

Systèmes productifs localisés et dynamiques territoriales en Grande Kabylie : Illustration par le cas des agglomérations d'entreprises de Souk-El-Tenine et de Boghni

The Productive Systems localized and territorial dynamics in large Kabylia : Illustration by the case of agglomerations of firms of Souk-El-Tenine and Boghni

Madjid HADJEM

Maître-assistant « A »

Faculté des sciences économiques

Université de Tizi-Ouzou

Khaled Guedeche

Maître-assistant « A »

Faculté des sciences économiques

Université de Tizi-Ouzou

Résumé

L'objet du présent article est d'analyser la possibilité de la transposition de la notion de Système productif localisé (SPL) aux cas des agglomérations de PME observées en Grande Kabylie. Dans une approche empirique nous allons présenter deux études de cas. L'une portant sur l'agglomération de Boghni spécialisée en agroalimentaire. L'autre portant sur l'agglomération de Souk-El-Tenine spécialisée dans la confection de vêtements. Nous montrons que la transposition est très difficile dans l'état actuel des choses. Nous nous interrogeons alors sur les causes de cette difficulté. Nous mettons en cause deux contraintes majeures : les institutions et la culture locale, ainsi que les stratégies des entrepreneurs pour les contourner.

Mots clés : SPL – Proximité – Kabylie – Institutions – Informel.

Abstract

The purpose of this article is to analyze the possibility of transposing the notion of localized productive system (SPL) to the case of SME agglomerations observed in Greater Kabylia. In an empirical approach we will present two case studies. One on the agglomeration of Boghni specialized in agribusiness. The other relates to the agglomeration of Souk-El-Tenine specializing in the manufacture of clothing. We show that transposition is very difficult in the current state of things. We then wonder about the causes of this difficulty. We question two major constraints: institutions and local culture, as well as the strategies of entrepreneurs to circumvent them.

Keys words : Cluster - Proximity - Kabylia – Institutions - Informal.

Introduction

L'un des avantages majeurs du Système productif localisé (SPL) est sa capacité à territorialiser ses ressources pour en faire des ressources *spécifiques*. Cela confère à ses entreprises un avantage compétitif par rapport à d'autres entreprises localisées en dehors du SPL. Certaines conditions, qui ont souvent trait aux dynamiques d'acteurs et à la gouvernance, favorisent de telles organisations.

Les formes emblématiques de regroupement de PME couramment rapportées par la littérature n'existent pas en tant que telles en Grande Kabylie, mais l'on retrouve des formes rappelant beaucoup celles observées dans les pays en développement, notamment les formes d'industrialisation rampante et informelle (Ferguène, 1996). Tout en présentant des concentrations intenses d'entreprises autour de métiers, ces regroupements n'arrivent pas à révéler et à spécifier leurs ressources latentes. On n'observe, en effet, pas d'initiatives consistantes des acteurs territorialisés qui permettraient l'identification, l'activation et la spécification des ressources latentes dédiées aux processus de leur développement. Ces initiatives sont, ailleurs dans d'autres régions du monde, à l'origine de l'émergence de SPL authentiques de rayonnement international et de dynamiques territoriales remarquables qui attirent toute l'attention des pouvoirs publics en matière de politiques de développement local (Ferguène, 2004).

L'objet du présent article est de répondre à la question suivante ; « *Pourquoi les agglomérations d'entreprises localisées (AEL), observées en Grande Kabylie, n'arrivent pas à activer et à spécifier leurs ressources et évoluer pour devenir de véritables SPL ?* ».

Pour y répondre, nous partons du postulat que ce sont les conditions « territoriales », citées plus haut, qui font aujourd'hui défaut en Kabylie et empêchent l'émergence de SPL authentiques.

Notre cas d'étude porte sur deux AEL de Kabylie : le regroupement des PME autour du métier de textile à Souk-El-Tenine (SET) et le regroupement de PME dans l'agroalimentaire à Boghni.

Pour l'analyse de nos deux cas de figure nous retenons les deux hypothèses suivantes :

- La proximité géographique ne suffirait pas pour produire des coopérations synergiques entre les acteurs des territoires observés,
- Des facteurs socioculturels et institutionnels entraveraient l'émergence de SPL en Grande Kabylie.

Notre travail est structuré en trois grands volets successifs. D'abord, nous présentons une brève revue de la littérature théorique autour de la notion de SPL. Ensuite, nous présentons notre terrain d'enquête. Puis, nous présentons les caractéristiques sommaires de nos deux AEL. Après, nous nous penchons sur l'analyse de l'organisation de ces AEL, notamment les relations interentreprises, l'organisation du travail et le rapport à l'Etat. Enfin, en dernier lieu, nous nous intéressons aux

causes de non dynamisme de ces AEL, notamment leur incapacité à activer leurs ressources spécifiques. Nous mettons alors en avant le rôle des facteurs socioculturels et des facteurs institutionnels.

Notre étude repose essentiellement sur les enquêtes de terrain par questionnaire et entretiens directs auprès d'échantillons de producteurs dans les deux AEL, la recherche documentaire par l'étude des documents monographiques et statistiques des différentes administrations locales.

1. SPL, une revue de littérature

La notion SPL est une déclinaison de la notion rigide et spécifique de District industriel réactualisée par les auteurs italiens à partir des travaux d'A. Marshall de la fin du 19^{ème} siècle. Cette déclinaison a permis, grâce aux travaux d'auteurs français (Courlet, et al., 1990), de mettre en évidence l'existence de formes similaires d'organisation industrielle dans d'autres territoires. Dès lors, la notion de SPL ouvre la voie à l'interprétation des phénomènes organisationnels liés à la concentration d'entreprises, notamment la nature des avantages produits en termes d'externalités positives, de réduction des coûts de transaction, d'échanges d'informations,... que favoriserait la proximité des acteurs.

1.1. Qu'est ce qu'un Système productif localisé ?

Selon Claude Courlet, un SPL peut se définir comme :

Une configuration d'entreprises regroupées dans un espace de proximité autour d'un métier, voire de plusieurs métiers industriels ou tertiaires. Ces entreprises entretiennent des relations entre elles et avec leur milieu socioculturel d'insertion. Ces relations ne sont pas seulement marchandes, elles sont aussi informelles et produisent des externalités positives pour l'ensemble des entreprises. La prédominance d'un métier ou d'une profession au sein d'un SPL n'exclut pas la possibilité de la présence simultanée de plusieurs types d'activités. Souvent, on fait référence à des systèmes de PME. Cependant, il existe aussi des relations très territorialisées entre grandes entreprises et entre grands groupes et PME sans que cela renvoie nécessairement aux liens de sous-traitance traditionnels. (Courlet, 1991).

Le SPL repose sur un système de petites entreprises spécialisées, interdépendantes et liées entre elles par une division du travail. Dans cette optique, Pecqueur estime que la notion de SPL dépasse celle de district industriel à plus d'un titre, il souligne que :

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

Le SPL repose sur un système de régulation qui fait appel à la fois aux règles du marché et à des règles sociales (valeurs, conventions). Il développe un pouvoir de régulation à deux leviers : marché (rapports marchands) et culture (rapport non marchands).

Le SPL est un modèle d'organisation industrielle qui repose sur l'exploitation d'économies externes et de connaissances non transférables. L'approche par le SPL développe l'idée de l'existence de modes d'organisation de la vie sociale et de la production qui sont ancrés territorialement, pour lesquels le contexte socioculturel et historique compte (Courlet, 2006).

1.2. Caractéristiques d'un SPL

Compte tenu de la définition donnée plus haut du SPL, nous pouvons en déduire quelques caractéristiques qui font un SPL contrairement à une agglomération quelconque d'entreprises.

Ainsi, un SPL serait, à la fois ; une concentration géographique d'entreprises, un emboîtement entre le patrimoine socioculturel et la sphère économique, un système de production propre, une combinaison de deux types de proximités (physique et organisationnelle), un lieu de création de ressources spécifiques et de construction d'un patrimoine, un sécréteur d'un « milieu » innovateur et, au final, toutes ces caractéristiques font du SPL un outil privilégié pour l'action économique locale.

Soulignons, à propos des deux types de proximité, que la première se ramène à la simple juxtaposition dans un espace géographique, et la seconde, plus complexe, résulte d'un lien social qui s'exprime par le réseau qui matérialise les interactions : elle exprime une fonction de coordination (Gilly & Torre, 2000). En fait, la proximité ne peut être perçue sans le territoire qui lui est fait de liens sociaux et de croyances partagées. Comme le territoire qui la crée, la proximité présuppose une durée, des expériences communes et des échanges qui font partie des processus de construction des territoires. C'est pourquoi il n'y a pas de territoire sans passé, et la mémoire fait partie elle aussi des mécanismes de la proximité. Mobiliser la mémoire, c'est produire du territoire et, par là même, de la proximité. Autrement dit, l'appartenance au territoire contribue à la proximité (Bellali, 2011).

L'analyse de la notion de SPL, et des caractéristiques qui lui sont affiliées, permet de comprendre que la réussite d'un SPL dépend de sa capacité à activer les potentialités offertes par la proximité géographique, à partir des logiques d'appartenance et de similitude de la proximité organisationnelle (et aussi institutionnelle). Loin d'être seulement agglomérées dans un territoire de proximité, les entreprises adhérentes développent des activités complémentaires et participent à un travail d'apprentissage collectif par des liens très forts, notamment en termes d'échanges de

connaissances et de transferts de technologie (Garnier, 2008),. Les dimensions organisationnelles et institutionnelles sont donc plus que déterminantes.

Au final, il en résulte que le SPL est actionné par une logique territoriale qui en fait une organisation qui combine le marché et la hiérarchie et qui, contrairement à la logique fonctionnelle a besoin du territoire pour fonctionner. Le SPL est la traduction de phénomènes originaux de développement localisé.

Au terme de ce survol théorique de la notion de SPL, il serait opportun d'examiner son applicabilité aux réalités des AEL de Boghni et de SET. C'est ce que nous examinons dans ce qui suit.

2. Présentation du terrain d'enquête

Notre étude repose sur l'étude de deux cas d'AEL. L'une est spécialisée dans la confection de vêtements et située dans la commune de Souk-El-Tenine (SET), au sud-ouest de la wilaya de Tizi-Ouzou, au cœur même du Massif central kabyle. L'autre est spécialisée dans les industries agroalimentaires et située dans la commune de Boghni, à l'extrême sud-ouest de la wilaya, dans la zone de vallées appelée la Dépression de Drâa-El-Mizan.

L'étude repose sur le traitement des résultats des enquêtes par questionnaire et entretiens directs avec les dirigeants des entreprises. Nous avons confectionné un questionnaire composé de 24 questions, réparties en neuf volets. Il comporte des questions fermées, visant à mettre en évidence certaines réalités que nous voulons démontrer, et des questions ouvertes permettant l'apport d'éléments supplémentaires et nouveaux, ainsi que des éclaircissements utiles de la part de nos enquêtés.

2.1. Présentation de l'AEL de SET

La première difficulté que nous avons rencontrée en entamant notre étude a été de trouver les chiffres fiables quant au nombre d'entreprises présentes sur nos deux territoires d'étude, tant du point de vue du secteur d'activité et que du point de vue de la branche. Les sources divergent considérablement les une des autres. Ainsi, alors que l'Annuaire statistique de la wilaya ne recense aucune entreprise de textile dans la commune de SET, des travaux universitaires en dénombre 80 pour certains (Khadir & Manseri, 1999), et 100 pour d'autres (Babou, 2007). De notre propre recensement nous avons relevé 27 unités, parmi lesquelles, nous avons enquêté 18, soit 66,7%.

Toutes les entreprises sont des micro-entreprises ou TPE de moins de 10 employés, de type familial pour la plupart, parfois même à domicile, employant une main-d'œuvre familiale ou villageoise. Il faut souligner ici que l'entreprise familiale est une caractéristique de l'économie algérienne (Hammache & Zemirli, 2018). Ce sont toutes des entreprises artisanales à forte intensité de main-d'œuvre et à faible intensité capitalistique et technologique. Elles assurent elles-mêmes la

réalisation de l'ensemble du processus de production ; de l'achat des intrants jusqu'à la commercialisation des produits finis. De même qu'elles offrent une gamme très variée de produits finis : jeans, pantalons classiques, vêtements pour enfants, blouses, chemises, vestes, etc.

Les ateliers sont difficiles à repérer pour beaucoup d'entre eux (locaux fermés vers l'extérieur et/ou exerçant plusieurs activités à la fois, localisation à l'intérieure de maisons habitées, dans les sous-sols, ...). Ceci a contraint fortement notre recensement et notre enquête. La raison à cela est que la plupart de ces ateliers exercent dans la clandestinité à l'insu des pouvoirs publics. Nous avons confirmé ce caractère informel ou illégale dans notre enquête même, où près de 72,22%, (soit 13 sur 18) des propriétaires enquêtés déclarent ne pas être déclarés auprès du Centre national du registre de commerce, ni des services des assurances ni, encore moins, des services des impôts. Les propriétaires et leurs employés sont très réfractaires à tout ce qui vient de l'extérieur et montrent une grande méfiance vis-à-vis des étrangers, ce qui explique le faible nombre d'unités enquêtées et la durée de l'enquête.

Du point de vue historique, l'activité de confection de vêtements n'est pas une tradition de la région de SET. En effet, la région est surtout connue pour son métier ancestral qu'est la poterie (Dahmani, 1990). Ce n'est que vers le début des années 90 que la confection textile a commencé à se développer dans la région. C'est à partir de cette date que l'essentiel des entreprises actuelles ont vu le jour. Cette date correspond également, en Algérie, à la fin du modèle économique, dit socialiste et planifié, et l'avènement de l'économie de marché.

2.2. Présentation de l'AEL de Boghni

Dans le cas de l'AEL de Boghni nous avons également rencontré le même problème lié à la divergence et à la fiabilité des données statistiques. Le dernier recensement dont nous disposons est celui de l'Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou pour 2012, qui donne le chiffre de 12 unités industrielles en agroalimentaire sur un total de 21 entreprises industrielles dans la commune de Boghni (soit 57,14%), ce qui correspondrait également à près de 23% des entreprises de la wilaya (DPATO, 2013). Il y a donc une concentration des industries agroalimentaires dans le territoire de Boghni.

Lors de notre enquête nous avons recensé 10 entreprises, toutes des PME/TPE. Toutefois, notre enquête s'est limitée, faute de moyens et de temps, au chef-lieu de commune. Parmi ces 10 PME nous n'avons pu enquêter que 06 d'entre elles, étant donné le refus catégorique des propriétaires. A ces dix PME, il y a lieu d'ajouter 07 huileries parmi lesquelles nous avons enquêtés 05, soit donc un total de 11 PME enquêtées.

L'agglomération chef-lieu de Boghni est une vaste agglomération urbaine où se concentrent 52% de la population communale (612 habitants au Km²) ainsi que l'essentiel des équipements et des infrastructures socio-économiques, des services publics, des entreprises et établissements de tous les secteurs économiques de la commune, voire de la région (Mokrane, 2007). Elle est de ce fait notre zone d'enquête privilégiée. Boghni est historiquement renommée pour ses activités industrielles et commerciales dans la branche agroalimentaire (Dahmani, 1987). Les entreprises sont essentiellement versées dans les biscuiteries, gaufreteries, limonaderies, confiseries, chocolateries, conditionnement alimentaire, huileries, etc.

3. Caractéristiques des AEL de Boghni et de SET

Il s'agit de dresser un aperçu de quelques traits saillants des deux AEL. Ceux-ci concernent le choix du lieu de localisation, le choix de la branche d'activité, le financement, la main-d'œuvre et le niveau technologique. Ces caractéristiques ont été mises en évidence à partir des résultats des enquêtes par questionnaires. Dans un souci de synthèse nous avons regroupé les réponses données dans chaque AEL dans un même tableau (Tab1, Annexe).

3.1. Le choix du territoire de localisation

Il ressort des résultats que le choix du territoire de localisation a été motivé respectivement par ; l'appartenance territoriale, l'atmosphère socio-industrielle favorable, la propriété familiale des locaux/équipements, le meilleur accès à l'information, l'existence d'activités similaires et, enfin, la renommée de Boghni en activités agroalimentaires. L'appartenance territoriale, premier facteur de localisation

3.2. Le choix de la branche d'activité

Le choix du secteur d'activité est motivé respectivement par les raisons suivantes ; l'incitation par le succès des autres (mimétisme), la renommée de Boghni en activités agroalimentaires, reprise d'une activité familiale, l'existence d'une main-d'œuvre qualifiée, l'expérience dans le domaine et la rentabilité de l'activité.

3.3. Les modes de financement

Deux modes de financement sont essentiellement utilisés par nos enquêtés ; les capitaux familiaux et/ou personnels. A ceux-ci on peut ajouter, à un degré moindre, les emprunts auprès des amis, tandis que le financement bancaire est très faible, voire absent, notamment à SET. Cela souligne, encore une fois, l'écart entre les entrepreneurs des deux AEL et les institutions publiques locales.

3.4. Le niveau technologique des équipements

Pour l'écrasante majorité des entrepreneurs, l'âge moyen des équipements utilisés est de 10 à 20 ans. La flexibilité et la banalité (formation sur le tas) de la main-d'œuvre, conjuguée aux contraintes des services après-vente pour les équipements importés, contraignent les entrepreneurs à privilégier le matériel d'occasion, réputé plus solide, plus durable et moins sophistiqué, répondant ainsi mieux à leur situation. Autrement dit, à main-d'œuvre banale, matériel banal.

4. Organisation des AEL de Boghni et de SET

Au cœur de l'analyse du SPL se trouve l'observation des relations interindustrielles spatialisées, relations qui s'organisent selon des modes de coordination divers, marchands et non marchands, façonnés au fil du temps par des contraintes relevant de la sociologie, de l'histoire et de l'économie. Nous analysons cet aspect à travers quatre points successifs : les relations interentreprises, l'organisation du travail, les circuits d'échanges et le rapport à l'Etat. Ceux-ci faisant l'objet de questions fermées dans le questionnaire.

4.1. Les relations interentreprises au sein des AEL

Les principaux aspects des relations interentreprises au sein des AEL sont traités à partir des résultats des enquêtes par questionnaire (Tab 2, Annexe).

4.1.1. Absence de division du travail entre les entreprises

Dans les deux AEL nous avons constaté que les entreprises assurent elles-mêmes l'ensemble du processus de production. Il n'y a pas de division de travail entre les entreprises des AEL. Pourtant une division poussée du travail entre les entreprises est l'une des grandes caractéristiques des SPL. Cela limite considérablement les interrelations des entreprises, on est en présence d'une forme de solidarité de type mécanique, économiquement stérile (Mahe, 2001). Ce type de solidarité prédomine en Kabylie.

4.1.2. Une coopération intra-branche sur la base d'échanges divers dans un cadre informel et concurrentiel

Sans perdre de vue que les entreprises sont en concurrence sur le marché, notamment entre celles qui produisent les mêmes produits, la coopération est aussi l'une de leurs formes de relations. Celle-ci est dominée par les échanges de matières premières, ce qui permet de contourner les coûts des stockages importants et en même temps de faire face aux interruptions qui caractérisent le marché algérien d'importation et de distribution des intrants. Les échanges portent aussi les informations (les cours des matières, des produits ou des emballages, les fournisseurs et les prestataires, les

procédures administratives, les aspects juridiques, les prix de la main-d'œuvre,..). Il faut souligner que c'est dans ce cadre que nos producteurs s'informent le plus et le mieux.

4.1.3. La quasi-absence de la sous-traitance

Nous avons également noté l'absence de sous-traitance chez les industriels de Boghni. Les entreprises assurent elles mêmes la totalité du processus de production. A SET, il en est de même, quoique, il arrive qu'à l'occasion de fortes demandes, notamment à la rentrée scolaire, à l'approche des fêtes religieuses, les entrepreneurs, limités dans leurs capacités et tenus par les délais, font recours alors à la sous-traitance de capacité et sollicitant, soit leurs collègues, soit certaines de leurs employées (ou anciennes employées) qui prennent en charge certaines tâches « banales » à domicile. Néanmoins, les relations des entreprises ne se cantonnent pas uniquement dans le cadre de la branche, mais se nouent aussi avec les entreprises des autres branches et/ou secteurs d'activité.

Le fait important, cependant, est que toutes ces relations se déroulent de manière totalement informelle (Tab 2, Annexe), aucun écrit, aucun contrat officiel ne garantie ces échanges. Qui plus est, ils ne se déroulent pas avec tous les collègues mais essentiellement avec ceux qui sont aussi des amis ou des proches de la famille. En outre, tout se passe suivant un « *code moral collectif* » que tout le monde respecte et a intérêt à respecter. Il y a lieu de noter également que toute effraction ou toute violation de ce code aura des conséquences sévères sur son auteur, notamment la méfiance du groupe vis-à-vis de lui, voire même sa « *mise en quarantaine* ». Autrement dit, ces relations sont, à priori, permises par les proximités géographique et culturelle des producteurs.

4.2. L'organisation du travail et de l'embauche

Dans ces deux territoires où prédominent le chômage et l'abondance de la main-d'œuvre jeune, la faiblesse de la division du travail et un rapport à l'Etat extrêmement réduit, les entreprises sont enclin à rechercher une main-d'œuvre banale et bon marché, voire même docile, synonyme d'une réduction importante des coûts de production. Il est alors compréhensible de voir se manifester certaines caractéristiques similaires de l'organisation du travail dans les deux agglomérations.

4.2.1. Le non respect de la réglementation du travail comme première règle

A Boghni, des ententes « tacites » entre les entrepreneurs sur les prix des salaires et les modalités de recrutement, notamment de la main-d'œuvre non qualifiée et bon marché, sont régulièrement pratiquées, au détriment des droits des ouvriers, sur la non reprise d'ouvriers licenciés par une autre entreprise, de transferts momentanés forcés d'ouvriers vers d'autres entreprises, etc. Certains employeurs vont même au-delà, en refusant de payer les heures supplémentaires, les arrêts de travail pour maladie, etc.

A SET, la nature de l'activité fait que l'écrasante majorité des employés (81%) sont des femmes. Cette catégorie d'employés accepte de travailler à moins que le SNMG et avec un volume horaire largement supérieur au volume légal, ce que les hommes n'acceptent pas et préfèrent de ce fait travailler dans le bâtiment où la rémunération est nettement meilleure, même si cela nécessite leur déplacement. Il faut souligner ici que d'un point de vue culturel kabyle, la confection est à priori une vocation féminine. Aussi, pour beaucoup d'ouvrières être dans ces ateliers, dans ces conditions, ne serait pas une fatalité mais plutôt une situation « normale », c'est être entre femmes. Ces conditions rappellent beaucoup celles dans lesquelles exercent les ouvriers des Clusters d'Amérique du Sud (Nadvi & Schmitz, 1996).

4.2.2. La flexibilité du travail

Dans les deux AEL les entreprises assurent la totalité du processus de production. Aussi, celles-ci ont tendance à privilégier des ouvriers aptes à s'adapter à une grande variété des tâches et de situation de travail. De même, les rapports des dirigeants à leurs employés sont de formes tacites, directes et personnalisées.

Les dirigeants des PME accordent moins d'intérêt au diplôme de l'ouvrier qu'à ses aptitudes personnels, notamment sa capacité à s'adapter à un rythme de travail et à intégrer un collectif de travailleurs ayant déjà ses règles et ses valeurs. Aussi, ils privilégient la formation sur le tas comme moyen de construction des compétences recherchées, ainsi que des équipements à niveau technologique bas.

4.2.3. Les réseaux familiaux et d'amis comme principal mode de recrutement

A Boghni, dans 72,73% des cas, le recrutement se fait sur recommandation de l'entourage familial et amical. A SET, même si on retrouve le même mode, il est toutefois dominé par les recommandations des employés. Autrement dit, deux et mêmes modes de recrutement dominant dans les deux AEL (Tab1, Annexe). Nous pouvons également constater la part non négligeable des anciens stagiaires dans le recrutement, ce qui explique à notre sens l'importance du recours des entreprises à la formation et l'apprentissage sur le tas.

On notera également, dans les deux cas, l'absence du recours aux institutions locales chargées de l'emploi. Autrement dit, ce sont les réseaux familiaux et d'amitiés qui sont mobilisés en matière de recrutement.

4.2.4. Des bassins d'emploi essentiellement locaux

La prédominance des réseaux familiaux et amicaux comme mode recrutement conduit à circonscrire des zones de recrutement fortement concentrées aux limites des communes d'abord (90,91% à Boghni et 100% à SET), et des daïras ensuite (100% dans les deux AEL). L'impact des

recommandations des employés et de la reprise d'anciens stagiaires conduit à l'élargissement proportionnel de ces zones de recrutement, mais uniquement aux limites des daïras limitrophes de Mâatkas, Beni-Zmenzer et Tizi-N'tlalta pour SET (27,27%), et Ouadhias, Mechtras, Ait-Bouadou et Ain-Zaouia (36,36%), voire même au-delà (09,09%) pour Boghni (Tab1, Annexe).

4.3. Circuits d'échanges et rapports aux clients et fournisseurs

A partir des résultats des enquêtes, nous analysons le rapport des producteurs des deux AEL avec leurs clients et leurs fournisseurs suivant l'origine géographique et la nature des relations (Tab3, Annexe).

4.3.1. Des aires d'échange suprarégionales

Il ressort du tableau que l'essentiel des approvisionnements, tant à Boghni qu'à SET, se font au-delà des limites de la wilaya. Tous les producteurs de Boghni dispose au moins d'un fournisseur en dehors de la wilaya de Tizi-Ouzou. Ils sont 94,44% à SET. Les approvisionnements sont faibles aux niveaux locaux. En matière de distribution, également l'aire de marché dépasse les limites des daïras pour devenir wilayale et hors-wilayale. A Boghni, 54,54% des producteurs écoulent une partie de leurs produits au niveau de la wilaya, tandis que 81,82% le font hors de la wilaya. Ils sont, respectivement 77,78% et 55,55% à SET. Il s'agit toutefois des wilayas limitrophes (Boumerdes, Alger, Bejaia et Bouira).

4.3.2. Des réseaux d'échange amicaux et informels

Dans les deux AEL l'essentiel des matières premières utilisées provient de l'importation et que nos producteurs achètent auprès des importateurs, grossistes, et aussi de la contrebande pour ceux de SET. A cause des irrégularités et de la qualité souvent médiocre des intrants, les producteurs sont contraints de s'insérer dans des réseaux amicaux d'approvisionnement pour bénéficier de certains arrangements de la part des fournisseurs auxquels ils se sont fidélisés (réservation d'une part de tissu bonne qualité, facilités de paiement, livraisons à domicile, ...). Selon les producteurs, ces réseaux d'amis sont les garants des bons approvisionnements.

La distribution se fait également par les réseaux informels : d'amis et de famille pour l'AEL de SET (les souks, les vendeurs à l'étale, les vendeurs à la sauvette, à domicile,...) et des réseaux de clients fidélisés et en partie de manière légale pour l'AEL de Boghni.

4.4. Le rapport à l'Etat

Nous analysons cet aspect à travers les contraintes rencontrées par nos entrepreneurs et de leurs relations avec les institutions locales en charge du soutien à l'action économique.

4.4.1. Du point de vue des contraintes rencontrées

Les contraintes auxquelles les entreprises sont confrontées relèvent toutes du rôle et de la responsabilité quasi-exclusive de l'Etat (Tab4, Annexe). Elles sont diverses et concernent la réglementation, la législation, la régulation, les institutions, l'information, le financement et la sécurité. C'est surtout dans leurs rapports aux institutions publiques locales et régionales que les entrepreneurs rencontrent ces contraintes. C'est ce qui, à notre sens, explique la faiblesse de leurs relations avec les institutions publiques (27% à Boghni et 11% à SET) soulignée plus haut.

4.4.2. Du point de vue des institutions publiques

Nos enquêtes de terrain nous ont permis d'avoir un aperçu du rapport et de la perception qu'ont nos enquêtés des institutions publiques en charge du soutien à la création d'entreprises (Tab5, Annexe). Il ressort du tableau que 45,45% des entrepreneurs à Boghni et 22,22% seulement à SET ont eu recours aux institutions de l'Etat, soit l'ANSEJ, la CNAC, ou l'ANDI, pour solliciter un appui. Sur ces derniers, seuls 09,09% à Boghni et 05,55% à SET ont été, et que moyennement, satisfait du soutien offert. De même que 54,54% des producteurs à Boghni et 77,78% à SET n'ont jamais sollicité l'aide de l'Etat. De plus, la totalité des producteurs dans les deux AEL ont une opinion négative, voire très négative, de la prévisibilité des lois et réglementations régissant l'activité d'investissement en Algérie (Hammache & Zemirli, 2018), plus particulièrement à SET où prédominent les entreprises informelles.

De même que depuis 2008, l'ANSEJ prétend orienter ses actions dans le sens de la valorisation des ressources locales des communes (comprendre ressources génériques) (ANSEJ, 2008). Force est de constater que six ans après les projets créés sont loin de s'inscrire dans cette logique. Le constat est encore plus acerbe concernant les ressources spécifiques. Les métiers liés aux savoir-faires locaux sont les grands oubliés des créations de l'ANSEJ et de la CNAC depuis leur entrée en activité.

Si l'on part du principe que le territoire est d'abord un fait institutionnel, nos résultats suggèrent qu'en Grande Kabylie, le caractère inopérant des institutions publiques se conjuguerait aussi avec des modes de gouvernance inadaptés.

Par conséquent, l'organisation du travail dans nos deux AEL repose sur deux piliers principaux : l'informel et les réseaux territoriaux.

5. Etiologie du sous-développement des AEL de Boghni et SET

5.1. L'informel et les réseaux, des réponses « par le bas » à des contraintes « par le haut »

Le recours des entrepreneurs à l'informel et aux réseaux territoriaux est à notre sens un juste retour des choses. Il s'agit d'un retour aux pratiques territoriales ancestrales, ayant marqué la Kabylie précoloniale. Il marque le rejet et la non reconnaissance des acteurs dans la logique étatique de

développement local. Cette distinction kabyle, qui caractérise nos AEL, serait l'une des principales causes de leur faiblesse et non passage au stade de vrais SPL. Il s'agit de pratiques territoriales que des causes socioculturel et politique maintiennent encore loin des exigences actuelles des organisations industrielles en SPL.

5.2. Vision publique uniformisée des territoires et logique sectorielle d'action

Le « *territoire* » en tant qu'entité spatiale de vie et du vécu des populations kabyles n'est pas reconnu par le découpage administratif officiel. En effet, les deux composantes fondamentales du maillage territoriale traditionnel kabyle, à savoir ; le village (*Thadarth*) et la tribu (*L'Aârch*) sont remplacées par des entités importées : la commune et la daïra. Pourtant, c'est d'abord au niveau territorial que s'organisent la coopération et la coordination entre les acteurs du fait essentiellement des proximités que permet le territoire. En effet, la proximité géographique permet le développement de processus collectifs, de réseaux, d'échange et de transmission des savoirs et savoir-faire, et ouvre la voie à l'innovation et à la compétitivité.

Ce sont aussi ces considérations qui permettent de valoriser les ressources spécifiques des territoires et le développement de leurs avantages compétitifs. De telles stratégies territoriales de développement, se traduisent sur le terrain par une organisation appropriée du territoire. Or, il n'en est pas le cas en Algérie (Bouguermouh & Bouteldja, 1994). Le rejet, voire la crainte, des spécificités locales impose à l'Etat algérien de substituer la déconcentration des prérogatives au niveau local à leur décentralisation. La prédominance et la persistance des logiques sectorielles et fonctionnelles en matière de développement économique local ignorent de facto les spécificités territoriales. Les ressources spécifiques des territoires sont confondues avec les ressources génériques des communes. Ainsi par exemple, aucune entreprise publique d'agroalimentaire n'est implantée à Boghni ni aucune de textile à SET.

Cette vision publique uniformisée induit, par conséquent : la standardisation et l'effacement des spécificités territoriales, l'inadéquation des stratégies et actions de développement local (D.L) avec les aspirations des acteurs locaux, la défaillance des institutions locales en charge des actions de D.L, la persistance de la logique du tout Etat qui continue à faire de celui-ci l'acteur unique du D.L, etc. (Bouguermouh, 2002).

5.3. Des pratiques socioculturelles loin des exigences actuelles des organisations en SPL

L'explication de l'« immaturité » des deux agglomérations étudiées, qui est aussi le cas de nombreuses autres agglomérations d'entreprises en Kabylie, serait d'abord liée à l'histoire de la société kabyle, longtemps dominée par une logique de développement de type communautaire.

Celui-ci s'appuyant fortement sur des fondements culturels et conventionnels. Elle serait ensuite sociologique, dans la mesure où l'impact de la nature segmentée des communautés villageoises, des diverses formes de solidarité existantes et de la culture réfractaire de la société, ne sont pas négligeables (Mahe, 2001).

Ainsi, les territoires locaux en Grande Kabylie, encore marqués par la segmentation, qui engendre des antagonismes, voire de la confrontation, semblent ainsi pénalisés, pour bon nombre d'entre eux, face à la nécessité de comportements collectifs, à partir d'une organisation, exigés par les pratiques du développement territoriale actuelles.

La solidarité, selon A. Mahé, est de deux formes : mécanique et organique. La première suppose l'absence de spécialisation des rôles sociaux qui rend difficile l'interchangeabilité des individus. Elle est stérile économiquement. C'est cette forme qui prédomine en Kabylie. La seconde, celle qui expliquerait la prospérité des districts italiens notamment, suppose l'hétérogénéité des rôles sociaux, ce qui faciliterait les complémentarités entre individus. Cette forme nous l'avons en partie observé à Boghni et à SET.

La culture réfractaire se signifierait en Kabylie par un isolement géographique, le repli sur soi, l'antagonisme par rapport à l'idéologie centrale, etc. Or, un territoire bâti sur le rejet et l'enfermement doit nécessairement construire sa dynamique de développement économique de manière endogène. Ce type de dynamique avait marqué la Kabylie ancienne et l'on s'aperçoit aujourd'hui que des modes spécifiques de gouvernance et d'organisation territoriales de forme d'industrialisation « rampante » et informelle émergent timidement.

L'agglomération de SET répond le plus de ces considérations. Le fait que plus de la moitié des PME soient localisées au sein d'un seul village confère aux entreprises un caractère réfractaire à l'Etat (et ses institutions) plus important que celui observé dans l'agglomération de Boghni. Le fort taux d'entreprises exerçant dans l'informel (non déclarées nulle part) est suffisamment illustratif. Nous en avons nous même constaté cette réfraction vis-à-vis de l'étranger lors de notre enquête où nous avons eu beaucoup de mal à interroger les propriétaires, si ce n'est grâce à nos connaissances au niveau de la commune.

Conclusion

A Boghni et à SET on observe des formes localisées d'industrialisation rampante et informelle. Au sein de celles-ci, les ressources spécifiques en termes de savoir-faire, de valeurs culturelles, des liens familiaux et territoriaux, de culture entrepreneuriale, constituent des éléments pouvant renforcer les potentialités des territoires. Les relations de coopération/émulation, même limitées, constituent un atout majeur qui peut mener à l'émergence d'un SPL par la mise en réseau des

acteurs. Toutefois, la faiblesse de leur taille, l'absence d'une division du travail, le faible niveau technologique, la nature réfractaire du milieu socioculturel et les défaillances institutionnelles entravent fortement l'évolution de ces AEL. Les collectivités locales, censées assister et accompagner les entrepreneurs locaux, ont beaucoup de mal à accomplir cette mission faute de moyens (financiers, humains, juridiques, organisationnels,...) et de motivation. Il existe encore plusieurs obstacles législatifs et réglementaires qui limitent le champ d'intervention des collectivités locales ainsi que leurs ressources financières (Ferfera, 1996).

Le recours aux réseaux territoriaux, comme principal avantage de la proximité, et aux pratiques informelles, comme alternatives aux défaillances des institutions officielles de l'Etat, montre que c'est dans leurs territoires d'insertion et d'ancrage que les entrepreneurs tentent de puiser les moyens de leurs stratégies de développement. S'il est difficile de les qualifier de SPL, ces AEL en portent néanmoins les prémices. Les autorités gagneraient à les encadrer et à les soutenir par des actions adéquates, entre autre par l'instauration d'une gouvernance efficace, comme cela se fait ailleurs (district italien).

Bibliographie

ANSEJ. (2008). L'Accompagnateur. Alger : ANSEJ, 3.

BABOU O. (2007) : « Contribution à l'analyse des conditions d'émergence et de développement de l'économie informelle en l'Algérie : Cas de Wilaya de Tizi-Ouzou », Mémoire de Magistère en économie, spatiale, régionale et urbaine FSECG Tizi-Ouzou.

Bedrani, S. (1997). Nouveaux entrepreneurs dans la transition à l'économie de marché : les entrepreneurs ruraux. Les Cahiers du CREAD, 40 (2^{ème} trimestre), 5-19.

BELLALI A. (2011) : « Les spécificités limitatives de la culture dans la dynamique des territoires artisanaux marocains : une analyse par la notion de Système Productif Localisé (SPL) », Thèse de Doctorat en Aménagement du territoire Grenoble.

Benko, G. & Lipietz, A. (1992), Les régions qui gagnent : District et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique, Paris : P.U.F.

Bouguermouh, A. (2002). Territoire locaux, milieux et développement en Grande Kabylie. *Insaniyat*, 16, 163-199.

Bouguermouh, A. & Bouteldja, O. (2002). Les entraves au développement local dans la wilaya de Tizi-Ouzou. *Revue Du CENEAP*, 08, 21-43.

Boutillier, S. & Uzunidis, D. (1995), L'entrepreneur : une analyse socio-économique, Paris, Economica.

Colletis G, & Courlet, C, & Pequeur B. (1990). Les systèmes industriels localisés en Europe : politiques publiques et systèmes industriels localisés en France, Italie et RFA, Publications de l'IREFD, Série Rapports de Recherches, Grenoble, Septembre.

Courlet, C. (1989). Les industrialisations endogènes. *Revue Tiers-Monde*, 118, 413-421.

Courlet, C. (1991), Les systèmes productifs localisés, de quoi parle-t-on ?, Paris : L'Harmattan.

Courlet, C. (2006), Territoire et développement économique au Maroc, Paris : L'Harmattan.

Dahmani, M. (1987), Economie et société en Grande Kabylie, Alger : O.P.U.

Dahmani, M. (1990), Atlas économique et social de la Grande Kabylie, Alger : O.P.U.

- D.P.A.T.O.** (2013). Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou : édition 2012, Tizi-Ouzou.
- Ferfera, M.Y.** (1996). Le développement local, ses institutions et son statut dans le modèle algérien de développement. In **Abdelmalki, L. & Courlet, C.** (1996), Les nouvelles logiques du développement : globalisation versus localisation. Paris : L'Harmattan, 342-367.
- Ferguene, A.** (1996). L'industrialisation à petite échelle : une nouvelle approche du développement dans les pays du Sud. *Région & Développement*, 3, 85-115.
- Ferguene, A.** (2004), Gouvernance locale et développement territoriale : le cas des pays du Sud, Paris : L'Harmattan.
- Garnier, J.** (2008), Des anciens tissus productifs aux nouveaux clusters : quelle transition ? Paris : L'Harmattan.
- Gilly, J.P. & Torre, A.** (2000), Dynamiques de proximité, Paris : L'Harmattan.
- Hammache, S. & Zemirli, R.** (2018). Le contexte entrepreneurial en Algérie : quelles opportunités et contraintes pour les jeunes entrepreneurs. *Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit*, 5 Juin.
- KHADIR, S.A. & MANSERI, S.** (1999) : « PME et développement local. Cas des PME textiles de Souk-El-Tenine », Mémoire de licence en économie FSECG Tizi-Ouzou.
- Mahe, A.** (2001), Histoire de la Grande Kabylie entre le XIX et le XX siècle : anthropologie du lien social dans les communautés villageoises », Paris : Bouchène.
- MOKRANE A.** (2007) : « Entrepreneurs et milieu entrepreneurial : éléments d'analyse a partir du cas De la wilaya de Tizi-Ouzou », Mémoire de magister en économie spatiale, régionale et urbaine FSECG Tizi-Ouzou.
- Nadvi, KH. & Schmitz, H.** (1996). Clusters industriels dans les pays en développement : éléments pour un programme de recherche. In Abdelmalki, L. & Courlet, C. Les nouvelles logiques du développement : globalisation versus localisation, Paris : L'Harmattan.
- Oussalem, M.O.** (2003). L'industrie dans la wilaya de Tizi-Ouzou : essai d'analyse en longue période. In Chambre de commerce et d'industrie du Djurdjura. Guide Annuaire du Djurdjura Tizi-Ouzou-Bouira, Alger : Agir-Plus.
- Pecqueur, B.** (1999). District industriel et nouvelles ressources productives. ASRDLF. Innovation et économie régionale : XXV^{ème} colloque de l'ASRDLF, Hyères, 1-3 septembre.
- Pecqueur, B.** (2006). Le tournant territorial de l'économie globale. *Espace et Société*, 124/125, 17-32.
- Souidi, R., Ferfera, M.Y., Akrouf, T.** (2000). Les entrepreneurs, le territoire et la création d'entreprises: Enquête à Boghni. *Les Cahiers du CREAD*, 51, 5-28.

ANNEXE

Tab 1 : Caractéristiques des AEL de Boghni et de Souk-El-Tenine

Motifs évoqués par le propriétaire de l'entreprise	Fréquence (%)	
	Boghni	SET
1- <u>Choix du territoire de localisation</u>		
<i>1.1. Réponses à la question ouverte :</i>		
Appartenance régionale/territoriale	72,73	77,78
Centre économique régional	63,63	33,33
Centre de transit et de convergence du réseau routier régional	45,45	16,67
Propriété personnelle ou familiale des locaux et/ou équipements	63,63	72,22



Atmosphère socio-économique favorable	63,63	61,11
Présence d'une main-d'œuvre qualifiée	54,54	66,67
Renommée de la commune dans l'industrie agroalimentaire	63,63	-
Renommée de la commune dans l'industrie textile	-	66,67
Accès aisé à l'information	54,54	61,11
Existence de potentiels clients et fournisseurs	54,54	44,44
Existence d'activités similaires dans le territoire	36,36	55,55
Présence de la zone d'activité	18,18	-
1.2. Réponses aux questions fermées	100	100
Appartenance régionale /territoriale	81,82	44,44
Centre économique et commercial régional	81,82	27,78
Nœud de convergence du réseau routier régional	81,82	77,78
Atmosphère socioéconomique et industrielle favorable	63,63	83,33
Présence d'une main-d'œuvre abondante et bon marché	91,91	-
La renommée de la région dans le domaine agroalimentaire	-	66,67
La renommée de la région dans le domaine textile/habillement	72,73	83,33
Meilleur accès à l'information	81,82	66,67
Centre de convergence de flux de clients	81,82	50,00
Existence d'équipements et infrastructures nécessaires à l'activité	63,63	33,33
Présence d'autres activités économiques	54,54	72,72
Existence d'activités similaires	45,45	-
Présence de la zone d'activité	27,27	11,11
Présence d'institutions publiques		
2. Choix de la branche d'activité		
Renommée de la région en activités agroalimentaires	72,73	55,55
Reprise d'une activité familiale (continuité, relève)	27,27	72,22
Expérience dans le commerce agroalimentaire	36,36	-
Expérience dans le commerce textile/habillement	-	38,89
Expérience dans une activité industrielle similaire	18,18	44,44
L'exemple du succès des prédécesseurs (imitation)	63,63	77,78
Existence d'un marché potentiel (rentabilité de l'activité)	54,54	61,11
Existence d'une main-d'œuvre qualifiée	45,45	55,55
3. Mode de financement		
- Apport personnel	54,54	72,22
- Capitaux familiaux	72,72	61,11
- Emprunt bancaire	18,18	-
- Emprunt auprès des amis	18,18	27,78
4. Main-d'œuvre		
- Origine géographique des employés	90,91	100
• La commune	100	88,89
• La daïra	36,36	27,78
• Daïras limitrophes	09,09	-
• La wilaya	-	-
• Hors wilaya		



- Mode de recrutement		
• Lien de parenté	63,64	66,67
• Recommandation de l'entourage familial ou amical	72,73	77,78
• Recommandation des employés	63,64	88,89
• Ancien stagiaire	54,55	22,22
• Annonce dans la presse	-	-
• Intermédiation d'une agence d'emploi	-	-
• Postulant	09,09	-
- Qualification des employés		
• Diplômés	27,27	44,44
• Non diplômés	72,72	66,67
• Expérimentés	81,82	88,89
<u>5. Age technologique des équipements</u>		
- A l'achat		
• Neuf	27,27	11,11
• Occasion	27,27	66,67
• Mixte	45,45	22,22
- Actuellement		
• Moins de 5 ans		
• 5 à 10 ans	09,09	-
• 10 à 20 ans	18,18	11,,11
• Plus de 20 ans	45,45	66,67
	27,27	22,22

Tab 2 : Répartition des réponses à la question relative aux types de relations avec les autres entreprises du territoire relevant de la même branche d'activité

Type de relation	Fréquence (%)	
	Boghni	SET
Relations avec les autres entreprises de la même branche d'activité :		
- Echanges financiers (prêts/emprunts)	27,27	50,00
- Echanges de matières premières	72,72	88,89
- Echanges d'équipements et/outils	27,27	38,89
- Echanges de main-d'œuvre	36,36	44,44
- Echanges d'informations (procédés, conseils, procédures, ...)	54,54	55,55
- Ententes commerciales	54,54	66,67
Existence de sous-traitants dans la région	00	33,33
Cadre des relations :		
- formel (contractuel)	00	00
- informel (non contractuel)	100	100
Relations avec des entreprises d'une autre branche (et/ou secteur) d'activité ?	63,63	16,67

Source : enquête auprès des entrepreneurs des deux AEL.

Tab 3 : Origine géographique des clients et fournisseurs des AEL de Boghni et SET

Questions	Fréquence (%)	
	Boghni	SET
<i>Origine géographique des fournisseurs ?</i>		
- Commune	18,18	22,22
- Daïra	27,27	22,22
- Wilaya	36,36	44,44
- Hors wilaya	100	94,44
<i>Origine géographique des clients ?</i>		
- Commune	27,27	22,22
- Daïra	36,36	38,89
- Wilaya	81,82	77,78
- Hors wilaya	57,54	55,55
<i>Cadre de l'échange ?</i>		
- Formel	54,54	22,22
- Informel	45,45	72,22
- Mixte	81,82	22,22

Source : enquête auprès des entrepreneurs des deux AEL.

Tab 4 : Répartition des réponses des enquêtés à la question relative aux contraintes rencontrées

Type de contrainte	Fréquence (%)	
	Boghni	SET
Le poids des charges fiscales et sociales	90,91	27,78
La bureaucratie et la corruption	81,81	44,44
L'accès à l'information (économique, technologique, ...)	72,73	66,67
L'absence d'une véritable politique des prix	45,45	-
Fluctuations des prix et des approvisionnements en matières premières	63,63	66,67
L'accès à la communication publicitaire	36,36	-
L'accès aux financements	54,54	72,22
La concurrence déloyale (des importateurs, de l'informel, contrefacteurs,...)	90,91	44,44
La distribution des produits finis	45,45	55,55
Le recouvrement des créances sur clients	54,54	61,11
Logistique	36,36	27,78
Sécurité	27,27	33,33

Source : enquête auprès des entrepreneurs des deux AEL.

Tab 5 : Rapport des entrepreneurs aux institutions publiques de soutien à l'investissement

Questions	Fréquence (%)	
	Boghni	SET
<i>Avez-vous déjà sollicité un organisme public de soutien à l'investissement ?</i>		
- Oui	45,45	22,22
- Non	54,54	77,78
<i>Si oui, lequel ?</i>		
- ANSEJ	09,09	16,67
- CNAC	09,09	05,55
- ANDI	27,27	-
<i>En étiez-vous satisfait du service fournis ?</i>		
- Oui	00,00	00,00
- Non	36,36	16,67
- Moyennement	09,09	05,55
<i>Comment jugez-vous la prévisibilité des lois et réglementations régissant l'activité d'investissement en Algérie ?</i>		
- Prévisible	-	-
- Difficilement prévisible	09,09	-
- Imprévisible	54,54	94,44
- Totalemment Imprévisible	36,36	05,56

Source : enquête auprès des entrepreneurs des deux AEL.