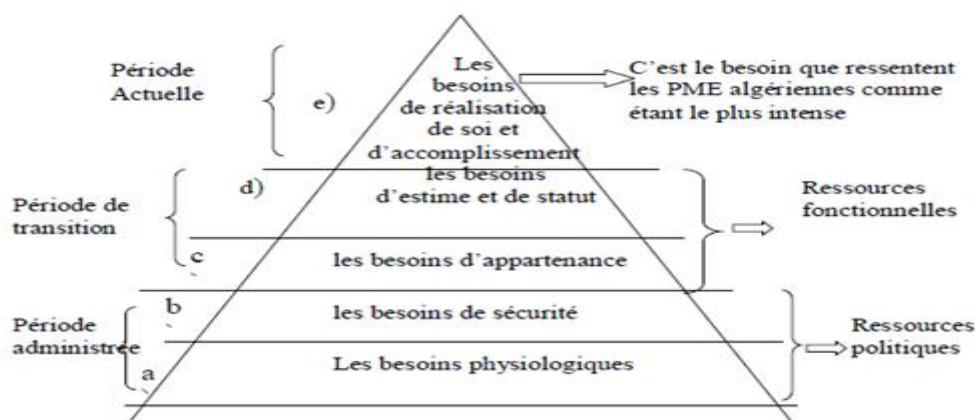
4-5- La formation des ressources dans les PME algériennes

La théorie de la gestion par les ressources et les compétences, à partir des travaux des évolutionnistes concluent que les entreprises, grâce à leurs « gènes » peuvent développer un avantage concurrentiel spécifique. L'écart entre réalité observée (œuvrer dans un environnement contraignant, planifiée, centralisée et bureaucratique et brusquement devenu concurrentiel) et devenir souhaité (avoir une place dominante sur le marché national d'abord et international ensuite) incite les PME algériennes à utiliser différemment les routines existantes et à rechercher de nouvelles compétences. De surcroît, le courant de l'intention stratégique plaide en faveur de la notion des ressources humaines comme étant un capital. Les caractéristiques de ces entreprises font que la mise en place des nouvelles routines serait possible et rapide comme nous allons l'explicitier dans ce qui suit.

Section 05 : Les PME algériennes et l'échelle des besoins de Maslow

H. Maslow a bâti sa théorie sur l'échelle des besoins. Son analyse établit une représentation des motivations des individus dans les organisations. Nous empruntons à Maslow sa théorie tout en remplaçant les individus par les PME et l'organisation par l'environnement mondial. Donc, notre analyse établit une représentation des motivations des PME dans le nouveau environnement mondial. Nous montrerons que le niveau de besoin atteint par les entreprises algériennes les places en bonne position pour développer les compétences clés (schema ci après).

Schema V-03 : détermination des besoins des PME algériennes et stockage des ressources



Chapitre V : situation des PME en Algérie

1 - Les besoins physiologiques

Pendant la période de planification centralisée, les PME algériennes n'avaient que des besoins physiologiques : c'est à dire leur souci était comment s'approvisionner régulièrement en matières premières et produits semi-fini pour pouvoir produire sans rupture. En effet, tout était monopolisé par l'Etat, même le commerce extérieur. Cet état de chose a poussé les entreprises de petite et moyenne taille à développer une stratégie basée sur « la variable potentielle » pour ne pas se retrouver en rupture de stock. Cette variable constitue actuellement une ressource stratégique pour les entreprises qui en possèdent.

2 - Les besoins de sécurité

En 1986, l'économie algérienne a été bouleversée par les conséquences du choc pétrolier. Au début des années quatre-vingt-dix, la conjoncture économique et sociale va du mal au pire à cause de l'application du programme d'Ajustement Structurel, de programme de stabilisation et rééchelonnement de la dette extérieure, la dévaluation du dinar et de la baisse du pouvoir d'achat. Cette situation a fait développer chez les PME algériennes un sentiment d'insécurité et tous les efforts étaient consacrés à en assurer leur pérennité tout en intégrant les nouvelles données du nouveau environnement qui s'installe. Aucun chef d'entreprise ne semble être en mesure dans ces conditions de prendre des initiatives autres que celles de sauvegarder la marche de l'appareil de production. Survivre à ces conditions représente des ressources.

3 - Les besoins d'appartenance

La fin des années quatre-vingt-dix était marquée par une nouvelle organisation économique basée sur l'élimination progressive de la structure de monopole et l'installation des mécanismes d'une économie de marché à savoir la régulation par la concurrence, libération des prix, libéralisation du commerce extérieur, ouverture du marché national, réformes bancaires, création du capital risque, création d'une bourse de valeur immobilière et incitation à l'investissement, ...etc. Dans ce contexte où les contraintes bureaucratiques sont réduites, les PME algériennes ont développé un besoin d'appartenance qui se réalise dans les mouvements d'alliances, coopération

Chapitre V : situation des PME en Algérie

et de partenariat et d'identification par rapport aux entreprises performantes.

4 -Les besoins d'estime et de statut

le projet d'adhésion à l'OMC et les accords d'association à l'Union Européenne a déjà enclenché la course à la recherche des partenaires. La manifestation du besoin d'estime et de statut pour attirer l'attention a conduit les PME algériennes à concrétiser des actes économiques, dont il y a peu de temps, étaient inadmissibles : (l'éclatement des grandes entreprises publiques en unités de moyenne taille, le partenariat privé-public, publique-publique, privé –privé). Le besoin d'estime a mené les entreprises à innover dans plusieurs formules de gestion : certaines PME offrent aux salariés temporaires, des salaires plus élevés que ceux des permanents. Cette approche est considérée comme une compensation à l'insécurité de l'emploi et en même temps une motivation et permet de détecter les talents et les compétences. Pour le même objectif, d'autres entreprises donnent des voix au chapitre aux nouveaux employés comme aux anciens et pour tous les niveaux de la hiérarchie.

5 - Les besoins de réalisation de soi et d'accomplissement

Actuellement, la concurrence est le langage officiel des entreprises algériennes. Les consommateurs algériens, privés pendant des décennies des produits de bonne qualité, se trouvent maintenant dans une position dominante, à exiger, à choisir le prix et la qualité du produit. Face au changement du comportement du consommateur, les PME manifestent le besoin de réalisation de soi et d'accomplissement. Chaque entrepreneur cherche à ce qu'il soit N°1 dans son domaine (CEVITAL, BCR). Ce sentiment a accentué la concurrence. Avec l'ouverture du marché national, les PME algériennes sont en compétition avec toutes les PME du monde.

Ces dernières sont les « enfants gâtés » des pays développés en particulier les pays de l'Union Européenne ; Ce qui a créé un sentiment d'incompétence chez les entreprises algériennes (effet de tension) et comme le choix est restreint : où se retirer où être capable d'affronter la concurrence, Les PME algériennes se sont lancées dans une recherche minutieuse des compétences dans tous les domaines. Tout d'abord à

Chapitre V : situation des PME en Algérie

l'intérieur des entreprises (une analyse de leur chaîne de valeur, le recours avec des stimulus à l'exploitation des compétences des ressources humaines existantes) à l'extérieur de l'entreprise (la chasse à tout ce qui peut améliorer la gestion de production actuelle et qui a un lien avec l'activité ; c'est l'effet de levier). L'exemple de NOUARA et la laiterie Soummam sont édifiants .

Nous pensons que cette réactivité n'est pas due seulement à la taille mais aussi à la culture. Elle représente une ressource stratégique.

6 - Une culture managériale sous exploitée

La théorie Z est une théorie basée sur des principes culturels (critique et honnêteté, confiance et amitié, tâche commune, direction par déplacement, environnement solidaire...). Cette théorie intelligemment appliquée doit produire, selon, de meilleurs résultats. En effet, la réussite des japonais, par l'exploitation du contexte culturel, a poussé les occidentaux à exalter les valeurs sur lesquelles se fondent les nouvelles formes de management : valeur collective de responsabilité et le salarié heureux. Avec la transition et le déclin du modèle administré basé sur une organisation et un management occidental étranger à la culture algérienne, l'entreprise algérienne pourrait puiser dans ses propres valeurs pour la constitution d'une entreprise Z algérienne et réussir la transition. Dans ce cas, plusieurs études

Pour réussir cette concrétisation, la première phase serait de mieux détecter les valeurs fortes des entreprises algériennes. Toute entreprise algérienne possède une diversité culturelle (plusieurs ressources stratégiques). Certaines d'entre elles sont les caractères qu'importe chaque individu dans l'entreprise ; d'autres sont acquis par applications de normes et valeurs organisationnelles mises en place (japonaises, allemandes, américaines, françaises...).

La culture non définie des entreprises algériennes peut constituer une ressource stratégique. Elle n'est ni américaine, ni japonaise mais algérienne. Son exploitation générerait des avantages concurrentiels. Cependant, faut-il rappeler qu'appliquer à l'identique des critères étrangers pourrait mener vers l'échec. Dans ce sens, les méthodes de management ne sont pas , au Japon le produit d'un processus

Chapitre V : situation des PME en Algérie

autogénitique, mais la conséquence d'une stratégie consciente d'importation d'un appareil socio-technique occidental conçu comme instrument d'industrialisation et comme moyen de compétition. La spécificité japonaise en Asie ne relève pas des modes d'organisations modernes, mais d'une aptitude du groupe social japonais à la modernité formée pendant la période Edo qui a permis l'application d'un modèle socio-technique exogène. Au sein du modèle japonais, le groupe social de base fonctionne sur une référence historique et culturelle différente de celle des modes d'organisation qui appartiennent à la sphère culturelle du monde occidental et moderne.

Avec ses nouvelles donnes (valeur collective, sens collectif de responsabilité et salarié heureux) , la présentation traditionnelle de l'entreprise a cessé d'être fidèle à sa réalité. En reconnaissant, l'importance de l'initiative individuelle, l'entreprise s'interdit de fonder son organisation sur le seul respect des ordres, des directives et des procédures. De même, avec la transition, les salariés algériens pourraient être appelés à suivre la même initiative. Cependant, nous allons essayer de déterminer, via le tableau suivant issu de plusieurs études, les cultures fortes des salariés algériens susceptibles d'être concrétisés dans l'entreprise afin d'améliorer sa gestion en utilisant au mieux ses ressources humaines.

A partir de ces critères, pourrait se tracer un modèle de management « algérien » mieux adapté à la réalité culturelle algérienne et aux attentes des individus. Les chefs des PME sont plus que conscients en ce qui concerne l'importance de la variable culture algérienne et son intégration sous forme de méthode de gestion dans leurs entreprises. Plusieurs recherches dans ce sens sont en cours.

En plus d'une culture favorable aux changements, les salariés algériens (la plupart d'entre eux pour ne pas dire tous), à l'époque de l'aisance financière de l'Algérie, ont bénéficié d'une formation technique à l'étranger et de longues années de pratique dans les usines et les grands complexes. Certains de ces salariés ont créé leur propre entreprise et sont chef des PME et cela grâce à leur expérience et qui est d'ailleurs un

Chapitre V : situation des PME en Algérie

avantage primordial. La culture algérienne des entreprises étant considérée comme ressource, leur expérience dans le monde des affaires en est une autre.

7 - L'expérience répétitive des PME algériennes

La complexité et la turbulence de l'environnement des PME et l'étouffement pendant des décennies dans une économie bureaucratifiée ont pu générer des apprentissages. L'apprentissage, selon la théorie des ressources a un rôle dans l'accumulation et l'acquisition des compétences ; cela est vérifié pour le cas algérien :

- Le turnover du personnel de toute catégorie du public vers le privé ; du privé vers le privé ; du public vers le public ; a formé des polyvalences dans plusieurs domaines ;
- L'histoire de l'entreprise algérienne à travers les échecs et les réformes continues dans les deux secteurs public et privé, a formé des entreprises apprenantes qui ont accumulé de l'expérience et des routines soit par l'imitation soit par le processus erreur-rectification ;
- Les PME ont pu apprendre à désapprendre. Bloquées par des routines et des procédures inappropriées pour le monde des affaires, ces entreprises ont vite compris qu'il est nécessaire de désapprendre les connaissances qui sont devenues obsolètes.

Ces différents éléments prouvent encore une fois que la théorie des ressources est applicable dans le cas des PME algériennes. Ces dernières possèdent l'apprentissage en boucle simple axé sur l'imitation pour déduire les routines les plus performantes et l'apprentissage en boucle double basé sur l'expérimentation et la transformation. Avec le soupçon de libéralisme, le comportement des PME s'est adapté à la nouvelle donne : d'une gestion dans une économie de pénurie à une autre gestion axée sur des études de marché, des améliorations des produits et services, des innovations dans les formules services après vente, dans la segmentation du marché et dans l'utilisation des NTIC pour ¹la promotion et la vente. L'ensemble de ces pratiques a largement participé à transformer l'environnement L'approche fondée sur les ressources et les compétences renverse donc la perspective et met l'accent sur la capacité de l'entreprise à utiliser et à transformer l'environnement. L'analyse du contexte se fait

¹ Basé sur les études de Loroy

Chapitre V : situation des PME en Algérie

au travers du prisme des ressources et des compétences détenues par l'entreprise et c'est justement ce que commence à faire les PME/PMI algériennes.

A ces ressources internes, s'ajoutent les ressources externes que peut offrir la situation géostratégique de l'Algérie. Infine, l'insertion dans les réseaux, la création d'alliance, la mise en commun de moyens permettent, dans certains cas, de combler partiellement plusieurs faiblesses. L'organisation en réseaux n'est pas encore développée en Algérie alors que ses avantages en tant que pays d'accueil et les avantages spécifiques des entreprises font que la réalisation d'un réseau notamment avec les PME de l'Union Européenne serait l'idéal.

Cette figure représente l'idée sur laquelle le marché algérien est source de compétences clés. Néanmoins, leur développement et leur exploitation ne seraient aisés sans l'élaboration des organisations collaboratives notamment avec les PME des pays développés.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Section 06 : la répartition spatiale des PME en Algérie

1- LA DEMOGRAPHIE DES PME : il y a ;

La population globale de PME

A fin 2012, la population globale des PME s'élève à **711 832 entités dont près de 60% sont constituées en personnes morales**, le reste est constitué soit de personnes physiques (18,32%), soit d'entités exerçant dans les activités artisanales (22,58%). On recense, par ailleurs, 557 entreprises de type EPE.

Tableau V-10 : population globale des PME a fin 2012

Types de PME	Nbre de PME	Part (%)
1. PME privées		
Personnes morales	420 117	59,02
Personnes physiques	130 394	18,32
Activités artisanales	160 764	22,58
S/Total 1	711 275	99,92
2. PME publiques		
Personnes morales	557	0,08
S/Total 2	557	0,08
Total	711 832	100

Source :www.pme.dz/2012

La création de PME

Le nombre de PME créées en 2012, tous secteurs juridiques confondus, est de 55 144 PME. Les radiations ont touchées 8 482 PME privées, alors que la réactivation d'activité a concerné 5 876 entités. Globalement, l'évolution entre les deux années (2011/ 2012) est de 7,97%, tous secteurs juridiques confondus, représentant un accroissement net total de 52 523 PME.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Tableau V-11 :mouvements constatés dans la démographie des PME privées

Nature des PME	2011	Mouvements PME 2012				2012
		Création	Réactivation	Radiation	Croissance	
Personnes morales	391 761	30 530	5 876	8 050	28 356	420 117
Personnes Physiques	120 095	10 622	-	323	10 299	130 394
Activités Artisanales	146 881	13 992	-	109	13 883	160764
total PME privées	658 737	55 144	5 876	8 482	52 538	711 275

Source :www.pme.dz/2012

Tableau V-12 :evolution des PME (2011-2012)

Nature des PME	2011	PME 2012	Evolution	
			En nombre	En%
1. PME privées				
Personnes morales	391 761	420 117	28 356	7,24
Personnes physiques	120 095	130 394	10 299	8,58
Activités artisanales	146 881	160 764	13 883	9,45
S/Total 1	658 737	711 275	52 538	7,98
2. PME publiques				
Personnes morales	572	557	-15	-2,62
S/Total 2	572	557	-15	-2,62
Total	659 309	711 832	52 523	7,97
Dont : Personnes morales (privées et publiques)	392 333	420 674	28 341	7,22

Source :www.pme.dz/2012

La population de PME par catégorie juridique :

À fin 2012, les PME privées déclarées s'élèvent à **711 275**, réparties :

Personnes morales	Personnes physiques	Activités artisanales
420 117 [59,02%]	130 394 [18,32%]	160 764 [22,58%]

Par rapport à 2011, les PME privées ont progressé de **7,98%** marquant ainsi une **hausse nette de 52 538** entités réparties comme suit :

Personnes morales	Personnes physiques	Activités artisanales
28 356	10 299	13 883

S'agissant des Personnes morales, les enregistrements au niveau de la CNAS en 2012, indiquent que les créations enregistrées s'élèvent à **30 530 nouvelles PME**. Quant aux radiations, elles sont au nombre de 8 050¹.

Dans la catégorie des personnes physiques, on retrouve, notamment, les notaires, les avocats, les huissiers de justice, les médecins, les architectes et les agriculteurs,

¹ Regardez les statistiques sur le site des PME

Chapitre V : situation des PME en Algérie

etc. Ce sont des entités relevant des professions libérales généralement non astreintes à l'inscription au Registre du Commerce.

Les professions libérales, au nombre 130 394, exercent à 89,39% dans l'Agriculture (62,20%) et la Santé (27,20%). Les enregistrements au niveau de la CASNOS s'élèvent en 2012 à 10.622 entités.

Tableau V-13 : professions libérales par secteur d'activité

	Santé	Justice	Exploitations agricoles	Total
Nbre au 31.12.2012	35 462	13 829	81 103	130 394
Part en%	27,20	10,61	62,20	
Créations	2 188	1 336	7 098	10 622
Cessation	28	9	286	323
Croissance	2 160	1 327	6 812	10 299

Source :www.pme.dz/2012

Les PME/EPE représentent une part minime des PME. Leur nombre passe de 572 en 2011 à **557 PME en 2012 (-2,62%)**, baisse due essentiellement à la restructuration des portefeuilles. Leur effectif passe de 48 086 à **47 375 salariés**.

Tableau V-13 :PME publiques par tranche d'effectifs

Secteurs d'activités	1 à 9 salariés		10 à 49 salariés		50 à 250 salariés		Nombre global de PME	%	Effectif global	%
	Nombre	Effectifs	Nombre	Effectifs	Nombre	Effectifs				
Industrie	-	-	23	701	148	19917	171	30,70	20618	43,32
Services	7	46	62	1740	82	10295	151	27,11	12081	25,50
Agriculture	22	107	109	3110	53	5298	184	33,03	8515	17,97
BTPH	-	-	4	134	36	4613	40	7,18	4747	10,02
Mines et carrières	-	-	2	48	9	1366	11	1,97	1414	2,98
TOTAL	29	153	200	5733	328	41489	557	100	47375	100

Source :www.pme.dz/2012

Les PME/EPE exercent dans tous les secteurs d'activité de l'économie nationale, principalement dans l'Agriculture (33,03% des PME/EPE), l'Industrie (30,70%) et les Services (27,11%). Les PME/EPE industrielles fournissent plus de 43% des effectifs du SPM de type PME.

Les PME publiques ne remplissent pas la condition édictée par la loi en matière d'indépendance mais leur prise en compte dans le Bulletin de la PME répond à un

Chapitre V : situation des PME en Algérie

souci de cerner toutes les activités générées par les entreprises dont la taille est inférieure à 250 salariés.

2 -Evolution de l'emploi par type de PME

Données générales :

L'emploi cumulé dans les PME tous types confondus, à fin 2012, est de 1.848.117 entités. Ce chiffre inclut les employeurs des entreprises des PME privées (personnes morales) et les chefs d'entreprises privées relevant des fonctions libérales ainsi que les artisans. Par rapport à 2011, il a progressé de 7,19%. L'emploi dans les PME privées a évolué de 7,44% (Tableau suivant).

Tableau V-14 : évolution des emplois déclarés par type de PME

Types de PME	2011		2012		Evolution (%)
	Nombre	Parts (%)	Nombre	Parts (%)	
PME Privées					
Salariés	1 017 374	58,99	1 089 467	58,95	7,09
Employeurs*	658 737	38,20	711 275	38,49	7,98
S/Total	1 676 111	97,21	1 800 742	97,44	7,44
PME Publiques	48 086	2,79	47 375	2,56	-1,48
Total	1 724 197	100	1 848 117	100	7,19

Source :www.pme.dz/2012

3.2 Mouvements des PME privées par tranche d'effectifs :

En 2012, on enregistre **28 356 nouvelles entités** personnes morales de plus que 2011. Elles sont constituées à 96,03% d'entités très petites ne dépassant pas 9 salariés. La création de véritables moyennes entreprises dont l'effectif est supérieur à 50 salariés est assez faible, seules 136 entreprises relèvent en fait de cette catégorie dont 57 actives dans le secteur BTPH.

Au niveau du secteur industriel, il est enregistré la création de **3 671 entreprises** dont 3 541 sont des TPE et 130 ont un effectif de plus de 10 salariés et seules 12 d'entre elles ont un effectif supérieur à 50 salariés.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Tableau V-15 : Mouvements des PME privées par tranches d'effectif

Secteurs d'activité	Très petite entreprise privée [1 à 9 salariés]	Petite entreprise privée [10 à 49 salariés]	Moyenne entreprise privée [50 à 250 salariés]	Nombre de PME
Services³	17 475	354	63	17 892
En%	97,67	1,98	0,35	
BTPH	5 915	498	57	6 470
En%	91,42	7,70	0,88	
Industries⁴	3 541	118	12	3 671
En%	96,46	3,21	0,33	
Agriculture et pêche	260	11	0	271
En%	95,94	4,06	0,00	
Services liés aux industries⁵	40	8	4	52
En%	76,92	15,38	7,69	
Total	27 231	989	136	28 356
En%	96,03	3,49	0,48	

³Services : Transport et communication – Commerce - Hôtellerie et restauration - Services fournis aux entreprises - Services fournis aux ménages - Etablissements financiers - Affaires immobilières - Services pour collectivités.

⁴Industries : Mines et carrières – ISMME - Matériaux de construction - Chimie, plastique - Industrie agroalimentaire - Industrie du textile - Industrie du cuir - Industrie du bois et papier - Industries diverses.

⁵Services liés aux industries : Services et travaux pétroliers - Eau et énergie – Hydrocarbures.

Source :www.pme.dz/2012

Evolution des PME par secteur d'activité

Les PME privées (personnes morales) sont présentes en force dans les Services qui concentrent près de la moitié des PME de statut privé, suivis en cela par le secteur du BTPH et les industries manufacturières. En raison de leur vulnérabilité, les PME privées ont tendance à *s'abriter* dans les secteurs où la concurrence n'est pas rude et où le contrôle du respect de la législation du travail est plus délicat leur offrant ainsi des marges de dérobade largement exploitées notamment dans les **Services** (le transport en particulier) et le **BTPH** (le bâtiment en particulier).

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Tableau V-16 : évolution des PME privées par secteurs d'activité

Secteurs d'Activité	2011	Parts (%)	2012	Parts (%)	Evolution (%)
I Agriculture	4 006	1,02	4 277	1,02	6,76
II Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	1 956	0,50	2 052	0,49	4,91
III BTPH	135 752	34,65	142 222	33,85	4,77
IV Industries manufacturières	63 890	16,31	67 517	16,07	5,68
V Services	186 157	47,52	204 049	48,57	9,61
Total Général	391 761	100	420 117	100	7,24

Source : www.pme.dz/2012

On note à cet égard dans cette même logique, que les secteurs où la création d'entreprise a été la plus forte restent ceux des Services [9,61% en un an], en suite l'agriculture [6,76%].

Les PME à caractère industriel sont au nombre de 67 517 entités en 2012, contre 63890 entités en 2011, soit une progression de 5,68%, croissance bien en deçà du niveau global de croissance des PME [7,24%].

Par secteur industriel, les PME activent principalement comme suit :

- **Industries agro-alimentaires**, avec 20.198 PME [29,92% des PME/PMI] ;
- **Industries du bois et du papier**, avec 14.510 PME [21,49% du total] ;
- **ISMME**, avec 10 350 PME [15,33% du total de PMI] ;
- **Matériaux de construction**, avec 8 802 PME [13,04% du total de PMI].

On notera par rapport à la mortalité des PME, la création effective de 30 530 PME dont 3 852 PMI, les radiations ayant touché 8 050 PME dont 944 PMI.

3- La mortalité des PME privées par secteur d'activité :

Vue d'ensemble :

Durant 2012, il n'y a eu qu'un total de 8 482 PME privées en cessation d'activités, dont 8 050 sont des personnes morales et 323 PME personnes physiques.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Tableau V-17 : moralité des PME privées

Types de PME privées	Personnes morales	Personnes Physiques	Artisanat	Total
Nombre de cessation d'activité	8 050	323	109	8 482
Parts en%	94,91	3,81	1,29	100

Source : statistiques ONS (2012)

La mortalité des PME personnes morales :

Les PME de type personnes morales ayant été radiées en 2012 sont au nombre de 8.050. Ce nombre est visiblement en baisse par rapport aux 9189 enregistrées en 2011. Le taux de mortalité par rapport à la population des PME personnes morales s'élève à 1,92%, alors que pour l'année 2011 ce taux était de 2,34% [soit 1139 disparitions de PME moins en 2012 par rapport à 2011].

Tableau V-18 : moralité des PME privées morales par secteur d'activité

Secteurs d'Activité	2011	2012	Ecart	
			Nbre	Part en%
I Agriculture et pêche	66	55	-11	0,68
II Hydrocarbures, Energie,	22	19	-3	0,24
III BTPH	3 512	3 004	-508	37,32
IV Industries manufacturières	1 113	944	-169	11,73
V Services	4 476	4 028	-448	50,04
Total Général	9 189	8 050	-1139	100

Source : statistiques ONS (2012)

Les diminutions de la mortalité sont observées dans le BTPH (-508 PME, 37,32% des PME radiées en 2012) et les Services (-448 PME, 50,04% des PME radiées en 2012). Ces secteurs ont la particularité d'attirer les investisseurs *opportunistes* en quête de profits à court terme et ne maîtrisant leur métier.

Le secteur de "Services" est le plus touché par la mortalité des PME et qui a enregistré 4 028 PME radiées en 2012, soit 50,04% du total des radiations.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Les activités de commerce sont les moins pérennes avec 1162 PME radiées en 2012 (28,85% du total). Les transports présentent également une forte vulnérabilité explicable en partie par les facilités offertes par les dispositifs d'aide de création des micro-entreprises.

4- Géographie des PME :

La population de PME du pays est inégalement répartie. Douze wilayas (sur les 48) concentrent plus de 52% des PME implantés dans le pays et quatre, à savoir Alger (11,53% du total), Tizi-Ouzou, Oran et Bejaia, accueillent près de 27% de la population de PME du pays.

En termes d'évolution, les wilayas de Sétif (+9,19%), Boumerdes (8,83%), Blida (+8,77%), Tipaza (+8,28%) et Batna(+8,24%) enregistrent les taux de croissance les plus élevés, dépassant en cela sensiblement le taux de croissance global à l'échelle nationale.

Par région, le Nord concentre l'écrasante majorité de PME comparativement au Sud du pays. Dans la région Nord, le Centre abrite la part la plus importante des PME, les wilayas concernées se trouvant du reste dans le groupe des 12 les mieux loties en matière de démographie des PME.

Et par region, le mouvement de création des PME comme suite :

Tableau V-19 :mouvement de création des PME privées par region

Région	2011	Mouvements 2012			Ecart	2012
		Créations	Radiations	Réactivations		
Nord	232 664	17 986	5 151	3 486	16 321	248 985
Hauts-Plateaux	119 146	9 468	2 056	1 758	9 170	128 316
Sud	32 216	2 338	517	532	2 353	34 569
Grand sud	7 735	738	326	100	512	8 247
Total	391 761	30 530	8 050	5 876	28 356	420 117

Source : statistiques ONS (2012)

Chapitre V : situation des PME en Algérie

5- Dynamique des PME : il y a ;

Trend de croissance maintenu :

La création d'entreprises en 2012 s'est inscrite dans la dynamique engagée en 2010 et surtout en 2011, l'objectif visé par les pouvoirs publics de création de 200.000 PME durant la période quinquennale 2010-2014 se situant en 2012 à un taux de réalisation de 71,10%.

Les créations de PME se sont ainsi développées comme suit depuis 2010 et poursuivront une évolution positive pour 2013 et 2014 :

Réalizations*			Projections**	
2010	2011	2012	2013	2014
42 665	44 390	55 144	62 864	71 665
42 665	87 055	142 199	205 063	276 728

Observations :

*Les créations brutes de PME désignent le nombre des nouvelles entreprises créées sans les cessations d'activités et sans les réactivations.

**Projections estimées sur la base d'un taux de progression moyen de 14%.

Si la dynamique se confirme sur les deux années qui suivent (avec au moins un niveau de croissance équivalent à celui de 2012), l'objectif des 200.000 PME créées sera très largement atteint.

Cette évolution positive permettra de densifier le tissu de PME mais demeurera porteuse des mêmes déséquilibres de la population de PME qui restera encore marquée par une forte concentration des dans les zones du nord du pays urbanisées (au détriment des zones de montagne et sahariennes) et dans les secteurs des services (notamment le BTPH), au détriment des secteurs de transformation industrielle.

En termes de densité de la population des PME, si la moyenne nationale est de l'ordre de 20 PME (tous statuts confondus) pour 1.000 habitants⁵, ce ratio national tombe à 12/1000 pour les PME privées de type « personnes morales ». Ce dernier taux présente un écart important d'une région à l'autre du pays : de 17 PME privées pour 1000 habitants au Centre du pays, il tombe à 11 PME privées pour mille dans les

Chapitre V : situation des PME en Algérie

régions du Sud et encore plus dans les hauts plateaux où il n'est que de 10 PME privées pour 1000 habitants.

Sur cette facette liée à la qualité, les déséquilibres prennent une tournure plus accentuée :

- Prédominance des TPE, des entités par nature vulnérables, expression d'un déficit chronique en entreprises de taille moyenne (c'est-à-dire de plus de 50 salariés).
- Implantation territoriale des PME marquée par une concentration géographique à 59% au nord du pays et à seulement 10% au Sud.

Ces situations de déséquilibres interpellent et appellent des mesures de régulation et de redressement d'ordre stratégique.

Mise à niveau : Une montée en cadence progressive :

Le Programme National de Mise à Niveau (PNMA) des PME constitue un levier stratégique que l'Etat a mis en place pour appuyer les PME dans leur volonté de se transformer et de se hisser au niveau des standards internationaux, tant sur le plan technologique que managérial.

Le dispositif vise à renforcer les capacités de production des PME afin d'accroître sensiblement leurs parts sur le marché national notamment face à la concurrence frontale des produits importés. Les PME peuvent jouer un rôle non négligeable 5 ratio relativement appréciable comparativement aux données internationales. dans la substitution de la production nationale aux importations si ces entreprises bénéficient d'un accompagnement et du soutien de l'Etat.

Il convient de rappeler que le programme de mise à niveau a été ajusté sur le plan de sa gouvernance, puisque la mise en oeuvre des opérations est confiée à l'ANDPME et que, désormais, toutes les parties prenantes sont maintenant associées à son pilotage¹.

¹ Le décret exécutif n° 12- 134 du 21 mars 2012 a, ainsi, modifié les modalités de fonctionnement du Fonds national de mise à niveau des PME en instituant un **comité national de mise à niveau** dans lequel siègent désormais les représentants du Conseil national économique et social (CNES), du Conseil Consultatif de la PME et des principales organisations patronales.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

En termes opérationnels, 1000 PME ont bénéficié du programme de mise à niveau pour une enveloppe de 14,5 milliards de DA, soit un impact moyen de 14,5 MDA par entreprise. L'objectif pour 2013 est de traiter 2000 PME.

Structures d'animation locale :

Les pépinières d'entreprises :

Le principal indicateur de performances des pépinières d'entreprises est le nombre de projets hébergés. Les projets hébergés au niveau des pépinières relèvent de différents secteurs, à savoir : communication, recyclage des déchets, TIC, Agro-alimentaire ; De même, les projets innovants ont été hébergés, tel que les fibres optiques, le GPS, la production de la signalétique, l'énergie solaire.

Les Centres de facilitation :

Les résultats des activités des structures opérationnelles ont connu une amélioration positive concernant l'accompagnement et l'élaboration des plans d'affaire. Les projets accompagnés par les Centres de Facilitation relèvent de plusieurs secteurs tels que : le Bâtiment et travaux publics, les services, industrie des textile, Agro-alimentaire, pêche, artisanat et métiers, bois, etc.

Les principales données du bilan d'activité des douze centres de facilitation se présentent comme suit :

- □ 4180 porteurs de projet ont visité les centres Evolution de 54% par rapport à 2011 où le nombre a atteint 2721. Le centre de facilitation d'Oran a réalisé le plus avec 1155 visiteurs, soit 27,63% du total.
- □ 2052 projets accompagnés Augmentation considérable de 177% par rapport à 2011 (742 projets accompagnés). Le Centre d'Oran a réalisé 455 projets, soit 22,17% du total.
- □ 242 business plan élaborés Trois fois le résultat de 2011, ce qui représente 11,79% du nombre total des projets accompagnés ;
- □ 587 entreprises créées soit 28,60% des projets accompagnés
- □ 1544 emplois créés

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Investissements productifs (ANDI) :

Les projets d'investissement enregistrés au niveau de l'ANDI, durant l'année 2012, Il y a lieu de signaler que les données affichées ne représentent pas le cumul des projets d'investissements enregistrés depuis la création de cette Agence. Durant l'année 2012, la majorité des projets a été le fait du secteur des transports avec 50% du nombre total des projets déclarés à l'ANDI ; ce secteur cumule 14368 emplois soit 15,72% de l'emploi global. Par contre, le secteur de l'industrie représente 14,71% des projets et enregistre 34,44% des emplois déclarés.

Chapitre V : situation des PME en Algérie

Conclusion :

Le thème retenu nous a conduit à distinguer les choix stratégiques à la disposition des PME et le type de démarche qui aboutit à ces choix. Une classification séquentielle des stratégies disponibles pour la PME a été proposée, mettant au premier rang celles qui s'imposent de toute façon, et deuxième celles qui ne sont nécessaires qu'en cas d'insuffisances constatées au premier niveau.

En ce qui concerne la démarche stratégique conseillée aux dirigeants de PME, celle-ci est essentiellement tributaire du contexte très particulier dans lequel ils travaillent et de la mentalité « d'entrepreneur » de la plupart d'entre eux. A cet égard, les modèles de planification stratégique ne seront adoptés qu'avec de prudence dans l'univers étudié. Un certain nombre de propositions ont été faites, mais il reste à souhaiter, pour qu'elles soient précisées et détaillées, qu'un plus grand nombre de recherches soient effectuées dans un domaine encore en grande partie inexplorée.

Chapitre VI

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

Introduction :

L'expérience algérienne dans le domaine des PME/PMI a démontré que les obstacles les plus influençables dont souffre ce type d'entreprises sont cités dans les points suivants:

- Difficultés d'accès aux différents moyens de financement, et aux différentes possibilités de crédits et de garanties;
- Difficultés d'accès au foncier en raison de la complexité et de la lourdeur des procédures administratives et par le manque de transparence;
- Pratiques administratives et bureaucratiques lourdes et manque d'organisation;
- Baisse remarquable sur un plan d'encadrement, de suivi, d'accompagnement et de gestion concernant la création des PME/PMI.

Donc, dans cet chapitre ,on a étudié le rôle des PME en développement régionale dans la territoire ouest Algérie

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

Section 01 : Aperçu sur les entreprises en niveau Ouest Algérien

1- **Entreprises inscrites au Registre National du Registre de Commerce** : on a trouver les statistiques suivantes

Tableau VI-01 : Entreprises inscrites au Registre National du Registre de Commerce

	Services	BTPH	C. Gros	Import-Export	C. Détail	Artisanat	Total	%	%
Oran	3 800	3 322	1 297	3 156	537	42	12 154	51%	7,4%
Tlemcen	841	796	242	559	166	12	2 616	11%	1,6%
S-B-Abbès	571	716	270	254	84	11	1 906	8%	1,2%
Tiaret	429	513	220	127	84	24	1 397	6%	0,9%
Mostaganem	415	478	136	180	76	4	1 289	5%	0,8%
Mascara	346	374	89	302	56	9	1 176	5%	0,7%
Rélizane	350	286	104	167	47	6	960	4%	0,6%
Ain Temouchent	264	243	59	70	48		684	3%	0,4%
Saida	182	240	57	18	66	13	576	2%	0,4%
Naama	119	153	32	44	34	6	388	2%	0,2%
Tissemsilt	127	142	39	7	21	4	340	1%	0,2%
El-Bayadh	94	78	38	19	20	1	250	1%	0,2%
S/Total Ouest	7 538	7 341	2 583	4 903	1 239	132	23 736	100%	14,5%
Autres wilayas	41 034	43 151	14 082	31 066	8 777	1 461	139 571		85,5%
Total Algérie	48 572	50 492	16 665	35 969	10 016	1 593	163 307		100%

Source : CNRC

les Entreprises inscrites au CNRC au 31/12/2010 sont au nombre de :
163307 entreprises au niveau national, dont :
→ 23736 pour les 12 wilayas de l'Ouest soit 14.5% du total national,

Dans la Région Ouest:

Oran avec 12154 Entreprises, Tlemcen avec 2616 Sociétés et S. B .Abbès avec 1906, sont en tête représentant respectivement 51%,11% et 8% du total de la région

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

2-Evolution du nombre de Sociétés existantes : ce traduit par les données ci-après,

Tableau VI-02 : Evolution du nombre de Sociétés existantes

	Tous Secteurs d'activités: au 31/12									Au 30/09/2011	
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	%	%
Oran	5 377	6 291	6 988	7 531	8 125	9 144	10 630	11 523	12 154	51%	7,4%
Tlemcen	1 239	1 446	1 594	1 720	1 810	1 942	2 336	2 536	2 616	11%	1,6%
S B Abbès	971	1 091	1 209	1 320	1 364	1 403	1 636	1 777	1 906	8%	1,2%
Tiaret	733	847	933	1 009	1 084	1 180	1 310	1 374	1 397	6%	0,9%
Mostaganem	574	659	767	846	931	1 032	1 160	1 210	1 289	5%	0,8%
Mascara	864	1 014	1 068	1 119	1 150	1 207	1 250	1 217	1 176	5%	0,7%
Relizane	591	675	717	737	808	847	926	934	960	4%	0,6%
Ain Temouchent	317	361	416	455	485	531	608	666	684	3%	0,4%
Saida	379	415	449	498	527	522	572	584	576	2%	0,4%
Naama	261	283	319	346	367	364	378	375	388	2%	0,2%
Tissemsilt	279	296	321	323	350	325	358	347	340	1%	0,2%
El bayedh	156	177	194	205	206	219	237	234	250	1%	0,2%
S/Total Wilayas de l'Ouest	11 741	13 555	14 975	16 109	17 207	18 716	21 401	22 777	23 736	100%	14,5%
Autres wilayas que l'Ouest	59 847	69 700	77 783	84 180	89 280	95 338	110 407	117 188	121 498		85,5%
Total Algérie	79 908	92 930	103 482	111 869	118 850	127 723	147 720	157 173	163 307		100%

Source : CNRC

14.5 % des sociétés existantes au 30/09/2012 sont basées dans la Région Ouest :

51% entreprises sont dans la wilaya d'Oran.

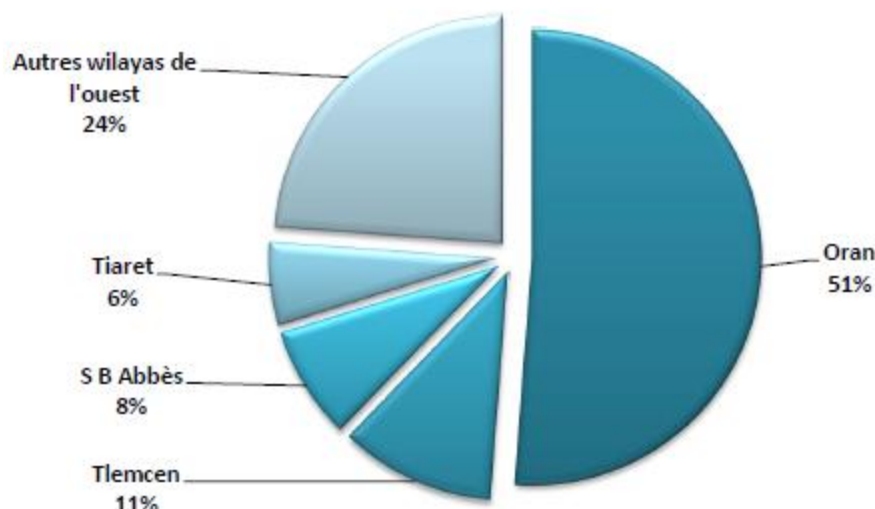
11%, 8% et 6% sont implantées dans Tlemcen, S B Abbès et Tiaret (respectivement)

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale

-Etude territoire « ouest Algérie » -

3-Répartition des sociétés des wilayas de l'OUEST au 31/09/2011 :

Schema VI-01 : Répartition des sociétés des wilayas de l'OUEST au 31/09/2011



Source : préparé par le chercheur qui basé sur tableau suivant

Tableau VI-03 : Nombre de Sociétés des secteurs des industries et du BTPH existantes

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011(09)	%	%
Oran	1501	1704	1897	2124	2325	2549	2924	3177	3322	45,3%	6,8%
Tlemcen	470	513	548	607	639	661	762	787	796	10,8%	1,6%
S B Abbès	447	494	535	596	602	598	665	695	716	9,8%	1,5%
Tiaret	278	318	352	398	432	465	500	516	513	7,0%	1,1%
Mostaganem	230	264	300	332	360	393	437	457	478	6,5%	1,0%
Mascara	263	293	306	339	364	369	380	372	374	5,1%	0,8%
Relizane	151	177	198	212	242	258	266	274	286	3,9%	0,6%
Ain Temouchent	118	139	159	171	181	193	218	236	243	3,3%	0,5%
Saida	161	175	192	213	228	220	239	240	240	3,3%	0,5%
Naama	111	119	133	140	147	143	155	153	153	2,1%	0,3%
Tissemsilt	102	110	128	132	143	135	151	146	142	1,9%	0,3%
El Bayadh	55	63	74	77	78	75	80	78	78	1,1%	0,2%
S/Total Wilayas de l'Ouest	3 887	4 369	4 822	5 341	5 741	6 059	6 777	7 131	7 341	100,0%	15,1%
Autres wilayas que l'Ouest	20 128	22 392	24 583	27 091	28 830	29 896	33 473	35 003	35 884		84,9%
Total Algérie	26 711	29 790	32 737	36 157	38 569	40 228	45 101	47 309	48 572		100%

Source : CNRC

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale -Etude territoire « ouest Algérie » -

Plus de **15%** des entreprises exerçant dans l'industrie et le BTPH sont dans la région Ouest reparti comme suit :

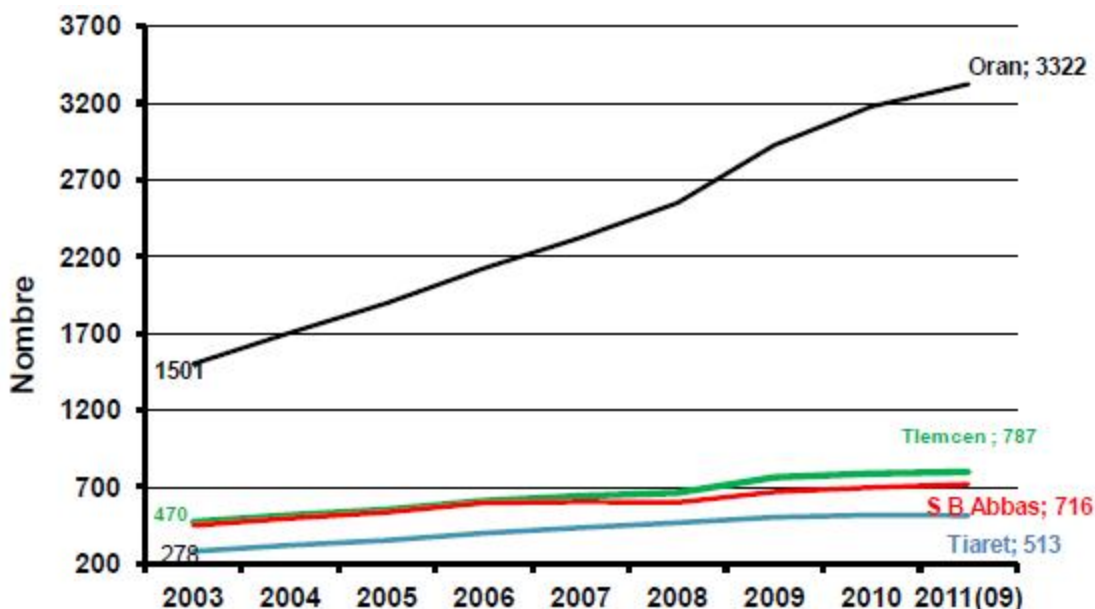
- **45.3%** dans la wilaya d'Oran.
- **10.8%** à Tlemcen ; S B Abbès et Tiaret avec **9.8%** et **7%** (resp)
- Pré de **84.9%** dans les autres wilayas de l'Ouest

Le nombre d'entreprises dans ces wilayas a doublé par rapport à l'année 2003 en passant, dans l'ordre croissant, de :

- Oran : **1501 (2003) à 3322(2011-9M)**
- Tlemcen : **470 (2003) à 796 (2011-9M)**
- S B Abbès : **447 (2003) à 716(2011-9M)**
- Tiaret : **278 (2003) à 513 (2011-9M)**

Schéma VI-02 :

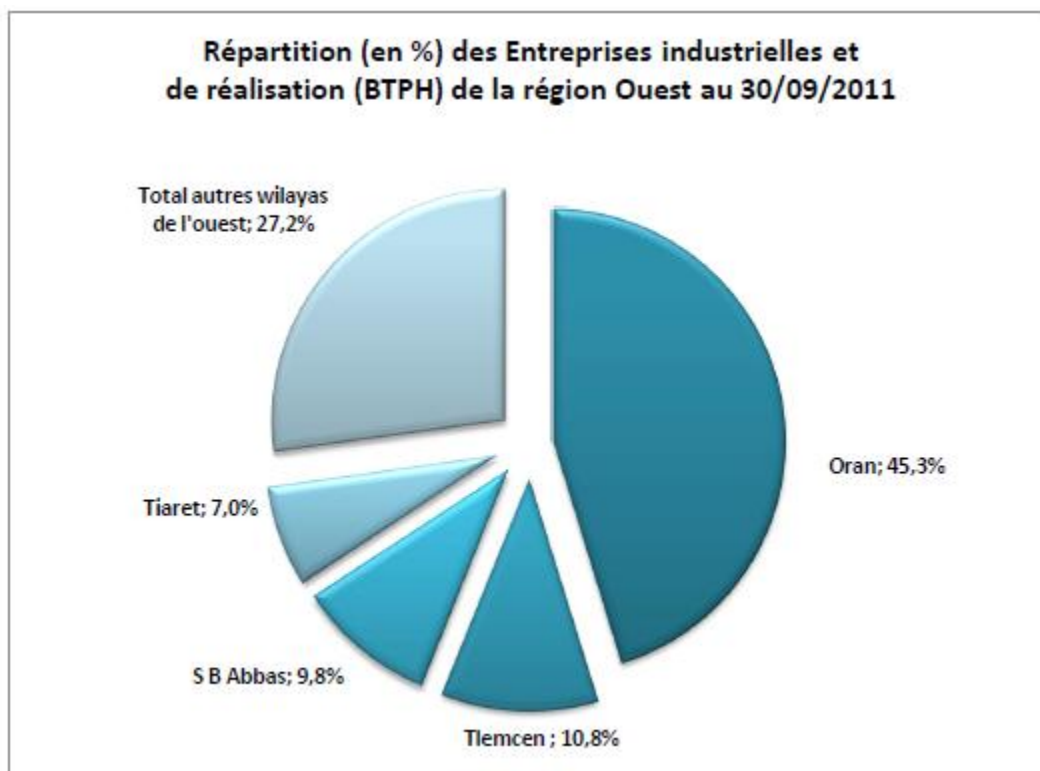
Evolution du nombre d'Entreprises des secteurs des industries et du BTPH(Région Ouest) :



Source : préparé par le chercheur qui basé sur tableau n

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

Schema VI-03 :repartition des entreprises de la region Ouest



Source : CNRC

Tableau VI-O4 : Nombre de Sociétés du secteur de l'Artisanat existantes

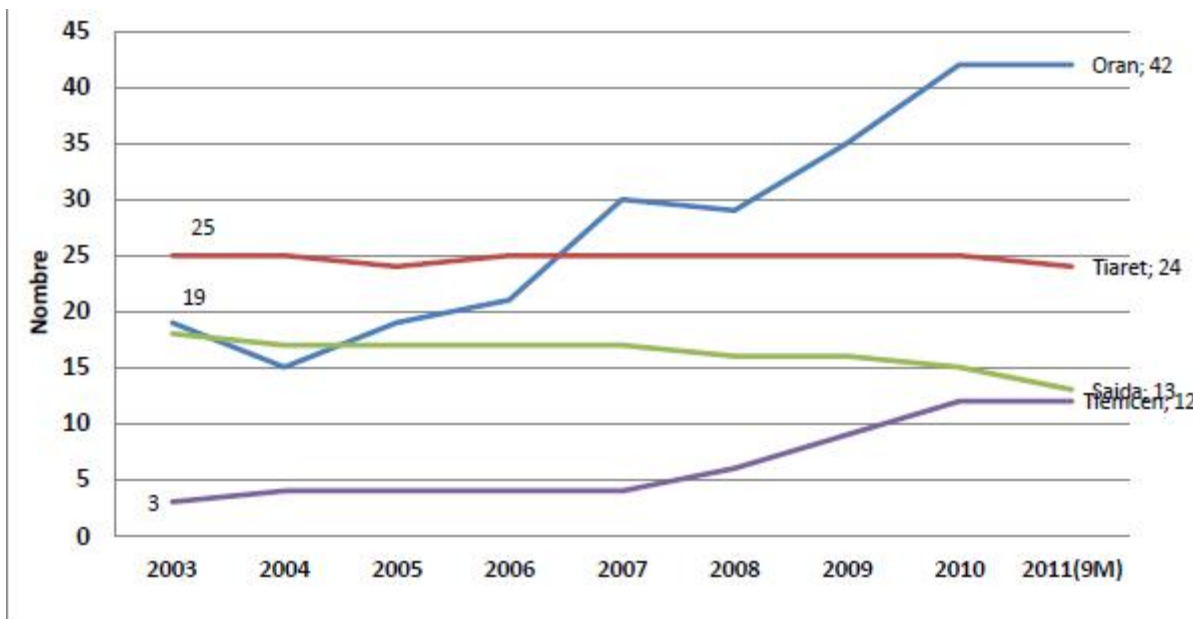
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011(9M)	%	%
Oran	19	15	19	21	30	29	35	42	42	31,8%	2,6%
Tiaret	25	25	24	25	25	25	25	25	24	18,2%	1,5%
Saida	18	17	17	17	17	16	16	15	13	9,8%	0,82%
Tlemcen	3	4	4	4	4	6	9	12	12	9,1%	0,75%
S-B-Abbès	8	9	10	11	10	11	11	10	11	8,3%	0,7%
Mascara	10	10	10	10	10	9	10	9	9	6,8%	0,6%
Naama	4	4	4	3	3	4	5	5	6	4,5%	0,4%
Rélizane	2	3	3	3	4	4	4	4	6	4,5%	0,4%
Mostaganem	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3,0%	0,3%
Tissemsilt	0	5	5	3	2	2	5	3	4	3,0%	0,3%
El-Bayadh	2	2	1	1	1	1	1	1	1	0,8%	0,1%
Ain Temouchent	1	1	1	1	1	0	0	0		0,0%	0,0%
S/Total Ouest	97	100	103	104	112	112	126	130	132	100,0%	8,3%
Autres wilayas que l'Ouest	1 167	1 235	1 309	1 348	1 349	1 341	1 414	1 401	1 370		91,7%
Total Algérie	1 329	1 396	1 476	1 519	1 537	1 529	1 625	1 625	1 593		100%

Source : CNRC

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -

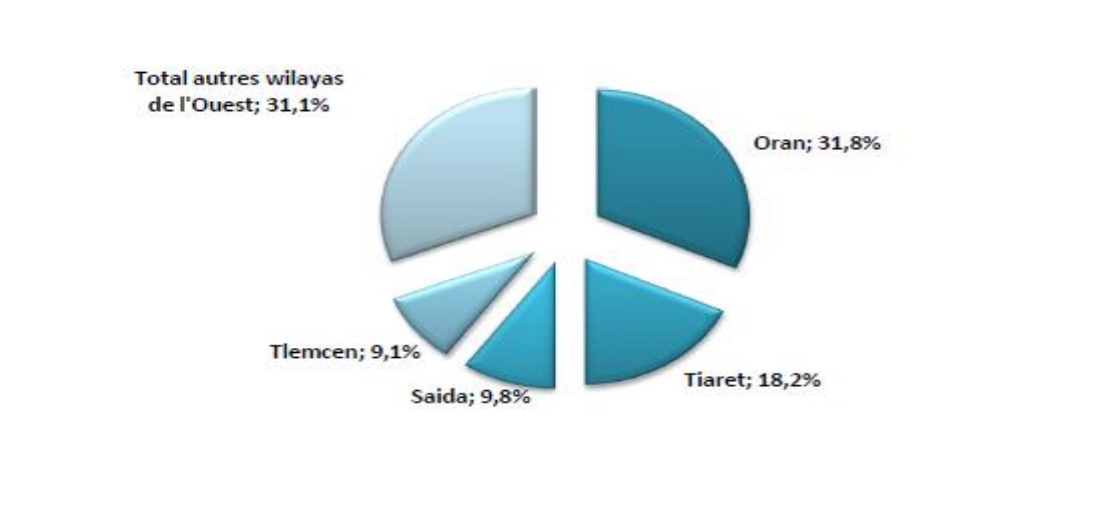
- 42 sur 132 entreprises artisanales implantées dans la région Ouest se trouvent dans la wilaya d'Oran soit 31.8% du total Ouest.
- Tiaret est représentée par 24 entreprises tandis que Saida et Tlemcen ne gènèrent que 13 et 12 entreprises du même secteur.

Schéma VI-04 : Evolution du nombre d'Entreprises de secteur de l'Artisanat (Région Ouest) :



Source : CNRC

Schéma VI-05 : Répartition (en %) des Entreprises d'artisanat inscrites au CNRC au 30/09/2011 :



Source : CNRC

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

**Tableau VI-05 : Nombre de Sociétés du secteur de l'import-export existantes au
30 septembre 2012**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011(9M)	%	%
Oran	1 441	1 852	2 045	1 969	1 944	2 339	2 792	2 990	3 156	64,4%	8,8%
Tlemcen	231	303	338	333	321	367	482	537	559	11,4%	1,6%
Mascara	260	345	365	360	346	371	376	337	302	6,2%	0,8%
S-B-Abbès	124	153	173	162	159	161	210	229	254	5,2%	0,7%
Mostaganem	90	106	119	118	118	142	164	164	180	3,7%	0,5%
Rélizane	97	132	137	131	131	144	168	161	167	3,4%	0,5%
Tiaret	55	78	89	86	86	104	117	124	127	2,6%	0,4%
Ain Temouchent	34	39	40	40	39	50	62	70	70	1,4%	0,2%
Naama	32	35	37	37	37	38	39	41	44	0,9%	0,1%
El-Bayadh	14	16	16	16	15	17	17	17	19	0,4%	0,1%
Saida	11	17	15	14	13	14	17	18	18	0,4%	0,1%
Tissemsilt	2	2	3	3	2	3	5	8	7	0,1%	0,0%
S/Total Wilayas de l'Ouest	2 391	3 078	3 377	3 269	3 211	3 750	4 449	4 696	4 903	100,0%	13,6%
Autres wilayas que l'Ouest	12 835	16 916	18 843	18 205	18 096	21 752	26 888	29 317	31 066		86,4%
Total Algérie	15 226	19 994	22 220	21 474	21 307	25 502	31 337	34 013	35 969		100%

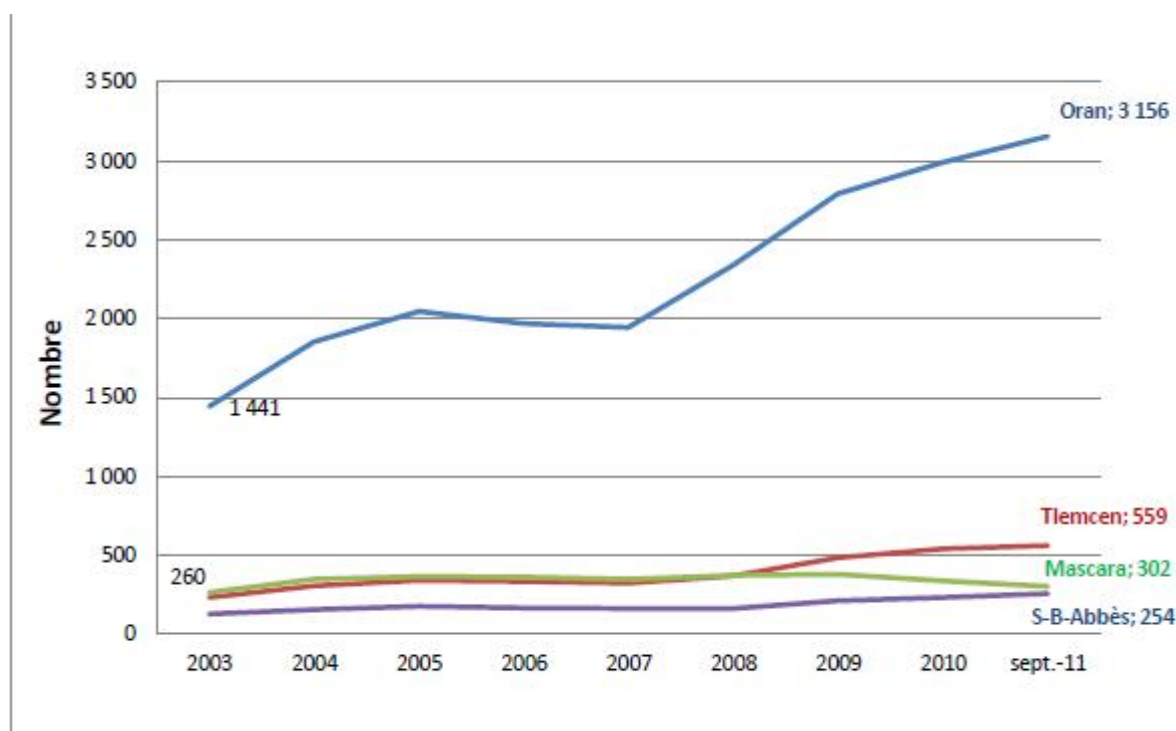
Source : CNRC

Le nombre d'entreprises du secteur Import-export installé dans l'Ouest du pays représentent 13.6% du total Algérie, avec :

- **64.4%** dans la wilaya d'Oran.
- **11.4%** sont dans la wilaya de Tlemcen.
- **6.2% et 5.2%** sont respectivement dans Mascara et S B Abbès.

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

Schéma VI-06 : Evolution du nombre d'Entreprises du secteur Import Export :



Source : CNRC

Tableau VI-6 : Nombre de Sociétés du secteur du commerce de Gros

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011(9M)	%	%
Oran	472	546	649	765	856	934	1 115	1 217	1 297	50,2%	7,8%
S-B-Abbès	85	101	118	147	156	168	204	240	270	10,5%	1,6%
Tlemcen	115	140	157	164	185	171	214	242	242	9,4%	1,5%
Tiaret	95	115	127	139	159	175	206	210	220	8,5%	1,3%
Mostaganem	52	56	68	78	90	104	121	126	136	5,3%	0,8%
Rélizane	48	54	55	58	67	67	90	98	104	4,0%	0,6%
Mascara	57	59	64	73	78	83	87	92	89	3,4%	0,5%
Ain Temouchent	30	34	39	43	46	52	55	59	59	2,3%	0,4%
Saida	22	22	21	32	37	39	46	53	57	2,2%	0,3%
Tissemsilt	23	22	22	23	32	32	42	39	39	1,5%	0,2%
El-Bayadh	19	20	21	23	25	28	34	37	38	1,5%	0,2%
Naama	21	23	25	29	29	27	27	27	32	1,2%	0,2%
S/Total Ouest	1 039	1 192	1 366	1 574	1 760	1 880	2 241	2 440	2 583	100%	15,5%
Autres wilayas que l'Ouest	4 887	5 716	6 672	7 660	8 317	8 742	10 540	11 459	12 053		84,5%
Total Algérie	6 693	7 810	9 089	10 449	11 433	12 070	14 520	15 808	16 665		100%

Source : CNRC

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale

-Etude territoire « ouest Algérie » -

- Une multiplication du nombre d'entreprises : à Oran (de 472 en 2003 à 1297 en 2011(9M) ; à SB Abbès (de 85 en 2003 à 270 en 2011(9M) ; à Tlemcen (de 115 en 2003 à 242 en 2011(9M) ; et dans pratiquement dans toutes les autres wilayas de la région.

Tableau VI-07 : Nombre de Sociétés du secteur du commerce de détail existantes au 30 septembre 2011

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011(9M)	%	%
Oran	221	278	310	370	423	428	470	513	537	43,3%	5,4%
Tlemcen	83	98	112	118	124	142	155	159	166	13,4%	1,7%
Tiaret	44	53	63	68	69	69	76	85	84	6,8%	0,8%
S-B-Abbès	58	55	64	68	75	76	78	79	84	6,8%	0,8%
Mostaganem	49	53	58	66	72	69	71	71	76	6,1%	0,8%
Saida	40	45	54	63	66	63	66	67	66	5,3%	0,7%
Mascara	32	34	38	44	47	55	56	57	56	4,5%	0,6%
Ain Temouchent	32	32	34	35	39	44	45	46	48	3,9%	0,5%
Rélizane	39	41	44	40	45	43	48	48	47	3,8%	0,5%
Naama	38	42	45	48	50	48	43	35	34	2,7%	0,3%
Tissemsilt	13	13	17	19	22	18	18	18	21	1,7%	0,2%
El-Bayadh	11	13	12	13	11	16	18	19	20	1,6%	0,2%
S/Total Ouest	660	757	851	952	1 043	1 071	1 144	1 197	1 239	100,0%	12,4%
Autres wilayas quel'Ouest	5 074	5 635	6 261	6 884	7 397	7 546	8 249	8 496	8 777		87,6%
Total Algérie	5 734	6 392	7 112	7 836	8 440	8 617	9 393	9 693	10 016		100%

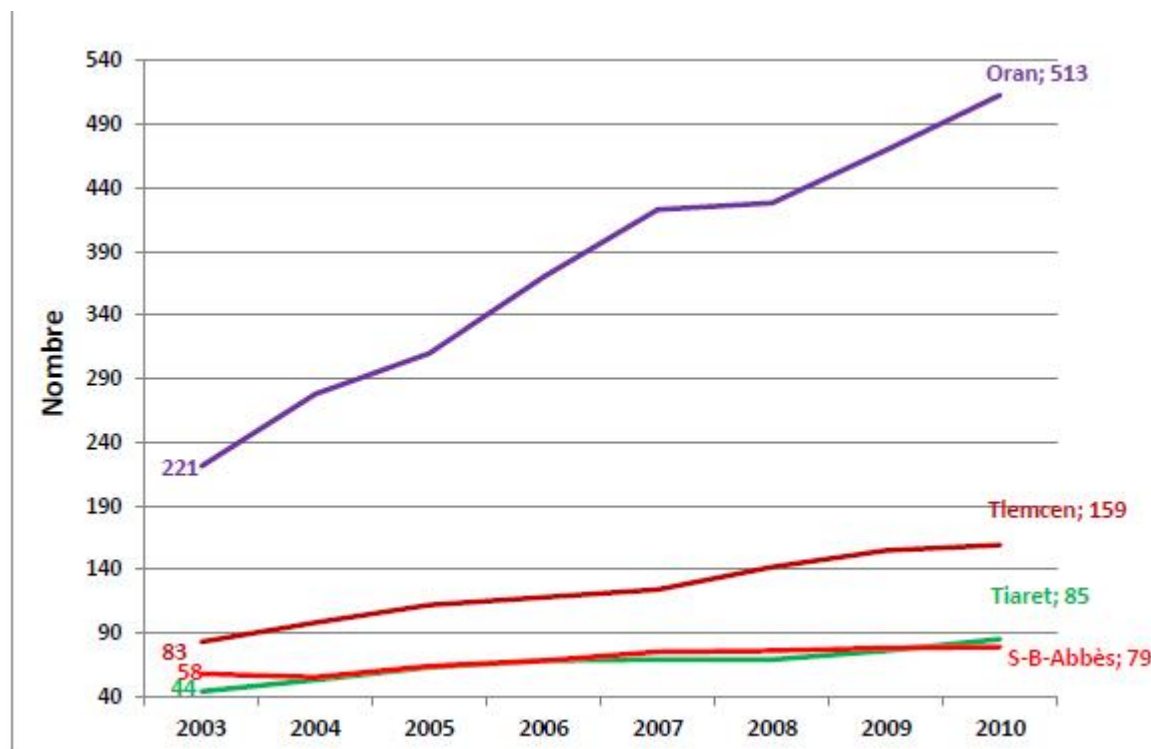
Source : CNRC

- ✚ **43%** des entreprises du Commerce de détail sont dans la wilaya d'Oran.
- ✚ **13.4%** sont implantées à Tlemcen et **6.8%** sont dans les Wilayas de Tiaret et S B Abbas (même % pour les deux Wilayas).

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale

-Etude territoire « ouest Algérie » -

Schéma VI-07 :Evolution du nombre d'Entreprises du secteur du Commerce de détail :



Source : CNRC

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

Tableau VI-08 : Personnes morales étrangères inscrites au Registre de commerce

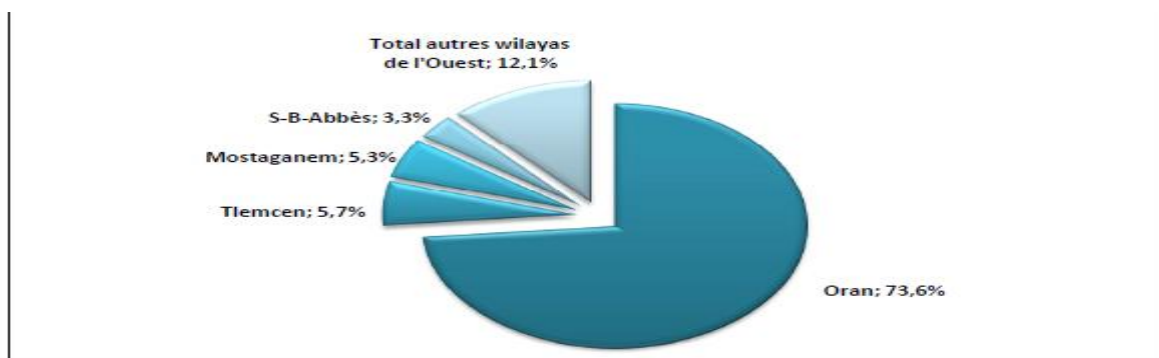
	2008	2009	2010	2011(3M)	%	%
Oran	353	411	479	488	73,6%	7,4%
Tlemcen	23	26	37	38	5,7%	0,6%
Mostaganem	21	25	32	35	5,3%	0,5%
S-B-Abbès	17	19	20	22	3,3%	0,3%
Ain Temouchent	8	15	18	19	2,9%	0,3%
Tiaret	11	11	14	15	2,3%	0,2%
Mascara	5	7	14	14	2,1%	0,2%
Tissemsilt	9	11	11	12	1,8%	0,2%
Rélizane	6	7	7	7	1,1%	0,1%
El-Bayadh	5	5	5	6	0,9%	0,1%
Saida	2	4	5	5	0,8%	0,1%
Naama	1	1	2	2	0,3%	0,0%
S/Total Wilayas de l'Ouest	461	542	644	663	100%	10,1%
Autres wilayas que l'Ouest	4 525	5 306	5 815	5 888		89,9%
Total Algérie	4 986	5 848	6 459	6 551		100%

Source : CNRC

- ✚ Entreprise étrangère sur 10 est basée dans la région Ouest.
- ✚ Forte concentration dans la wilaya d'Oran avec plus de 73% du total Ouest.
- ✚ Plus de 5% dans les deux Wilayas de Tlemcen et Mostaganem.

Schema VI-08 :

Répartition (en %) des Sociétés étrangères inscrites au CNRC au 30/09/2011 :



Source : CNRC

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

2- Evolution du nombre de PME :

Tableau VI-09 : Evolution du nombre de PME

Nature des PME	Nombre de PME		
	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011 (6M)</u>
PME privées			
Personnes morales	345 902	369 319	383 319
Personnes physiques	241 001	249 296	254 720
S/T PME privées	586 903	618 615	638 039
PME publiques	591	557	599
Total	587 494	619 172	638 638

Source : MPME-A/MIPI

1-1 L'emploi dans les PME :

Tableau VI-10 : L'emploi dans les PME

		<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011(6M)</u>
PME privées	Salariés	908 046	958 515	983 415
	Employeurs	586 903	618 515	642 314
	S/Total	1 494 949	1 577 030	1 625 729
PME publiques		51 635	48 656	50 467
Total		1 546 584	1 625 686	1 676 196

Source : MPME-A/MIPI

- ✚ Les PME privées emploient plus de 980 000 salariés en 2011(9mois).
- ✚ Les PME publiques n'emploient que 50 467 employés en même année.

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

1-2 Taux de croissance des PME privées (Personnes orales) par wilaya :

Tableau VI-11 : Taux de croissance des PME privées (Personnes orales) par wilaya

Wilaya	2003	2011(6M)			Variation 2003-2011(6M)	
	Nombre	Nombre	%	%	Nombre	%
Oran	14 474	17 922	25,9%	4,7%	3 448	24%
Tlemcen	4 540	7 832	11,3%	2,0%	3 292	73%
S-B-Abbès	3 309	6 628	9,6%	1,7%	3 319	100%
Mascara	4 522	6 168	8,9%	1,6%	1 646	36%
Mostaganem	3 522	6 037	8,7%	1,6%	2 515	71%
Tiaret	3 517	5 807	8,4%	1,5%	2 290	65%
Rélizane	3 549	5 541	8,0%	1,4%	1 992	56%
Ain Temouchent	2 405	4 260	6,2%	1,1%	1 855	77%
Tissemsilt	1 507	2 575	3,7%	0,7%	1 068	71%
Saida	2 412	2 236	3,2%	0,6%	-176	-7%
Naama	1 451	2 139	3,1%	0,6%	688	47%
El-Bayadh	1 119	2 105	3,0%	0,5%	986	88%
Total Région Ouest	46 327	69 250	100%	18,1%	22 923	49%
Total Autres Régions	161 622	314 344		81,9%	152 722	94%
Total national	207 949	383 594		100%	175 645	84%

Source : MPME-A/MIPI

- ✚ Une très forte croissance enregistrée dans la wilaya de S B Abbès en termes de PME privées avec 100% taux de croissance.
- ✚ Tlemcen passe de 4 540 PME en 2003 à 7 832 en 2011 (6M) avec un taux de croissance de 73%
- ✚ Oran passe de 14 474 petites entreprises en 2003 à 17 922 en 2011(6M) soit un taux de croissance de 24%
- ✚ Désintérêt dans la wilaya de Saida qui a connu une décroissance de 7%.

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

1-3 FGAR : Dossiers traités de 2004 au 30/06/2011 :

Tableau VI-12 : Dossiers traités de 2004 au 30/06/2011

Wilayas/Région	Nbre de projets	Montant de la garantie (en Millions DA)	Nbre d'emplois
Oran	27	762,9	2 033
Tlemcen	14	318,5	413
Rélizane	9	192,3	322
Sidi Bel Abbés	9	259,4	604
Mostaganem	6	237,1	302
Ain Témouchent	3	32,3	80
Mascara	3	152,3	825
Saida	3	38,3	73
Tiaret	3	77,1	47
Naama	1	5,6	17
Tissemsilt	1	18,6	23
El Bayadh	0	0,0	0
Total Région Ouest	79	2 094,4	4739
Total Autres Wilayas	451	10 891,9	22 252
Total ALGERIE	530	12 986,3	26 991
Région Ouest/Algérie	14,9%	16,1%	17,6%

Source : MPME-A/MIPI

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

1-4 Financement des micro-entreprises par le FNSEJ au 30/06/2011 :

Tableau VI-13 : Financement des micro-entreprises par le FNSEJ au 30/06/2011

Wilayas/Régions	Dossiers financés	Montant de l'investissement (en Md DA)	Emplois créés
Oran	6 812	17,0	21 438
Tlemcen	4 454	11,1	12 322
Mostaganem	3 460	7,3	10 317
S-B-Abbès	3 115	8,7	8 193
Saida	3 068	9,5	7 439
Rélizane	2 768	5,2	7 813
Tiaret	2 685	6,1	7 188
Mascara	2 397	4,9	5 833
Ain Temouchent	2 110	4,7	5 873
Tissemsilt	971	2,6	2 640
El-Bayadh	865	2,1	2 188
Naama	851	2,3	2 159
Total région Ouest	33 556	81,7	93 403
Total Autres Wilayas	117 742	293,6	325 520
Total Algérie	151 298	375,4	418 923
Région Ouest/Algérie	22,2%	21,8%	22,3%

Source : MPME-A/MIPI

Le nombre d'emplois créés au 30/06/2011 suite à la création de micro-entreprises financées par l'ANSEJ est de :

- ✚ 93 403 postes dans la région Ouest soit 22.3% du total Algérie.
- ✚ 21 438 emplois dans la wilaya d'Oran, 12 322 emplois à Tlemcen et 10 317 Mostaghanem.

Le montant des investissements correspondant à la création de micro-entreprises au 30/06/2011 est de :

- ✚ 81.7 milliard de dinar pour l'Ouest soit 21.8% du total Algérie.
- ✚ 17,11 et 7 milliard de dinar sont les parts d'Oran, Tlemcen et Mostaghanem (respectivement).

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale

-Etude territoire « ouest Algérie » -

Section 02 : Le Rôle des PME dans le tissu économique et social

– région Ouest Algérien –

1- la contribution a l'emploi :

Les PME ont une place important dans la création et le maintien de l'emploi, en 2010et 2011 elles assuraient de l'emploi pour 37% de la main d'œuvre dans l'économie et en 2012 ce pourcentage s'élève à 44%. Ce qu'est important toutefois comme tendance, c'est que les PME créent de nouveau emploi tandis que les grandes entreprises licencient et compressent le personnel.

C'est aussi que la PME est considérée comme la panacée magique aux fléaux socio-économique et surtout l'emploi. Dans ce conteste la PME est présente dans tous les secteurs de l'activité économique marocaine : l'industrie, l'artisanat et le PTP, les commerces et enfin les services qui englobent le tourisme, les communications, les transports, les services financiers,...

Dans le domaine industriel en particulier, parmi les 500.000 emplois que compte aujourd'hui le secteur, la PMI représente près de la moitié répartie comme suit textile et habillement (33%) ; chimie et parachimie (21%), agro-alimentaire (29%), mécanique et la métallurgie (15%), électrique et électronique (3%).

Dans le secteur artisanal, la PME prédomine encore plus dans la pêche, l'élevage, et surtout dans les métiers traditionnels à forte valeur ajoutée culturelle et sociale (tapis, produits de terre métaux, cuir, couture traditionnelle, etc..).

la PME accuse également une présence très remarquée dans le secteur du BTP où mis à part la production des matériaux de construction (sidérurgie, cimenteries, fabrication de conduites).

Ainsi, l'ensemble de ce secteur artisanal qui compte près de 2 millions d'emplois est constitué dans sa plus grande majorité de PME.

Le secteur du commerce qui compte 888.00 emplois (hors informel) est constitué dans presque son intégralité de PME.

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale

-Etude territoire « ouest Algérie » -

Dans le secteur des services, et tout d'abord dans le tourisme qui compte près le 500.000 emplois, la PME constitue un outil privilégié dans la promotion de l'hôtellerie, de la restauration et des agences de voyages⁽⁴⁾.

En ce qui concerne la région ouest algérien, les PME crée un nombre total d'emplois qui égal à 93403.

En fait, toutes ces données confirment toujours le rôle socio-économique que joue la PME , en permettant de créer de nouveau postes d'emplois et en améliorant ainsi le niveau de vie de la population marocaine à travers la distribution de revenus, ce qui lui donne le caractère dynamique dans le système productif, non seulement du côté d'emploi mais aussi du côté de la production de valeur ajouté, l'échange commerciale interne...etc.

La PME est incontestablement une pépinière pour la création d'emploi non seulement pour répondre à des demandes d'emploi, mais aussi et surtout pour les promoteurs eux-mêmes .

2- La réalité du poids des PME dans le développement local à région ouest algérien A fin de résoudre des problème socio-économiques (chômage, exode rural, pouvoir d'achat , niveau de vie ...) d'accroître la richesse et d'améliorer le niveau d'emploi ; le retour à la promotion et la mise en valeur de PME reste indispensable et incontestable , car ces derniers constituent la base du tissu économique d' Algérie , numériquement de loin les plus nombreuses (60% du nombre des entreprises) elles participent de manière positive à la croissance économique , à la création d'emplois et au développement régional et local.

Néanmoins, leur contribution reste largement en deçà des potentialités que cette catégorie d'entreprise peut développer en terme de valeur ajoutée, de réception du chômage , en particulier celui des jeunes diplômés et de création de nouvelle opportunité pour des couches plus larges de la population.

C'est dans cette perspective que les nouvelles politique de promotion de la PME pourront contribuer à la constitution de système productifs performants capable

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale

-Etude territoire « ouest Algérie » -

d'affronter durablement les défis futurs liés à leur insertion dans une économie mondiale de plus en plus globale et de moins en moins administrée et protégée. A cet égard la PME doit réclamer sa maîtrise pour assurer un développement sur richesses objectives et les potentialités humaines ; naturelles historiques doit contribuer à la réussite de la création d'entreprises P.M.E. afin d'améliorer le développement économique et social.

Pour bien saisir la réalité du poids des P.M.E à ouest algérien on va s'intéresser sur 3 points à savoir : le poids des P.M.E dans la politique économique , le rôle des P.M.E dans le tissus économiques et sociaux, en s'intéressant sur sa contribution à l'emploi , à la reduplication du revenu et à la formation intérieur du capital et en dernière section on s'intéressera sur les potentialités de développement du secteur P.M.E à cette région étudié.

Section 03 : analyse empirique

Le développement des petites et moyennes joue un rôle essentiel dans la croissance et la prospérité de nation . Bien que les sociétés à grande échelle , en particulier les entreprises industrielles contribuent d'une manière substantielle / largement en brut produits intérieur brut (PIB) et d'autres variables économiques de la prospérité , mais l'importance des PME est largement reconnue dans le monde entier . PME apportent une contribution substantielle à la PIB , la collecte des recettes dans le sous forme de taxes , favoriser la culture de l'esprit d'entreprise , les possibilités d'emploi , la génération de revenus , les compétences développement des ressources humaines , lutte contre la pauvreté et améliorer le niveau de vie et la qualité de vie .

Au-dessus de tous les avantages économiques principaux du développement des PME comprennent concurrence parfaite encourageant et répartition équitable des richesses . Si il n'y a que de grandes sociétés soit , alors il y aura un monopole une industrie , avec un seul fournisseurs ou oligopole avec seulement quelques fournisseurs ou de concurrence monopolistique avec que certains fournisseurs , la majeure partie des revenus et de la richesse nationale se déplaceront dans les mains

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale

-Etude territoire « ouest Algérie » -

de la grande capitalistes . Secteur des PME , mais engendre une concurrence loyale et la distribution équitable de la richesse .

Connaissent les PME aider dans le développement régional et local, ils accélèrent l'industrialisation dans les zones rurales en reliant eux avec le secteur urbain plus organisée et aider à atteindre une répartition juste et équitable de la richesse par dispersion régionale des activités économiques.

1-Objectifs de la recherche

Les objectifs de recherche sont délimités ci-dessous:

- Identifier les contraintes de base de l'accès des PME au financement à cette region et d'autres obstacles pertinentes dans la croissance et le développement des PME.
- Pour identifier le rôle des incitations et le soutien à la croissance et au développement des PME et de comprendre leur signification ..
- Contributions des PME de cette région dans développement régional et local

2-La Prestation / Justification de l'étude :

Le rapport bénéfice / justification pour mener cette étude est de déterminer l'écart important de la demande et de l'offre de financement à PME à Karachi, dans le but de faire des propositions pour surmonter leurs besoins croissants de financement.

3-Portée de l'étude :

La portée des travaux de recherche analytique de cette thèse est d'explorer les points clés suivants:

L'étude sera utile de souligner les lacunes dans le financement des PME à cette region.

- ✚ Les actions requises pour s'attaquer aux contraintes de financement des PME.
- ✚ doivent être abordés les facteurs qui créent des obstacles fonctionnels / internes au financement des PME.
- ✚ Les solutions à élaborer des politiques favorables aux PME pour la croissance et le développement des PME.

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale

-Etude territoire « ouest Algérie » -

4-Limites de la recherche

Les principales limites de la recherche sont décrits ci-dessous:

- ✚ Le cadre de temps et de ressources financières pour entreprendre des activités d'exploration étaient limitées.
- ✚ Dans la conduite d'entretiens, de nombreux banquiers, les responsables des institutions de crédit, les hauts dirigeants de PME, et d'autres intervenants ont montré la réticence à exprimer leurs opinions et considérés comme une fuite du secret.
- ✚ raison du manque de fond enseignement supérieur par de nombreux propriétaires et les cadres supérieurs de divers PME, il a fallu beaucoup de difficultés et de temps pour les faire comprendre le questionnaire et obtenir les réponses pendant l'enquête.
- ✚ Le réalité de la contribution des PME au cet développement .

5-Méthodologie de la recherche

Les techniques de recherche quantitatives ,qualitatives de sperme ont été utilisées pour découvrir des solutions innové pour les PME financement à ouest algerien . Les méthodes de collecte de données utilisées dans cette étude comprenaient la collecte de données primaires techniques à savoir la collecte de données à partir de sources inédites et originales, y compris les enquêtes . Une enquête a été effectuée et un questionnaire a été encadrée , pré-testé , et rempli par un échantillon de 300 répondants des PME (hommes et femmes de différents âges et classes sociales , sélectionnés sur la base de la méthode de commodité) appartenant à des fabricants , négociants , importateurs, exportateurs, et les entreprises de services . L'échelle de mesure souhaitée est l'échelle de Likert de connaître le montant de l'accord ou de désaccord des répondants sur une échelle de cinq .

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale

-Etude territoire « ouest Algérie » -

6- hypothèse de recherche :

Hypothèses suivantes sont développées pour mener une étude approfondie:

H₁₁. Le coût élevé de financement s'avère préjudiciable pour les PME et le développement socio-économique global.

H₀₁. Le coût élevé du financement ne prouve pas préjudiciable pour les PME et le développement socio-économique global.

H₁₂. Financement à faible coût augmente la demande d'emprunts pour les PME et de la rentabilité des banques et des créanciers.

H₀₂. Financement à faible coût n'augmente pas la demande d'emprunts pour les PME et de la rentabilité des banques et des créanciers.

H₁₃. La croissance et le développement des PME est directement liée avec le renforcement des capacités des PME et des incitations et aides d'État.

H₀₃. La croissance et le développement des PME ne sont pas directement liées avec le renforcement des capacités des PME et des incitations et aides d'État.

7-Le modèle de recherche :

Le modèle montre la relation entre les différentes variables indépendantes avec les variables dépendantes.

Modèle / cadre conceptuel sur le financement des PME :

variables indépendantes :

- Contraintes de financement
- Obstacles internes fonctionnels
- Incitatifs gouvernementaux et de soutien
- PME de croissance et de développement

variable dépendante :

- financement des PME

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale

-Etude territoire « ouest Algérie » -

8-Élaboration du Cadre conceptuel du modèle sur le financement des PME :

Il semble divers types de contraintes ou problèmes qui entravent la croissance et le développement des PME dans la pays. Le modèle présente le financement des PME en tant que variable dépendante, tandis que les variables indépendantes comprennent contraintes de financement, les obstacles fonctionnels internes / dire faiblesses internes, des incitatifs gouvernementaux et support, et les PME de croissance et de développement. Les variables indépendantes servent comme des obstacles à la croissance et développement du secteur des PME et, éventuellement, si ces contraintes sont supprimées, elles conduiront à la superbe croissance et le développement des PME. La liste de ces contraintes est décrit ci-dessous:

9-Contraintes de financement :

- Garantie sur la base de prêts
- processus lourd et long de prêt
- préférence pour les grandes entreprises
- Financement de capital-risque
- manque de véritable financement islamique

10-Les obstacles fonctionnels internes :

- Pénurie de main-d'œuvre qualifiée et des ressources humaines
- manque de compétences de gestion, le marketing, la comptabilité et les finances, la technologie de gestion des risques et technologies de l'information et de l'éthique de travail pauvres
- Manque d'information financière
- Manque de concentration sur plus d'innovation et de valeur Incitatifs gouvernementaux et de soutien
- coût élevé de l'emprunt
- Eve -escalade des coûts de l'entreprise
- taux élevé d'imposition
- infrastructure Mauvais

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale

-Etude territoire « ouest Algérie » -

- manque de bonne gouvernance et de la transparence
- différé processus judiciaire (de nature commerciale)
- situation de loi et de l'ordre Miné PME de croissance et de développement
- Amélioration de la productivité
- Augmentation de l'emploi
- augmentation des revenus, la prospérité et la qualité de vie
- réduit la pauvreté
- investissement dans la santé de la famille et de l'éducation

11-Objectifs et Outils:

Parmi les principaux objectifs de développement local on trouve en premier lieu, la mobilisation de toutes les potentialités dont dispose un territoire donné pour dynamiser les activités productives et améliorer le niveau de vie des citoyens de ce même territoire.

En deuxième lieu, il s'agit de l'élaboration et la fonctionnement des projets de développement local qui créés une synergie entre:

- Les potentialités de ce territoire à savoir les ressources agricoles, industrielles, touristiques, culturelles et écologiques.
- Ses ressources humaines (dynamisme et qualification, esprit d'entreprise et richesse culturelles des population locales).
- Son insertion dans les orientations de l'aménagement du territoire (infrastructures de communication, grandes orientations économiques).

En troisième lieu, il s'agit donc d'opérer une répartition rationnelle et intelligente des rôles sur le plan territorial entre les acteurs publics: gouvernement, collectivités locales, services extérieurs des départements ministériels...etc.et les acteurs privés: Secteur privé, les organismes professionnelles etc.....en vue de lutter contre les déséquilibres socio-spatiaux hérités et harmoniser spatialement les actions du développement dans le cadre d'un véritable plan d'aménagement du territoire.

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale

-Etude territoire « ouest Algérie » -

Pour la réalisation de ces objectifs, des outils, des méthodes et des métiers spécifiques ont été développés puis affinés par l'expérience :

Le diagnostic, point de départ de toute **démarche de developpemnt local**, il s'appuie généralement sur une étude pluri-disciplinaire et exhaustive des forces et des faiblesses du territoire.

- Le projet global qui doit être élaboré consensuellement par les partenaires, dégager des lignes de force et des priorités

- à moyen et long terme « intégrer » les différentes fonctions du territoire dans une optique de **développement « durable »**.

- L'animation, portée par les techniciens du développement, femmes et hommes « à tout faire » dont la mission consiste tout à la fois faire émerger les projets, les financer et les accompagner tout en « **manageant** » une dynamique du territoire et la relation entre ses différents partenaires :

- La formation –Développement, concept de formation pluridisciplinaire, pas systématiquement qualifiante, mais conçue sur mesure et au coup pour accompagner la réalisation des projets.

12-L'Observation d'un Echantillon :

Avant de commencer notre travail sur le terrain, nous signalons ici les difficultés rencontrées au cours de l'enquête à savoir :

- la longue durée ; la visite a durée presque 8 mois.
- Absence des dirigeants.
- Refus de remplir le questionnaire.
- Remplissage non complet du questionnaire, avec refus de faire entretien.

Nous avons distribué (345) exemplaires, (300) entreprises seulement ont répondu a notre questionnaire.

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

13- Objet et méthodologie **Objet de l'enquête :**

13-1- de l'enquête

Cette enquête, s'insère dans le cadre de la préparation d'une thèse doctorat en sciences économiques, option économie et développement régional, sous le titre « PME territoriaux et développement régional en algérie –defis et perspectives-, étude région « ouest algérie», il est pour objectif de vérifier l'ensemble des concepts théoriques explicités dans les deux premières partie, pour apprécier les potentialités réelles qui offrent les PME au développement. C'est aussi que l'étude de leur environnement interne qu'externe.

13-2- Méthodologie de l'enquête :

Pour une meilleur analyse de la situation de l'entreprise, notre étude ne se limite à étudier les handicaps et les atouts de PME au niveau de sa structure interne mais sera aller plus loin vers l'analyse de l'environnement des PME à travers la vérification du degré de coopération entre les différents acteurs de développement local (PME, Banques, administrations et collectivités locales...).

Une fois les données recueillies, elles ont fait l'objet de dépouillement, de regroupement, d'inter présentation et d'analyse pour déboucher enfin sur un ensemble de recommandations susceptibles d'accélérer le processus du développement local basé sur les PME. Ainsi trois volets sont distingués au niveau du questionnaire :

- L'identification des entreprises enquête.
- L'environnement interne de PME.
- L'environnement externe de PME.

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

14-Résultats de l'enquête :

Identification des PME enquêté :

- L'environnement interne de PME

1/ Structure organisationnelle :

Tableau VI-14 : : Quelle structure Organisationnelle adopter vous ?

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Centralisé	195	56 .52
Décentralisé	150	43.48
Total	345	100

Source : a préparé par le chercheur

On observe que 56.52% des entreprises adoptent une structure organisationnelle centralisée. 43.48% entreprises décentralisées.

2/ Le niveau d'étude des dirigeants :

Tableau VI-15 : : Quel Le niveau d'étude des dirigeants ?

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Primaire	—	—
Secondaire	45	13
Supérieurs	300	87
Total	345	100

Source : a préparé par le chercheur

D'après l'enquête 87% des dirigeants sont un niveau supérieur tandis que 13% ont un niveau secondaire.

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

3/ La formation :

Pour une meilleur éclairage de la place du formation dans les PME on a posé les questions suivants :

Tableau VI-16 : Quelle de Formation adopter-vous ?

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Interne	120	34.78
Externe	145	30.44
Continue	120	34.78
Total	8	100

Source : a préparé par le chercheur

D'après le résultat obtenu on constate que 34.78% des entreprises adopte une formation interne, 34.78% ont une formation continue, alors que seulement 30.78% faite une formation externe.

Tableau VI-17 : Le but de la Formation interne

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Stratégique	200	57.97
Liée à l'évolution	100	28.98
Les deux	45	13.05
Total	345	100

Source : a préparé par le chercheur

D'après le tableau on constate que 57.97% des entreprises ont conçus la formation dans un but stratégique, alors que 28.98% considèrent comme une simple nécessité liée à l'évolution technologique et de connaissance, 13.05% adopté les deux.

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

Tableau VI-18 : Pour quelle raison la PME effectue la formation du personnel ?

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Augmenter la production	175	50.72
Mise à niveau	170	49.28
Total	345	100

Source : a préparé par le chercheur

50.72% des PME effectuent la formation pour augmenter la capacité de production, 49.28% pour la mise à niveau.

4/ L'origine d'approvisionnement :

Tableau VI-19 : : Quelle est l'origine de vous approvisionnement ?

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
WILAYA	200	57.97
Hors WILAYA	100	28.98
Les deux	45	13.05
Total	345	100

Source : a préparé par le chercheur

On remarque que la plupart des PME bénéficiant d'un approvisionnement à l'intérieur de la région (57.97%), alors que 28.98% bénéficiant d'un approvisionnement Hors de la région, et seulement 13.05% ont les deux.

5/ La destination de produit :

Tableau VI-20 : Répartition des PME selon la destination de leur produit

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
National-local	200	57.97
Exterieur-interieur	100	28.98
Local	45	13.05
Total	8	100

Source : a préparé par le chercheur

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

Pour 28.98% des entreprises touchés par l'enquête déclarent effectuer des exportations, pour 57.97% le produit s'oriente vers le marché national et local et pour 13.05% des entreprises est locale.

6/ L'évolution du marché :

Tableau VI-21 : L'évolution du marché

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
En expansion	300	86.95
Stable	45	13.05
Régression	—	—
Total	345	100

Source : a préparé par le chercheur

On constate que la plupart des marchés sont en expansions 86.95%, tandis que seulement 13.05% des marchés sont stable.

7/ La destination de produit :

Tableau VI-22 : Adopter vous un budget pour la recherche et l'innovation

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Oui	180	52.17
Non	165	47.83
Total	8	100

Source : a préparé par le chercheur

D'après le résultat on remarque que 52.17% des entreprises ont adopté un budget pour l'innovation et seulement 47.83% des entreprises non pas.

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

C- L'environnement externe de PME

1/ relation PME-acteur Publics:

Tableau VI-23 : Lors de la constitution de votre entreprises avez vous bénéficier d'un soutien des acteurs publics ?

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Oui	100	28.98
Non	245	71.02
Total	8	100

Source : a préparé par le chercheur

28.98% des entreprises ont subventionner au cours de leur création, 71.02% des entreprises non pas bénéficier d'aucun soutien.

2/ partenariat:

Tableau VI-24 : Avez-vous un partenariat avec les acteurs locaux ?

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Oui	100	28.98
Non	245	71.02
Total	345	100

Source : a préparé par le chercheur

Seulement 28.98% des entreprises qui ont une relation avec acteurs locaux, 71.02% des entreprises n'ont aucune rapport avec ces acteurs.

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

3/ La coopération entre les PME :

Tableau VI-25 : Existe t-il une coopération entre les PME local ?

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Oui	100	28.98
Non	245	71.02
Total	8	100

Source : a préparé par le chercheur

On remarque 28.98% des entreprises ont une relation de conjointement entre autre PME de même filière, alors que 71.02% non aucune coopération avec les autres PME.

4/ La concurrence territoriale:

Tableau VI-26 : Que pensez-vous de la compétitivité territoriale ?

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Forte	200	57.97
Moins forte	145	42.03
Total	345	100

Source : a préparé par le chercheur

D'après les résultats, on constate que constate que 57.97% des entreprises trouvent que la concurrence territoriale est forte pour 42.03% elle est moins forte.

5/ La concurrence et le développement:

Tableau VI-27 : La concurrence et le développement pour les PME

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Facteur de développement	300	86.95
Handicap	45	13.05
Total	345	100

Source : a préparé par le chercheur

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

On constate que 86.95% des entreprises enquêtées considèrent la concurrence comme un facteur de développement pour 13.05% la concurrence est un facteur qui handicap.

6/ Le financement :

Tableau VI-28 : Le mode de financement de PME

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Apport personnel	200	57.97
Crédit bancaire	—	—
Crédit + apport	145	42.03
Total	345	100

Source : a préparé par le chercheur

La majorité des entreprises ont finance leur projet par des forme propres, en revanche 42.03% seulement ont financé par la conciliation.

Tableau VI-29 : Comment jugez-vous les crédits Bancaire ?

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Trop chers	345	100
Moyen	—	—
Moins chers	—	—
Total	345	100

Source : a préparé par le chercheur

La totalité des entreprises enquête trouvent que les crédits bancaires trop chers s'il accepte de créditer.

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

7/ Le système fiscale:

Personne ne doute de l'effet d'une abatement ou une exonération accordés par l'Etat pour encourager les PME ainsi et pour connaître le point de vue des entrepreneurs sur le système fiscale on a posé les questions suivants :

Tableau VI-30 : Comment appréciez-vous le système fiscal Algérien ?

Entreprise Réponse	Effectif	Pourcentage
Stimulant	45	13.04
Sans effet	—	—
Contraignant	300	86.96
Total	345	100

Source : a préparé par le chercheur

86.96% des entreprises visités trouvent que le système fiscale Algerien contraignant pour 13.04% il est stimulant.

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

Resultats de SPSS :

Tableau VI-31 : codage

Code	Variables
X1	financement des PME
X2	Contraintes de financement
X3	Obstacles internes fonctionnels
X4	Incitatifs gouvernementaux et de soutien
X5	PME de croissance et de développement

Source : préparé par le chercheur

Tableau VI-32 :Descriptive statistique :

	N	Mean	Std. Deviation
X1	300	2.7000	.48945
X2	300	2.4044	.34713
X3	300	2.5000	1.11802
X4	300	3.0115	.62076
X5	300	3.3150	1.14566
Valid N	300		

Source : sortants de spss.v.21.

Analyse les résultats:

L'analyse quantitative des données a été réalisée par le logiciel SPSS (Statistical Package for Social Sciences) à l'aide de statistiques descriptives, techniques tests de fiabilité, et de corrélation pour tester le model. Les résultats sont totalisées et élucidés ci-dessous:

Selon les répondants, les opinions, la note de la variable indépendante la croissance des PME et le développement est le plus élevé, avec une moyenne de (3.31). La note de l'incitatif et l'appui du gouvernement était au deuxième rang avec une moyenne de

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

(3.01), la cote de financement des PME était au troisième rang avec une moyenne de (2.70), la cote de fonctionnelle / Obstacles internes était au quatrième rang avec une moyenne de (2.50) et l'estimation des contraintes de financement est la plus faible, avec une moyenne de (2.40).

L'écart-type de l'opinion des répondants sur les «contraintes de financement» a été le moins (0.34), par rapport aux autres dimensions. Cela indique qu'il ya la plus forte participation dans la dimension de financement des PME. L'écart-type de l'opinion des répondants sur la croissance des PME et le développement est le plus élevé (1.14), par rapport à d'autres dimensions. Cela indique qu'il ya le moins implication dans la dimension de financement des PME.

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

Tableau VI-33 : Corrélations

		X1	X2	X3	X4	X5
X1	Pearson Correlation	1	.835 (**)	.824 (**)	.856 (**)	.821 (**)
	Sig (2-Tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	345	345	345	345	345
X2	Pearson Correlation	.835 (**)	1	.775 (**)	.820 (**)	.800 (**)
	Sig (2-Tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	345	345	345	345	345
X3	Pearson Correlation	.824 (**)	.775 (**)	1	.774 (**)	.737 (**)
	Sig (2-Tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	345	345	345	345	345
X4	Pearson Correlation	.856 (**)	.820 (**)	.774 (**)	1	.871 (**)
	Sig (2-Tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	345	345	345	345	345
X5	Pearson Correlation	.821 (**)	.800 (**)	.737 (**)	.871 (**)	1
	Sig (2-Tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	345	345	345	345	345

**** Corrélation est significative au niveau de 0,01 (2-tailed).**

Source : sortants de SPSS V.21.

CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en développement régionale -Etude territoire « ouest Algérie » -

Analyse les résultats :

Les valeurs de corrélation montrent qu'il existe une corrélation positive entre le financement des PME avec les contraintes de financement, les obstacles fonctionnels / internes, des incitatifs gouvernementaux et le soutien et la croissance des PME et le développement. La variable dépendante "Financement des PME" a la plus forte corrélation avec incitatives et de soutien gouvernementaux (0.856 **), puis avec les contraintes de financement (0.835 **), à la croissance et le développement des PME (0.821 **) et aux obstacles fonctionnels internes / (0.824 **).

**CHAP VI : analyse empirique sur le contribution des PME Algérienne en
développement régionale
-Etude territoire « ouest Algérie » -**

Conclusion :

Les PME sont des acteurs importants dans les localités et régions des différents pays. Elles peuvent réduire la pauvreté, créer de l'emploi et faire prospérer les régions. Les autorités locales et régionales peuvent s'appuyer sur elles pour résoudre les problèmes locaux. Du fait qu'ils sont les plus à même de comprendre et d'agir vite sur le plan local, les décideurs locaux doivent être plus sollicités dans les politiques de promotion des PME et de l'emploi.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

Les petites et moyennes entreprises sont et seront le fer de lance d'économie de la région d'Algérie. Elles sont de grandes pourvoyeuses de nouveaux emplois et contribuent de manière non négligeable à la croissance économique. C'est pourquoi il est nécessaire de placer leurs besoins au cœur des politiques publiques. La priorité est de faciliter la tâche des PME au niveau local, national et régional en améliorant l'environnement des affaires.

Le développement des PME doit s'inscrire dans le cadre de l'insertion des économies de la région dans la mondialisation. Les nouveaux défis auxquels se trouvent confrontées les PME appellent un plus grand engagement des Etats pour assurer leur renforcement mais également plus d'efforts de la part de ces dernières pour améliorer leur compétitivité et la qualité de leurs produits. A ce titre et compte tenu du contexte économique international, l'élaboration d'une stratégie de développement et de financement des PME doit être rapidement engagée en relation avec les associations professionnelles et syndicales pour s'assurer de leur coopération et implication.

Parallèlement à l'élaboration de cette stratégie, les mesures de soutien et d'appui en faveur du acteur privé, en matière d'allégement des charges fiscales et parafiscales, de lutte contre la fraude et la contre façon, de facilitation de l'intermédiation financière, de création d'instruments financiers adaptés et d'amélioration de la compétitivité, devraient être poursuivies, approfondis et élargies.

Des efforts sont à fournir aussi pour améliorer la capacité des PME à se conformer aux normes internationales, à développer des liens interentreprises, à innover et à se moderniser, grâce notamment à des programmes aidant les fournisseurs de pays en développement à intégrer les chaînes de valeur nationales, régionales et mondiales.

Conclusion Générale

L'analyse de la structure actuelle de développement de la PME en Algérie révèle un déséquilibre flagrant entre le poids numérique des PME et sa participation très restreinte dans la création de richesses. Cette situation est due à plusieurs facteurs, parmi lesquels la contrainte financière qui pèse sur le développement de la PME, sa position concurrentielle et sa structure financière. En effet, plus de 60% des PME nationales ont une structure financière dominée par les dettes à court terme. Cette domination constitue une entrave à la bonne marche de l'entreprise qui voit ses immobilisations financées en grande partie par les dettes à court terme.

Résultats de recherche :

Les résultats ont également accepté l'hypothèse encadrée pour l'étude et a atteint ses objectifs, tels qu'énoncés ci-dessous:

H₁₁. Le coût élevé de financement s'avère préjudiciable pour les PME et le développement socio-économique global. **Accepté**

H₁₂. Financement à faible coût augmente la demande d'emprunts pour les PME et de la rentabilité des banques et des créanciers. **Accepté**

H₁₃. La croissance et le développement des PME est directement liée avec le renforcement des capacités des PME et des incitations et aides d'État. **Accepté**

Les objectifs de recherche ont également été remplies avec des résultats quantitatifs, tels qu'énoncés ci-dessous:

Pour identifier les contraintes de base de l'accès des PME au financement à Karachi et d'autres obstacles indiqués dans la croissance et le développement des PME. **Objectif remplies.**

Conclusion Générale

Pour identifier le rôle des incitations et le soutien à la croissance et au développement des PME gouvernement et de comprendre leur signification.

Objectif remplis.

Donc , Le fonds de roulement est largement négatif, situation due essentiellement à la difficulté d'accès aux concours bancaires notamment, pour les entreprises en phase de création. Les banquiers quant à eux, cherchent toujours des garanties et des solutions leur permettant de minimiser le risque et se faire rembourser dans les meilleures conditions possibles. Les autres modes de financement demeurent moins utilisés par manque d'information ou de vulgarisation mais, surtout par la méfiance des entrepreneurs nationaux vis-à-vis de ces nouvelles formules.

Recommandations :

Les recommandations proposées ici reprennent et développent celles formulées qui basé sur l'étude et les données généraux en niveau global, comme suite :

- Consacrer des ressources suffisantes pour la formulation et la mise en œuvre des politiques en faveur des PME.
- Inciter les PME à s'engager davantage dans les processus de modernisation compétitive.
- Renforcer les partenariats entre les PME et les autres acteurs publics et privés dans tous les domaines d'intérêt.
- Mieux coordonner les dispositifs de promotion des PME.
- Développer et renforcer la concertation Etat-secteur privé
- Impliquer les autorités locales dans la promotion des PME et de l'entrepreneuriat
- Maîtriser les coûts des financements offerts aux PME .
- Créer des institutions et de fonds de garantie dédiés au financement des PME, y compris aux échelons locaux .

Conclusion Générale

- Améliorer l'adéquation des offres de financement disponibles avec la réalité et contraintes des PME .
- Densifier le réseau bancaire à travers les banques de PME régionales .
- Améliorer et renforcer les dispositifs d'information et de communication sur les sources, les mécanismes et les facilités de financements offerts aux PME.
- Développer les services de support et les activités à forts effets d'entraînement, inciter les sociétés de service à accompagner les PME et renforcer les compétences des acteurs en matière de conception.
- Garantir des conditions réglementaires incitatives et adaptées aux PME
- Appuyer et faciliter le financement
- Améliorer la qualité et le respect des normes
- Promouvoir l'esprit d'entreprise et la culture entrepreneuriale
- Améliorer l'encadrement des PME et les compétences des managers
- Renforcer les capacités humaines et institutionnelles des différentes parties
- contribuant au développement des PME (administrations publiques, banques, universités, centres de formation)
- Développement des échanges et de la coopération entre agences de PME
 - Développement des échanges économiques et des partenariats entre les PME de la région
- Encourager les PME à profiter des opportunités offertes par les TIC dans la production, la gestion et la commercialisation, y compris en matière d'insertion dans les chaînes de valeur mondiales.
- Encourager les PME à profiter des TIC pour renforcer les liens avec les PME et autres entreprises de la région.
- Encourager toutes les parties prenantes à les considérer comme outils indispensables de mise en œuvre rapide et au moindre coût de nombreuses

Conclusion Générale

dimensions des différentes politiques de soutien aux PME et des différentes recommandations susmentionnées.

De manière générale, trois axes d'orientation sont à souligner :

- ✚ la nécessité pour les pouvoirs publics de consacrer les ressources budgétaires et l'attention que méritent les PME, comme acteurs incontournables du développement durable, dans la formulation des politiques économiques.
- ✚ le besoin pour les entrepreneurs de s'engager résolument dans le processus de mise à niveau et d'amélioration de la compétitivité de l'économie algérien en consacrant le temps et les ressources nécessaires à la formation des ressources humaines et au management des PME.
- ✚ l'impératif pour toutes les parties prenantes d'encourager les partenariats entre PME et tous les autres acteurs (gouvernements, universités, institutions bancaires, organismes régionaux et internationaux) afin de mettre à niveau l'appareil productif des pays de la région et encourager la recherche et l'innovation.

Bibliographie

En français :

Les ouvrages :

- Abraham , Psychosociologie de l'espace, Harmattan, Paris,1998.
- Bagnasco, La construction sociale du marché.Le défi de la troisième Italie. Ed. CNRS, 1973.
- Benoît Lesvèque et Lucie Magère: Le développement régional et local, l'élément central d'un nouveau contrat social, Québec, 1993.
- Carlier, F., « Réseaux d'entreprises et dynamiques territoriales : une analyse stratégique », Géographie Économie Société, vol. 8, 2006.
- Courlet, Industrie et territoire, les systèmes productifs localisés, IRPDE, Grenoble, 1999.
- Choay Françoise , L'Urbanisme, utopies et réalités,1965
- Christophe De Mazière. Formation et développement territorial. Université de Tours
- Fauré, Y.-A. et P. Labazée, « Les territoires productifs des agglomérations de PME dans les Suds : modèles et problèmes », Le territoire est mort, Vive les territoires, IRD Éditions Paris,2005.
- Garofoli, G., « Les systèmes de petite entreprise : un cas paradigmatique de développement endogène », Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique, PUF, 1992.
- Jean Louis Laville (sous la direction de), L'économie solidaire. Une perspective internationale. Ed.Desclée de Brouwer, Paris, 1994.
- J. Arocéna, La création d'entreprises, une affaire de réseaux, Ed. La documentation française, Paris, 1987.
- J. Arocena, Le développement par l'initiative locale, Ed. L'Harmattan, Paris, 1985.
- Julien, P.-A., Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance, Presses de l'Université du Québec, Sainte-Foy,2005.

Bibliographie

- J.B. Lebret, Principes pour l'action, Economie et Humanisme, Lyon, 1945.
- J. Jaude, L'insertion des jeunes et les politiques d'emploi formation, Service des politiques et des systèmes de formation, BIT, Genève, 1999.
- Jolia-Ferrier Laurent, Empreinte écologique, 2007,
- Hubert Coudrieux, La science des systèmes et des exploitations agricoles, Ed. Universitaires, UNMFREO, 1990.
- Henri Jacot, « Du bon usage du développement local », dans Economie et humanisme, 1996.
- Martinet, Management stratégique, Mac Grow Hill, « Le noyau composite d'acteurs stratégiques », Paris, 1984.
- M.G. Avenier, Coordinateur. La stratégie du chemin faisant, Paris, Economica, 1997.
- Midler. L'auto qui n'existait pas. Management des projets de transformations de l'entreprise, interéditions, Paris, 1993.
- Guy Minguet, La naissance de l'Anjou industriel, Ed. L'Harmattan, 1985.
- G. Dahan Seltzer, Séminaire «Coopération urbaine, l'économie locale des villes africaines», ministère français de la Coopération, Paris, 1998.
- Guillaume Malaury, Nouvel Observateur, Au pays du plein emploi, 1998.
- G. Gontcharoff, « Valeurs et limites du "local" », dans Economie et humanisme , 1995
- Guy Minguet. Naissance de l'Anjou industriel. Ed. L'Harmattan, 1985.
- John Naisbitt, "Global paradox", London, Nicolas Brealey publishing, 1994.
- Kolossov, territoires et enjeux du développement regional, sciences technologies, 2006
- LACOUR, Claude ,« Les territoires, nouvelles ressources du développement » dans INRA, Recherches pour et sur le développement territorial, Symposium de Montpellier, 11-12 janvier 2000.

Bibliographie

- LAFONTAINE, Danielle et Bruno JEAN, Territoires et fonctions Tome 1 : Des politiques aux théories : les modèles de développement régional et de gouvernance en débats, Rimouski, Éditions du GRIDEQ et Éditions du CRDT ,2005.
- Moles Piore et Sabel, Les chemins de la prospérité,1997.
- M. Houée, « Découpages administratifs et territoires vivants », dans Economie et Humanisme, 2001.
- P.N. Denieuil, La complexité du développement local, Leonardo,2001.
- Philippe Laville, La valise et la rivière. Ed Syros, 1992, et P.N. Denieuil et alii, La MPE Tunisienne,émergence et pérennité, dans Cahiers du LSCI-CNRS, 1995.
- Pecqueur et Zimmermann, Economie de proximités, Hermès - Lavoisier, 2004.
- Pierre Calame, Une participation sur injonction, économie et humanisme,2004.
- P. Chevalier, Note pour le comité de liaison des comités de bassins d'emplois, Paris, 1999.
- P. Coulmin, La décentralisation, la dynamique du développement local, Ed. Syros, Adele Aubenas, 1986.
- P. Coulmin, La décentralisation, la dynamique du développement local, Ed. Syros, Adele Aubenas, 1986.
- Pierre Tessereinc. Politique de développement local, la mobilisation des acteurs, Société Contemporaine,nos. 18/19, CNRS, Paris, 1994.
- Paul Bachelard, (sous la direction de), Les acteurs du développement local, L'Harmattan, 1993.
- P.N. Denieuil, Les entrepreneurs du développement. L'ethno-industrialisation tunisienne. La dynamique de Sfax,2001.

Bibliographie

- P.N. Denieuil, Les emplois jeunes dans la Loire, conditions de pérennité et perspectives de solvabilisation, rapport AFPA-CNRS 1998; Cf. J.L. Laville et R. Sainsaulieu, Sociologie de l'association, Ed. Desclée de Brower, 1998.
- P.N. Denieuil; M. Uhalde, « Les logiques économiques et culturelles du développement. Le cas de la sous traitance dans un système industriel localisé », dans Sociétés contemporaines, CNRS, Paris, 1994.
- P.Veltz, Mondialisation, villes et territoires. PUF collection, Economies en liberté. Paris, 1996.
- Raoul Langlois, « Les pouvoirs et les contre-pouvoirs du développement local à l'épreuve d'une réalité: les crues de la Seine », P. Bachelard, 2004.
- R. Andriamandranto, « Du désordre à la confrontation. Un Etat médiateur », dans Economie et humanisme, 1990.
- Wackermann Gabriel, Géographie du développement, 2005.
- Xavier Greffe, Les initiatives locales pour l'emploi: fondement analytique et méthode d'évaluation, BIT, Genève, 1989.

Les articles et les rapports :

- 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada L'entrepreneuriat comme outil de développement territorial : construction d'un référentiel théorique,.
- Actes du colloque « L'emploi et les collectivités locales : Pour une économie plus dynamique et plus solidaire ». Sous la présidence de J.P. Delevoeye, président de l'association des maires de France. Institut de la Décentralisation. Paris, 1996.
- ADEFPAT, association pour « le développement par la formation » des pays de l'Aveyron, du Tarn, du Lot et du Tarn et de la Garonne.
- Aicha Ennaifar , Ministère de l'industrie, de l'énergie et de la Pme, Tunisie : LE FINANCEMENT DE LA PME EN TUNISIE ; Cinquième forum international Sur les perspectives africaines ; Juin 2005.

Bibliographie

- Analyse de la démographie des entreprises manufacturières au Maroc; Direction des Etudes et des Prévisions Financières du ministère des finances et de la privatisation ; Royaume du Maroc ; Juin 2008. Base de données *Doing Business*, de 2006 à 2009.
- Angeon, Caron et Lardon, des liens sociaux a la construction d'un dev territoriale durable, dossier n°7, 2006.
- Bellet M., Colletis G., Lung Y., « Économie de proximités », n° spécial, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3. 1993.
- CALLOIS J.M., « Capital social et développement économique local : Pour une application aux espaces ruraux français », Soumis à la Revue d'économie régionale et urbaine, 2004.
- Clerse-Ifresi, Lille, janvier 1998, Les Ateliers de la formation professionnelle, région Nord Pas-de-Calais, 1997.
- Doing Business au Maroc; Banque internationale pour la reconstruction et le développement / Banque mondiale, 2007.
- Enjeux de l'intégration maghrébine « Le coût du non Maghreb » ; Direction des études et des prévisions financière du Ministère de l'économie et des finances ; Royaume du Maroc ; Octobre 2010.
- Évaluation du Climat de l'Investissement au Maroc: Rapport de la Banque Mondiale en collaboration avec le ministère de l'industrie, du commerce et de la mise à niveau de l'économie ; juin 2005.
- INVESTIR AU MAROC : Bilan de l'investissement 2003-07, rapport publié en collaboration avec l'Agence américaine pour le Développement International (USAID).
- J.P. Worms, « De l'entreprise, du salarié et de la cité », Personnel ANDCP, no 384, novembre 1987.
- Guide d'action dans la vie locale. IFCAM . Institut de formation du crédit agricole mutuel, Paris, 1987.

Bibliographie

- Jean-Pierre Worms et Michel Pinton ,La création d'entreprise est-elle de gauche ou de droite? , , Article du Monde, 30 avril 1997
- Grandes entreprises et appui au développement économique local, DATAR, délégation à l'aménagement du territoire et action régionale, la Documentation Française, Paris, 1997.
- Gino Baral, dans Actes du colloque de Tanger,2000
- La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada L'entrepreneuriat comme outil de développement territorial : construction d'un référentiel théorique
- LE BOULCH G., « Les Services de Proximité : Définition, Modèle de Gestion, Application à la Dynamique Local / Global des Territoire », Paris, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, CREPA, Université Paris IX Dauphine,2001 .
- Le décret exécutif n° 12- 134 du 21 mars 2012 a, ainsi, modifié les modalités de fonctionnement du Fonds national de mise à niveau des PME en instituant un comité national de mise à niveau dans lequel siègent désormais les représentants du Conseil national économique et social (CNES), du Conseil Consultatif de la PME et des principales organisations patronales.
- Maurice Jakubowicz, dans Actes du colloque de Tanger, 2000.
- Ministère de l'Équipement, du Transport et du Logement, DATAR, ministère de l'Emploi et de la Solidarité, Paris, 1997.
- MOULOUD Abdenour et Matouk BELATTAF,Climat institutionnel de l'investissement des PME Maghrébines :Etude comparative : Algérie, Maroc et Tunisie, Université de Béjaïa,2006.
- P.N. Denieuil, La complexité du développement local, rapport du programme Leonardo, Focadel, Afpa (M.Jakubowicz, chef de projet, avec la participation de Patrick Badouel), Paris, 1998.

Bibliographie

- Plociniczak, S. , « Création de petites entreprises, réseaux sociaux et capital social local des entrepreneurs : enseignement d'une enquête », Quatrièmes journées de la proximité, Marseille, 17-18 juin,2004.
- Politiques pour les entreprises dans la Région Méditerranéenne : Tunisie, publié par Centre for Administrative Innovation in the Euro-Mediterranean Region.
- Nations Unies, Commission Economique pour l'Afrique, Bureau pour l'Afrique du Nord, XXIIIème réunion du Comité Intergouvernemental d'experts (CIE), Rabat (Maroc), 10-13 mars 2008.
- Pouvoirs locaux, les cahiers de la décentralisation, numéro 29, Pouvoir local, Europe, au-delà du système stato-national, par Ilvo Diamanti, 1996.
- P. Badouel dans Actes du colloque de Tanger,2000
- résolution 2542 (XXIV) Conseil général de l'ONU du 11 décembre 1969
- Samy Nair, Rapport de bilan et d'orientation sur la politique du co-développement liée aux flux migratoires, Mission interministérielle, migration, co-développement, Paris, 1999.
- Taguieff, Le Sens du progrès - une approche historique et philosophique,2004.
- Tinasoa RAZAFINDRAZAKA, L'entrepreneuriat comme outil de développement territorial : construction d'un référentiel théorique Théorie de la structuration,article publié dans INRPME,2009.
- TORRES. O. , « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME », Revue Internationale PME (RIPME), Vol 10, n°2,1997.
- World Development, op. cit,p.95.
- OCDE, Synthèses, l'Observateur, Développement local et création d'emplois, février 2000.
- Conférence internationale du Travail, 87ème session, Genève, BIT, juin 1999.
- Conférence internationale du Travail, 87ème session, Genève, BIT, juin 1999.

Bibliographie

- BIT, Rapport du Directeur général: «Un travail décent », Conférence internationale du Travail, 87^e session, Genève, 1999.
- L'entreprise et l'emploi des jeunes. Propositions de mesures et d'actions pour la promotion de l'emploi au Maroc. Les assises nationales de l'emploi, Rabat, 1998.
- P.N. Denieuil, Les emplois jeunes dans le département de la Loire. Conditions de pérennité et perspectives de solvabilisation. Les articulations des secteurs marchands et non marchands. Rapport AFPA-CNRS, octobre 1998.
- Gérard Barthélemy est parvenu à des conclusions semblables dans le cadre de la valorisation des unités artisanales existantes, à privilégier sur la création de nouveaux ateliers. Cf. Actes du colloque de Tanger « Promotion de la MPE: le rôle à jouer des acteurs locaux dans le développement local », BIT, 2000
- P. Bourdieu, « Le capital social. Notes provisoires », dans Actes de la recherche en sciences sociales, n°35, Paris, 1985.
- Séminaire: Le financement privé, une ressource capitale, Taragone, Espagne, 27-31 janvier 1999, L'union fait la force, Arti, Emilie-Romagne, Italie.
- OCDE Informations, 2005
- Rapport sur l'emploi dans le monde. Employabilité et mondialisation. Le rôle crucial de la formation. BIT, Genève, 1998/99.
- Uragni, « Micro entreprise et développement économique local », dans Actes du colloque. Responding to the challenges of globalization: Local and regional initiatives to promote quality employment through social cohesion, Bologna, Italy, Département de l'emploi et de la formation, BIT, Genève, 1999.
- Développement régional et politique structurel au Mexique, OCDE, Paris, 1997.
- J. Lebossé, Micro finance et développement, publication OCDE, 1996.
- Comité Ariège Expansion, reconversion industrielle et les systèmes locaux d'action publique, rapport d'étude, 1997.

Bibliographie

- J.P. Worms, De l'entreprise, du salarié et de la cité, dans *Personnel*, ANDCP, n°384, 1997; J.P. Worms, « La décentralisation au milieu du gué », dans *Revue politique et parlementaire*, 1990.
- Les problèmes de la déconcentration administrative. Actes de travaux des journées d'études sur la déconcentration administrative, no 3, Université de Settat, Maroc, 1997.
- Bernard Brun, dans *Actes du colloque de Tanger*, 2000.
- AISLF (Association internationale des sociologues de langue française), Comité de recherche politique locale, *La décentralisation, une évaluation sociologique*. Textes rassemblés par Monique Hirschorm, Laboratoire des collectivités locales, Université d'Orléans, 1992.
- Assises de la coopération pour le développement local et régional en Méditerranée, DATAR, ministère de l'Aménagement du territoire. Institut d'études et de recherches, Europe Méditerranée, IEREM, Paris, février 1999.
- Michel Dinet, Union Nationale des acteurs et structures de développement local (France), « Pour une mondialisation de la fraternité. Fondements et axes des coopérations internationales » dans *Economie et humanisme*, 2000.
- OCDE, « Réseaux d'entreprises et développement local », 1996.
- Synthèse OCDE, *Développement local et création d'emplois*, Paris, février 2000.
- *Entreprise et développement économique local en Europe*. L'Europe du développement économique et local, diversité et convergence par Loïc O. Murphy et Dominique Thierry, *Développement et emploi*, n°14, mars 1998.
- *L'intégration européenne des collectivités locales*, comité des régions, Institut de la décentralisation, Paris, 1995.

Bibliographie

En anglais :

The books :

- F. Pike and G. Beccatini, Industrial districts and interfirm cooperation in Italy, BIT, Genève, 1992.
- S. Brusco, “Small firms and the provision of real services”, dans Industrial Districts and Local Economic Regeneration. Ed. F. Pyke and W. Sengenberger, BIT, Genève, 1992.
- Sen Amartya , Development as Freedom,2001.
- Lee Eddy, Basic Needs Strategies in Stöhr,1981.
- Max-Neef Manfred , Human Scale Development,1992.
- Setboonsarng Sunai , Sufficiency Economy,2007.
- Weaver Clyde , Development Theory and the Regional Question: A Critique of Spatial Planning and its Detractors, Chapter 3 in Development from Above or Below? edited by Taylor and Stor,1981.
- Porter, Cohen, Roessner, Perreault ,regional developement,2007.
- Uhalde, Denieuil, local development,1993.

The repports :

- Anderson, A.R. et S.L. Jack, « The articulation of social capital in entrepreneurial networks: a glue or a lubricant? », Entrepreneurship and Regional Developemnt, vol. 14, no 3, 2002.
- Autorité générale pour l’investissement (GAFI).« Small and Medium Investments (SMI): A Window of Opportunity for Egypt », ministere de l’investissement,Egypte, 2008.
- Pestel Eduard, The Limits to Growth – Abstract, A Report to The Club of rome,1972.
- Evoqué dans la revue World Development : “The multidisciplinary international journal devoted to the study and promotion of world

Bibliographie

development", vol. 27 n°9, septembre 1999, Pergamon, Grande-Bretagne.
Special issue: Industrial clusters in developing countries.

- Ward Stephan ,urban and development,2004.
- The Global Campaign on Urban Governance , UN Habitat, (2002).
- Governance for Sustainable Human Development ,PNUD, (1997).
- Entrepreneurship and SMEs in transition economies, Documents de l'OCDE, Paris, 1997.
- BIT,Recommendation concerning general conditions to stimulate job creation in small and medium-sized enterprises, Genève, 1998.
- Les travaux de G. Beccattini, ainsi que Networks of enterprises and local development: competing,cooperating, in local productive systems. Programme de développement, OCDE, Paris, 1996.
- C. Evans-Klock, Lin Lean Lim, Options for human resources development in Egypt: The labour market context. Analysis of findings from the Egypt survey of human resources development, Employment and Training paper n°35, Département de l'emploi et de la formation, BIT, Genève, 1998.
- Fostering Entrepreneurship, document de l'OCDE, 1997.
- Promoting Local Economic Development in a War-affected Country: The ILO experience in Cambodia.ILO Action Programme on Skills and Entrepreneurship Training for Countries Emerging from Armed Conflict Training Policies and Systems Branch, BIT, Genève, mars 1997.
- The Cooperative Action Programme on Local Economy and Employment, Development in Eastern Europe,OCDE, 1997.
- Economic Development and Employment Promotion (EDEP), by German Agency for technical cooperation (GTZ). Task force: Integrated private sector. Promotion concept, 1997.
- Job creation programmes in the ILO: Job creation through enterprise and cooperative development. BIT,Conseil d'administration 273ème session. Genève, novembre 1998.

Bibliographie

- Schneider, F. et A. Buehen. « Shadow Economies and Corruption all over the World: Revised Estimates for 120 countries », dans Economics, the Open Access – Assessment E – Journal, 2009.
- Stevenson, Lois. Private Sector and Enterprise Development:Fostering Growth in the Middle East and North Africa, Centre international de recherche pour le developpement (CIRD), 2010.

Sites d'internet :

- <http://www.un.org/french/millenniumgoals>
- Indicateurs de OMD,
<http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Host.aspx?Content=Indicators/OfficialList.htm>
- Statistique de l'ONU, système des comptes nationaux,
<http://unstats.un.org/unsd/sna1993/introduction.asp>
- footprint network, living planet report, 2006
- erasmus university rotterdam, world database of hapiness
- NEF ,Happy Planet Index, <http://www.happyplanetindex.org> , World Database of Happiness, Erasmus University Rotterdam,
- <http://www1.eur.nl/fsw/happiness,2004>.
- <http://www.unesco.org/most/globalisation/Bibliography.htm>
- www.mcinet.gov.ma
- www.maghrebarabe.org
- www.mcinet.gov.ma
- www.maghrebarabe.org
- www.mcinet.gov.ma
- Stratégie québécoise de l'entrepreneuriat, sur le site : mdeie.gouv.qc.ca/entrepreneuriat, novembre 2011 , date téléchargement : 08/10/2012.
- http://ec.europa.eu/governance/index_fr.htm
- www.ons.dz
- www.cnrc.dz
- www.cnes.dz
- Statistiques de CNRC
- spss v.21.

Liste des tableaux

Titres des tableaux	page
Tableau I-01 : contenus physiques dans l'espace	16
Tableau I-02 : théories du développement	17
Tableau III-01 : La PME comme mix de proximité	124
Tableau III-02 : Traduction spatiale du réseau	136
Tableau IV-01 : Répartition des entreprises tunisienne par secteurs	184
Tableau IV-02: L'effectif employé par chaque secteur Source	185
Tableau V-01 : Répartition par taille des entreprises privées de moins de 20 salariés	204
Tableau V-02 : Evolution des entreprises Algériennes de 1984 – 1991	205
Tableau V-03 : Répartition du nombre d'établissements privés selon le type d'enregistrement de l'établissement (en milliers) (1997)	206
Tableau V-04 : Répartition des entreprises privées au 31.12.1999	207
Tableau V-05 : Principaux secteurs d'activité investis par la PME/PMI en Algérie.	207
Tableau V-06 : Répartition des indépendants selon le secteur d'activité et le sexe du chef d'établissement au 31.12.2000.	208
Tableau V-07 : Répartition spatiale des PME	209
Tableau V-08 : Evolution des PME/PMI en Algérie durant 2003-2010	214
Tableau V-09 : Evolution des emplois /PME/PMI en Algerie durant 2004/2010	215
Tableau VI-01 : Entreprises inscrites au Registre National du Registre de Commerce	245
Tableau VI-02 : Evolution du nombre de Sociétés existantes	246
Tableau VI-03 : Nombre de Sociétés des secteurs des industries et du BTPH existantes	247
Tableau VI-O4 : Nombre de Sociétés du secteur de l'Artisanat existantes	249
Tableau VI-05 : Nombre de Sociétés du secteur de l'import-export	251

Liste des tableaux

existantes au 30 septembre 2012	
Tableau VI-6 : Nombre de Sociétés du secteur du commerce de Gros	252
Tableau VI-07 : Nombre de Sociétés du secteur du commerce de détail existantes au 30 septembre 2011	253
Tableau VI-08 : Personnes morales étrangères inscrites au Registre de commerce	255
Tableau VI-09 : Evolution du nombre de PME	256
Tableau VI-10 : L'emploi dans les PME	256
Tableau VI-11 : Taux de croissance des PME privées (Personnes orales) par wilaya	257
Tableau VI-12 : Dossiers traités de 2004 au 30/06/2011	258
Tableau VI-13 : Financement des micro-entreprises par le FNSEJ au 30/06/2011	259
Tableau VI-14 : : Quelle structure Organisationnelle adopter vous ?	270
Tableau VI-15 :: Quel Le niveau d'étude des dirigeants ?	270
Tableau VI-16 : Quelle de Formation adopter-vous ?	271
Tableau VI-17 : Le but de la Formation interne	271
Tableau VI-18 : Pour quelle raison la PME effectue la formation du personnel ?	272
Tableau VI-19 : : Quelle est l'origine de vous approvisionnement ?	272
Tableau VI-20 : Répartition des PME selon la destination de leur produit	272
Tableau VI-21 : L'évolution du marché	273
Tableau VI-22 : Adopter vous un budget pour la recherche et l'innovation	273
Tableau VI-23 : Lors de la constitution de votre entreprises avez vous bénéficié d'un soutien des acteurs publics ?	274
Tableau VI-24 : Avez-vous un partenariat avec les acteurs locaux ?	274

Liste des tableaux

Tableau VI-25 : Existe t-il une coopération entre les PME local ?	275
Tableau VI-26 : Que pensez-vous de la compétitivité territoriale ?	275
Tableau VI-27 : La concurrence et le développement pour les PME	275
Tableau VI-28 : Le mode de financement de PME	276
Tableau VI-29 : Comment jugez-vous les crédits Bancaire ?	276
Tableau VI-30 : Comment appréciez-vous le système fiscal Algérien ?	277
Tableau VI-31 : codage	278
Tableau VI-32 : Descriptive statistique :	278
Tableau VI-33 : Corrélations	280

Liste des schémas

Titres des schemas	page
schema I-01 : valeurs d'empreinte ecologique en europe	20
schema I-02 : satisfaction dans la vie en Europe	20
Schéma I-03 : phases du processus d'aménagement du territoire	27
Schema I-04 : Le territoire comme intégrateur d'activités	37
Schema I-05 : le systeme des acteurs d'un projet de dev local	52
Schema II-01 : Développement local et coopération internationale	88
Schema III-01 : Cadre analytique de l'entrepreneuriat comme outil de développement territorial	139
Schema III-02 :Système et acteurs du développement local	141
Schema III-03 :Grille du management stratégique de la Petite Entreprise	149
Schema III-04 : Grille du management stratégique du développement local	151
Schema III-05: Logiques d'action et rationalités d'entreprise	153
Schema III-06 : Rationalité des processus territorialisant	157
Schema V-01 : evolution des PME/PMI en Algérie durant 2003-2010	214
Schema V-02 : evolution des emplois PME/PMI en algerie durant 2004/2010	216
Schema V-03 : determination des besoins des PME algeriennes et stockage des ressources	223
Schema VI-01 : Répartition des sociétés des wilayas de l'OUEST au 31/09/2011	247
Schéma VI-02 : Evolution du nombre d'Entreprises des secteurs des industries et du BTPH(Région Ouest)	248
Schema VI-03 :repartition des entreprises de la region Ouest	249
Schéma VI-04 : Evolution du nombre d'Entreprises de secteur de l'Artisanat (Région Ouest)	250
Schéma VI-05 :Répartition (en %) des Entreprises d'artisanat inscrites au CNRC au 30/09/2011	250
Schéma VI-06 :Evolution du nombre d'Entreprises du secteur Import Export	252
Schéma VI-07 :Evolution du nombre d'Entreprises du secteur du Commerce de détail	254
Schema VI-08 :Répartition (en %) des Sociétés étrangères inscrites au CNRC au 30/09/2011	255

ANNEXE

Questionnaire d'enquête

ENQUETE SUR LES PME, ET LEUR POSITIONS ET CONTRIBUTIONS DANS DEVELOPPEMENT REGIONALE

ECONOMIE DEVELOPPEMENT REGIONALE

ANNEXE

AXE 01 : - L'environnement interne de PME

Quelle structure Organisationnelle adopter vous ?

Entreprise
Réponse
Centralisé
Décentralisé

Quel Le niveau d'étude des dirigeants ?

Entreprise
Réponse
Primaire
Secondaire
Supérieurs

Quelle de Formation adopter-vous ?

Entreprise
Réponse
Interne
Externe
Continue

Le but de la Formation interne

EntrepriseRéponse
Stratégique
Liée à l'évolution
Les deux

Pour quelle raison la PME effectue la formation du personnel ?

Entreprise
Réponse
Augmenter la production
Mise à niveau

ANNEXE

Quelle est l'origine de vous approvisionnement ?

Entreprise Réponse
WILAYA
Hors WILAYA
Les deux

Répartition des PME selon la destination de leur produit

Entreprise Réponse
National-local
Exterieur-interieur
Local

L'évolution du marché

Entreprise Réponse
En expansion
Stable
Régression

Adopter vous un budget pour la recherche et l'innovation

Entreprise Réponse
Oui
Non

AXE 02 : L'environnement externe de PME

Lors de la constitution de votre entreprises avez vous bénéficier d'un soutien des acteurs publics ?

Entreprise Réponse
Oui
Non

ANNEXE

Avez-vous un partenariat avec les acteurs locaux ?

Entreprise
Réponse
Oui
Non

Existe t-il une coopération entre les PME local ?

Entreprise
Réponse
Oui
Non

Que pensez-vous de la compétitivité territoriale ?

Entreprise
Réponse
Forte
Moins forte

La concurrence et le développement pour les PME

Entreprise
Réponse
Facteur de développement
Handicap

Le mode de financement de PME

Entreprise
Réponse
Apport personnel
Crédit bancaire
Crédit + apport

Comment jugez-vous les crédits Bancaire ?

Entreprise
Réponse
Trop chers
Moyen
Moins chers

ANNEXE

Comment appréciez-vous le système fiscal Algérien ?

Entreprise
Réponse
Stimulant
Sans effet
Contraignant

Merci de vos réponses

Résume :

La présente étude sur le rôle du développement des petites et moyennes entreprises au niveau local, qui est devenue l'une des questions les plus importantes du monde moderne économies, et avec son exceptionnel privé et l'investissement intérieur dans la politique des pays développés, et également des pays en développement comme l'Algérie, qui accorde une place importante dans la mise en place d'institutions spécialisées dans Soutien et promotion des petites et moyennes entreprises, et afin de promouvoir le développement de l'économie locale et nationale, et ce dans le cadre de la réalisation du développement durable par le biais d'investissements d'intérêt dans les petites et moyennes entreprises qui sont une ressource importante dans le développement local durable. Cet encouragement des demandes dans l'analyse de nos efforts sur le développement régionale et d'étudier l'idée de lier le développement des petites et moyennes entreprises et que ce qui est nécessaire pour développer l'économie nationale dans tous les certaines régions.

Nous avons contacté par le biais de l'étude du rôle des petites et moyennes entreprises dans le développement régionale dans territoire ouest Algérie de notre échantillon comme une solution viable et méritent d'être encouragés et la répartition des investissements supplémentaires conformément à la politique d'investissements en Algérie.

Les mots-clés :le développement régionale, développement local durable, l'investissement, PME, l'investissement local.

الملخص:

ينصب موضوع الدراسة حول الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة على المستوى المحلي الذي أصبح من أهم المواضيع الحديثة لاقتصاديات العالم ، و التي لها مكانتها الخاصة و البارزة في سياسة الاستثمارات المحلية للبلدان المتطورة و كذا الدول النامية مثل الجزائر التي أولتها الأهمية البارزة في إنشاء وكالات متخصصة في دعم و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، و ذلك من أجل النهوض بالتنمية المحلية و تطوير الاقتصاد الوطني ، و هذا في إطار إحداث تنمية مستدامة عن طريق الاهتمام بالاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تعتبر موردا هاما في التنمية المحلية المستدامة . هذا التشجيع الذي تطلب في تحليل دراستنا التركيز على التنمية الجهوية و ربطها بفكرة الدراسة التنموية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ذلك لما يتطلبه الاقتصاد الوطني من تطوير في جميع ميادينه .

توصلنا من خلال تحليل دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الجهوية في ولايات غرب الجزائر كعينة لدراستنا على أنها فكرة ناجعة و تستحق التشجيع و تخصيص استثمارات إضافية وفق للسياسة العامة للاستثمارات في الجزائر .
الكلمات المفتاحية : التنمية الجهوية ، التنمية المحلية المستدامة ، الاستثمار ، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، الاستثمار المحلي

Abstract :

This study on the role of development of small and medium enterprises at the local level, which has become one of the most important issues of the modern world economy, and with its exceptional private and within the policies of the developed countries investment and also in developing countries such as Algeria, which places a strong emphasis on the establishment of specialized institutions support and promote small and medium enterprises, and to promote the development of local and national economy, and within the framework of achieving sustainable development through investment interest in small and medium enterprises are an important resource in local development durable. This encouragement of applications in the analysis of our efforts on regional development and to explore the idea of linking the development of small and medium enterprises and what is needed to develop the national economy in all regions.

We contacted through the study of the role of small and medium enterprises in the regional development in west of Algeria territory in our sample as a viable option and should be encouraged and distribution of additional investments in accordance with the policy of investment in Algeria.

The keywords: the regional development, sustainable local development, investment, SMEs, local investment.