

Deuxième Colloque international

Mondialisation, Institutions et Systèmes Productifs aux Pays du Maghreb

**Systemes Productifs Locaux (SPL) et
Développement Local: Transfert de Technologie
et Rôle des Institutions
(Version Préliminaire)**

Par

Houda Belkhiria Layali
PS2D, FSEGTunis
Houdabl@yahoo.fr

&

Mariem El Khal Letaïef
PS2D, FSEGTunis
myriamekl@yahoo.com

22-23 Juin 2006

Sommaire

Introduction

PARTIE I- Le Cadre Théorique Des Districts Industriels

I- Les districts: concept et caractéristiques

- 1-le concept de district industriel
- 2- les différentes formes de district
- 3-Les relations interentreprises dans le district industriel

II- La Capacité D'absorption Dans un District

- 1- L'acquisition, la diffusion et la génération de nouvelles connaissances dans un district: différentes approches conceptuelles
- 2- Les dynamiques d'absorption et d'accumulation des connaissances dans les Pays En Développement
- 3- La capacité d'absorption d'un district : Une structure d'interprétation (Giuliani, 2002)

III- Conditions de Réussite d'un District

PARTIE II - Le Cas Maghrébin (Maroc et Tunisie)

I- La répartition territoriale et sectorielle des PME

- 1- La concentration géographique et sectorielle en Tunisie
- 2- La concentration géographique et sectorielle au Maroc

II- La politique de regroupement des PME

- 1- Politique de regroupement des PME en Tunisie
- 2- La nouvelle stratégie pour la promotion des PME au Maroc : vers une politique de regroupement

III- Le contexte Macro-économique comme un préalable pour la réussite d'un SPL

- 1- Le cadre économique global et climat des affaires en Tunisie
- 2- Le cadre économique global et le climat des affaires au Maroc

IV- Le rôle des institutions dans le développement local et le transfert de technologie dans le cadre du Programme de Mise à Niveau

- 1- Cas de la Tunisie
- 2- Cas du Maroc

Introduction Générale

Dans une économie en voie de libéralisation et de mondialisation, les entreprises et les pays doivent innover et faire preuve de flexibilité pour pouvoir s'adapter à l'évolution constante des marchés. Dans toutes les branches d'activité, la production exige aujourd'hui des connaissances de plus en plus nombreuses et poussées : conception des produits, procédés de fabrication, contrôle de la qualité, nouvelles formes de gestion, organisation des tâches, etc. Les entreprises se battent non seulement sur le terrain des prix, mais encore sur celui de l'innovation. Pour ne pas se laisser distancer, elles doivent perfectionner sans cesse leurs produits, leurs techniques et leurs modes d'organisation. où les entreprises personnalisées et de taille relativement réduite, intégrées le plus souvent dans un réseau mondial de production et de distribution, ont pris la relève sur les firmes géantes et fortement hiérarchisées

Le contexte économique de la fin du vingtième siècle milite en faveur d'une telle organisation d'un tissu industriel. En effet, le niveau atteint par les technologies de l'information et de la commande a permis de minimiser les coûts, en réduisant l'échelle de production. Par ailleurs, l'orientation de l'industrie mondiale vers des unités de production plus réduites ne signifie pas que ces unités ne fassent pas partie d'un grand ensemble.

Cet ensemble étant constitué d'un réseau d'entreprises spécialisées, à la fois autonomes et en interaction (district industriel). Chaque entreprise dotée d'un avantage compétitif dans la fabrication d'un composant particulier du produit fini, considérée individuellement, ne peut assurer sa survie, alors qu'une fois intégrée dans le réseau, elle acquiert une dimension mondiale de par l'étendu de son marché.

La constitution de tels réseaux de développement endogène suppose l'interdépendance des stratégies d'industrialisation des différents pays et suscite une réflexion commune aux problèmes économiques à l'échelle mondiale. Chaque pays acteur du nouvel ordre économique international, quelque soit son niveau de développement, est donc concerné par les problèmes de la compétitivité, de la spécialisation et de la découverte de nouvelles niches de production. Toute fois la façon de résoudre ce problème dépend de la nature du changement technologique adopté par les firmes de ce pays et de la position de ces dernières par rapport au cycle de vie des produits. En fait, un produit naît, grandit, vieillit et meurt

comme tout être vivant, à cette différence importante près qu'il peut naître ailleurs.

Aux pays de la triade (Amérique du nord, Europe et Japon), revient la primauté de l'innovation, leur stratégie industrielle tend à conforter leur rang d'initiateur de nouveaux produits et procédés de fabrication. Les pays nouvellement industrialisés (Sud Est Asiatique et Amérique Latine) ont accumulé du savoir et du savoir-faire leur permettant, une fois que le produit est en fin de cycle, de prendre la relève à travers l'imitation. Les pays en transition sont, quant à eux, encore au stade du transfert de la technologie et de son accommodation par rapport à leurs dotations intrinsèques.

Il appartient donc à cette dernière catégorie de pays de saisir les opportunités de la nouvelle révolution technologique et du changement de la conjoncture internationale. Pour que le transfert de la technologie aboutisse à une réussite du processus de transition, il faudrait d'une part qu'il soit accompagné d'un transfert de connaissance et de savoir faire, et d'autre part que le pays hôte soit doté des préalables lui permettant de réduire l'écart technologique avec les pays avancés.

Ces préalables sont de nature à préparer le pays à accueillir la technologie dans un système d'innovation ouvert, dans le sens que ses composantes (entreprises, institutions, universités, etc.) soient étroitement connectées et aient des capacités d'apprentissage inépuisables. Celui-ci a un rôle clef dans l'accumulation du capital humain à travers l'efficience du système éducatif et la performance de la formation professionnelle. En fait la pérennité de la richesse d'un pays est mesurée par la qualité de son capital humain puisque, dorénavant il sera amené à jouer le rôle d'élément intégrateur de l'économie mondiale.

Dans une logique de transition, le transfert de technologie doit être considéré comme un moyen d'accumulation de connaissance et de savoir-faire permettant, dans un premier temps, après un certain recul, d'imiter ce qui est créé dans les pays avancés, puis dans un second temps et pour certaines niches de production d'être innovateur et donc précurseur de nouveaux produits et procédés de fabrication. Par conséquent, la transition est tributaire de la maîtrise technologique, sans laquelle un pays aura stocké des machines et non des connaissances et du savoir faire.

Partant de l'hypothèse que le transfert de connaissance est la stratégie utilisée par les pays en transition pour consolider leur tissu industriel et réduire par conséquent l'écart qui les séparent des pays industrialisés, la première partie s'intéresse au district industriel (systèmes productifs locaux), considéré comme un tissu économique et social en interaction, un système de chaîne de valeur (économique, social et culturel) en interaction. Comment un tissu industriel local peut-il absorber les transferts technologiques venus de l'étranger?

La deuxième partie expose les différents préalables pour que ce transfert aboutisse aux objectifs escomptés et pour réussir le système de regroupement des PME, à savoir le contexte Macro-économique et le rôle des institutions.

PARTIE I- Le Cadre Théorique Des Districts Industriels

La théorie des systèmes productifs locaux s'est d'abord construite à partir du modèle du district industriel. Celui-ci surtout selon la définition des économistes industriels, lie les aspects économiques qui se produisent à l'intérieur d'un secteur avec l'appartenance à une communauté locale marquée par un système de valeurs et de pensées relativement homogènes.

Ce concept a été développé dans les années 70 et 80 par les néo-marshalliens italiens¹ à partir de la théorisation d'un certain nombre d'expériences concrètes, notamment dans la «troisième Italie ». Ceci explique sa définition au départ assez restrictive de concentration géographique de petites entreprises (PME) opérant dans le même secteur ou dans des secteurs proches, cette définition lie les aspects économiques qui se produisent à l'intérieur d'un secteur avec l'appartenance à une communauté locale marquée par un système de valeurs et de pensées relativement homogènes. Cette structure particulière est liée à la problématique des réseaux car elle est fondée sur des rapports interentreprises combinant la concurrence et la coopération (Schmitz, H, 1995, 1997).

Grâce aux contributions d'autres auteurs, qui ont su l'affiner du point de vue théorique, le concept de district industriel a donc franchi la frontière de la recherche sociologique voire géographique et voit de nombreuses applications dans les domaines de l'économie industrielle, du travail, du développement, dans les études en gestion d'entreprise et désormais en matière de politique économique.

Il a par la suite été pensé comme une alternative au modèle fordiste fondé sur la grande entreprise, notamment par les tenants de la "spécialisation flexible " (Piore et Sabel, 1984).

Par ailleurs des auteurs comme Schmitz (1995) ou Nadvi et Schmitz (1996), raisonnant en particulier sur des pays en développement, en sont venus à une définition plus générale des systèmes productifs locaux comme " clusters " d'entreprises: le critère essentiel de la

¹ Le district « marshallien », dans lequel des entreprises proches géographiquement entretiennent des relations extrêmement distendues (solicitation au cas par cas) sans coordination inter-firme significative (faiblesse des infrastructures, absence de services communs, etc.) ; le district « italien », dans lequel les entreprises entretiennent à la fois des rapports de concurrence et de coopération (portant essentiellement sur des initiatives permettant de soutenir la filière) ;

concentration sectorielle et géographique de l'activité industrielle subsiste, mais des aspects comme l'existence d'une coopération inter-firme peuvent ou non être vérifiées selon les terrains.

Donc le concept de district demande l'application de certaines « précautions » sur le plan de sa définition.

Enfin, Les districts industriels surtout selon la définition des économistes industriels, lient les aspects économiques qui se produisent à l'intérieur d'un secteur avec l'appartenance à une communauté locale marquée par un système de valeurs et de pensées relativement homogènes. Selon Becattini (1989) qui définit le district industriel comme une « entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprise dans un espace géographique et historique donné », les économistes ont réalisé un nombre important de contributions (Brusco,1982, 1989 ; Sabell,1982 ; Piore et Sabell,1984 ; Sabell et Zeitlin,1985) sur les districts industriels. Ces travaux posent la question de l'importance du territoire en tant que facteur d'avantage concurrentiel².

Grâce aux contributions d'autres auteurs, qui ont su l'affiner de point de vue théorique, le concept de district industriel a donc franchi la frontière de la recherche sociologique voir géographique et voit de nombreuses applications dans les domaines de l'économie industrielle, du travail, du développement, dans les études en gestion d'entreprise et désormais en matière de politique économique.

I- Les districts: Concept et caractéristiques

1-le concept de district industriel

L'expérience de l'Europe ou d'Amérique du sud montre que le développement local peut être réalisé par la promotion des PME à travers des « districts industriels » ou des « zones industrielles aménagées », des « réseaux territoriaux » ou « des systèmes productifs locaux ». L'examen des travaux réalisés sur ces différents types de regroupement suggère leur classement dans une catégorie unique appelée « district » qui sera utilisé dans nos développements ultérieurs.

² Sur ce sujet on retrouve surtout le nombreux travaux sur les PME Italiens concentrées dans des zones géographiques bien identifiées (voir par exemple Becattini, 1987; Brusco,1989, Pyke et al,1990). Plus récemment, à partir de la question de la variabilité sectorielle, Porter(1990) a développé le concept « d'avantage concurrentiel » qui explique pourquoi la même solution technologique et/ou organisationnelle produit des résultats assez différents.

Le district peut être défini comme « Un ensemble d'entreprise connectées les unes aux autres, dans une aire déterminée » (Beccatini,1987). Le regroupement (avec toute les relations entre les entreprises) et la localisation sont les caractéristiques mises en relief dans cette définition.

Le district est aussi défini comme « un système productif géographiquement localisé, caractérisé par un grand nombre de firmes qui sont impliquées aux différents stades de production d'un produit homogène de manière diverses »(Pyke, Sengenberger, 1990). Alfred Marshall (selon Zeitlin, (1990)) estime que des économies externes peuvent être obtenues par la concentration d'un grand nombre de petites firmes oeuvrant dans le même secteur industriel.

Pour résumer on peut dire que les éléments essentiels qui définissent un district industriel ou un système productif local sont :

- Un territoire délimité et relativement restreint ;
- Une densité élevée d'entreprises qui permet au district de faire vivre directement une grande partie de la population du territoire. Une des caractéristiques de ces zones est la diversité de taille des entreprises industrielles. Elles n'excèdent, cependant, jamais la taille d'une entreprise moyenne.
- Une mono-activité appelée « filière » dans une industrie « traditionnelle » (textile, agroalimentaire...). Elle permet au district de réaliser un chiffre d'affaires important et d'obtenir des parts de marchés significatives sur le marché national, voire sur le marché mondial ;
- L'éclatement de la chaîne de la valeur en activités indépendantes, très spécialisées (Lorenz, 1992) et complémentaires ;
- La maîtrise d'un savoir- faire industriel très ancré dans la région d'origine (Balcet, 1995), avec des technologies très avancées ;
- Le support d'organismes et d'institutions locales et nationales qui jouent le rôle d'accompagnateur et de facilitateur (organismes de formation, de recherche et de financement) (Amin, 1994) ;
- La présence en amont et en aval de la filière d'une multitude d'entreprises de services (fournisseurs de machines et de matières premières, banques locales de développement, transporteurs, designers, services exports...) permettant aux entreprises de districts de bien maîtriser leur approvisionnement et d'assurer leur développement (écoulement des produits, démarchage..).

Au-delà de ces caractéristiques, le district est surtout « une alchimie » particulière qui s'est opérée depuis des décennies voire des siècles entre les savoir-faire locaux et les populations autour d'une tradition historique parfois millénaire.

2- les différentes formes de district

Le réseau se caractérise par des relations basées sur la réciprocité, l'intérêt mutuel, la réputation et la complémentarité (Powel, 1990), délaissant les contrats, les procédures légales, la supervision et les prix.

Le district industriel est une forme particulière de réseau d'entreprises. Il est, également, désigné sous le terme de réseau « géographique ».

Cependant, cette forme de réseau d'entreprises ne saurait être appréhendée comme un objet d'étude uniforme. Perry (1999) distingue, ainsi, quatre types de district :

- 1) le district « marshallien », dans lequel des entreprises proches géographiquement entretiennent des relations extrêmement distendues (sollicitation au cas par cas) sans coordination inter-firme significative (faiblesse des infrastructures, absence de services communs, etc.) ;
- 2) le district « italien », dans lequel les entreprises entretiennent à la fois des rapports de concurrence et de coopération (portant essentiellement sur des initiatives permettant de soutenir la filière) ;
- 3) le district « venture capitalists », dans lequel deux familles d'acteurs coexistent : un réseau de producteurs de type « marshallien » et un réseau d'investisseurs qui nouent des liens forts avec les industriels et fournissent à ces entreprises des conseils, un encadrement méthodologique et managérial et mettent à leur disposition un portefeuille de clients et de fournisseurs ;
- 4) le district « hub and gove », dans lequel une ou plusieurs grandes entreprises sont présentes et exercent un pouvoir important sur les autres entreprises du district qui travaillent quasi exclusivement pour elle(s) (Cas Benetton).

3-Les relations interentreprises dans le district industriel

Depuis la fin des années 70, les relations de coopération entre firmes se sont multipliées et diversifiées et le thème des relations interentreprises est devenu un thème fondamental soit dans le débat sur la théorie de l'entreprise soit pour la définition des modèles de comportement des entreprises. En effet, la coopération (relation interentreprises) est une

réponse à l'évolution technologique, et dans ce nouveau contexte, le marché peut être défini sous une forme complexe et dynamique qui établit un jeu de relation entre acteurs.

Même parmi les entreprises indépendantes, les relations classiques (client fournisseur) sont souvent insuffisantes pour répondre aux changements intervenus dans les normes de production et de concurrence. Les nouvelles contraintes du marché requièrent une collaboration de plus en plus étroite.

A cet égard et sur la vague du succès des districts industriels des régions du nord-est et du sud centre nord de l'Italie, le modèle des districts industriels est devenu un véritable modèle organisationnel. Il s'agit ici d'approfondir la réflexion sur les relations qui se développent à l'intérieur d'un district et quels effets ont-ils sur le système productif ?

Aujourd'hui et surtout pour les PME, les politiques de développement technologique, toutes aussi essentielles sur le plan stratégique doivent être élaborées en interaction avec l'environnement. À l'insuffisance des ressources humaines et financières, s'ajoutent d'autres facteurs, qui ne permettent plus d'envisager des politiques d'innovation totalement endogènes. L'augmentation de la complexité, les ruptures technologiques, le caractère de plus en plus transversal des technologies nécessite des recherches toujours plus de compétences en dehors de l'entreprise³.

La conceptualisation des relations interentreprises suppose le recours à une théorie de l'entreprise, diverses théories cherchent à expliquer cette tendance de partenariat:

- L'approche de la proximité (M.Bell et al. 1993), J.P.Gilly et Torre (2000),
- L'approche en terme de compétence (G.Richardson(1972, D.Teece et al(1994) qui définit l'entreprise par l'ensemble des compétences (savoir, savoir faire et expérience) qu'elle accumule au fur et à mesure de son activité, en vertu de différents mécanismes d'apprentissage et d'activité quasi-routinières d'innovation⁴.

³ Hubert Drouvot, « Le rôle des réseaux dans le développement technique des PME », Avril 2001.

⁴ selon R.Nelson&S.Winter(1982), la notion de routine fait référence à un modèle d'activité répétitif qui permet de gérer la complexité et l'incertitude économique) .

-La théorie de l'approche comportementale où la confiance et les relations interpersonnelles sont déterminantes.

- Les théories de contrats qui justifient ces ententes par la nécessité de minimiser les risques des comportements opportunistes.

-La théorie relationnelle, pour laquelle les entreprises cherchent à éviter l'affrontement concurrentiel pour se défendre et préserver leur sécurité.

Les relations interentreprises dépassent donc les simples rapports entre client et fournisseur, c'est-à-dire les achats ou les ventes de services ou produit. En effet, on peut ajouter à ces derniers d'autres fonctions qui structurent l'activité de l'entreprise et qui peuvent donner lieu à des relations de coopération, ces fonctions sont :

- la production,
- l'approvisionnement
- la commercialisation
- les services auxiliaires
- la R&D et l'innovation

II- La capacité d'absorption dans un district

L'idée selon laquelle les firmes localisées bénéficient des économies externes (ou d'agglomération) revient à Alfred Marshall (1920) qui considère la rotation de la main d'œuvre qualifiée et les externalités de connaissances comme des éléments clés pour l'avantage compétitif des agglomérations industrielles. Depuis, différents travaux se sont intéressés aux facteurs statiques et dynamiques qui influencent la compétitivité d'industries géographiquement localisées et organisées en districts industriels ou « clusters »⁵.

Depuis le début des années quatre-vingts dix, la recherche académique s'est concentrée sur le risque d'« isolation » technologique que peuvent affronter les districts (Camagni, 1991). Ceci a soulevé, pour les entreprises du district, le problème d'établissement de liens avec les agents externes afin d'intégrer un réseau international (Camagni, 1991 ; Freeman, 1991 ; Rullani, 1994 ; entre autres). En conséquence, les chercheurs se sont mis d'accord sur le besoin

⁵ E. Giuliani (2002) utilise les termes « clusters », « Systèmes de production locaux » ou « districts » d'une manière interchangeable pour désigner des agglomérations d'entreprises dans une aire géographique déterminée (dimension géographique) où ces dernières ainsi que des institutions publiques sont inter-liées par les flux de connaissances et de production (dimension économique).

d'étudier non selon des perspectives internes (le cas d'enquête antérieures) mais en considérant une approche cognitive qui relie les flux de connaissance locales et externes (ou internationales) (Gottardi, 2000 ; Belussi, Pilotti, 2001).

1- L'acquisition, la diffusion et la génération de nouvelles connaissances dans un district : différentes approches conceptuelles

Selon Marshall (1920), il est clair que le fait d'être historiquement localisé dans une aire industrielle spécifique est bénéfique pour les entreprises qui profiteront de la disponibilité d'une force de travail qualifiée et de nouvelles idées libres et accessibles aux agents économiques locaux. Les nouvelles idées et les améliorations techniques sont facilement transférables à l'ensemble de ces agents qui sont amenés à accroître et à mettre en valeur le stock de connaissances existant et, donc, générer, progressivement, de nouvelles connaissances. Le concept de connaissances est ici beaucoup plus qu'un bien public dont la diffusion est causée par les externalités technologiques.

Récemment, l'approche marshallienne est sujette à une reconsidération. Au moins trois perspectives sont proposées : La première est définie comme « l'apprentissage collectif et les externalités » -SLC- (Giuliani, 2002), la deuxième est appelée l'approche néo-Shumpeterienne I et la dernière néo-Shumpeterienne II qui est un développement plus poussé de la deuxième.

Selon la perspective SLC :

- Le district est défini comme un « laboratoire cognitif » (Bellandi, 1989, Becattini, 1990) qui, par opposition aux laboratoires de R&D des entreprises, est capable, d'une certaine manière, de générer des innovations sur une base endogène, grâce aux externalités localisées de connaissances.

- Des mécanismes de diffusion des connaissances sont à la base des changements majeurs de la technologie et des connaissances à travers les contacts informels (Camagni, 1991), la rotation de la main d'œuvre qualifiée, les effets de démonstration,...etc. qui sont soutenus, en autres, par la confiance et la proximité géographique.

- Les connaissances sont conçu comme un bien « du club » : elles sont librement accessibles aux agents économiques situés dans un district mais pas à ceux externes (Capello, 1999). Le

district industriel est perçu comme une institution close qui encourage les transferts de connaissances tacites et informels.

- les régions qui sont caractérisées par un niveau plus élevé d'« infrastructure de connaissances » (tels les laboratoires de recherche publiques et privés et les universités) produisent des outputs plus innovants grâce aux externalités des connaissances (Audretsch, 1998 et Feldman, 1999).

La seconde perspective, appelée perspective néo-Shumpeterienne I, envisage l'entreprise comme un lieu d'accumulation de capacité technologique et conçoit le processus de génération de nouvelles connaissances comme un résultat de la combinaison de pièces complémentaires de connaissances et/ou d'interaction entre les connaissances locales codifiées (connaissances objectives : principes scientifiques et les lois) et celles externes tacites (connaissances hautement spécifiques et contextuelles accumulées à l'intérieur d'une entreprise) (Polanyi (1967)).

Selon Lundvall et Johnson (2001), contrairement aux théories néoclassiques standards, les connaissances ne sont pas facilement transférées (ou transmises), elles ne sont pas libres et disponibles pour tous les agents économiques, donc, elles ne sont pas considérées comme un bien publique. En plus, celles-ci sont considérées comme un atout stratégique qui engendre un avantage compétitif soit au niveau de l'entreprise soit au niveau de la région (local), ou bien une ressource clé dans un système de concurrence global (Archibugi et Lundvall, 2001).

Dans cette perspective, on insiste sur le rôle de l'entreprise comme un engin de changement technologique. L'accumulation de connaissances productives par l'entreprise dans un contexte géographique spécifique est le fondement des modèles d'évolution des systèmes industriels locaux. C'est à travers l'interaction des qualifications locales tacites déjà existantes et des flux de connaissances codifiées externes complémentaires qu'une nouvelle génération de connaissances apparaît.

En dernier lieu, la perspective néo-Shumpeterienne II se réfère aux dernières contributions de Cowan et Foray (1997) et de Cowan, David et Foray (2000). Les auteurs approuvent le fait que chaque entreprise a besoin des connaissances tacites locales pour utiliser et absorber les connaissances codifiées externes. Cependant, la frontière entre les deux variera selon l'industrie et les incitations à la codification. Cette approche émet quelques doutes quant à l'efficacité des mécanismes typiques de diffusion des connaissances (par exemple les contacts

informels, la mobilité de la main d'œuvre qualifiée et la proximité géographique) pour la propagation des connaissances de valeur.

Bien que ce dernier aperçu n'abandonne pas l'approche néo-Shumpeterienne précédente, il soulève quelques questions au moins au sujet de l'utilisation des conversations informelles et de la rotation de la main d'œuvre comme proxy (une approximation) de la diffusion des connaissances dans un district. En outre, Il émet des doutes quant aux hypothèses que tels mécanismes mènent, en dernier lieu, au changement technique (Giuliani, 2002).

2- Les dynamiques d'absorption et d'accumulation des connaissances dans les Pays En Développement

Pour analyser les districts industriels dans les Pays En Développement (PED), une approche commune a été suivie basée sur le concept d'« efficacité collective ». Ce concept a été introduit, la première fois, par Schmitz (en 1982, 1985 et plus récemment en 1999) comme étant un « avantage compétitif tiré des économies locales externes et des actions jointes ». Dans cette approche, la concentration sectorielle et géographique (district) ne fournit pas nécessairement un effet bénéfique à moins qu'un processus actif de coopération inter-firmes et une concurrence constructive sont « établies », surtout dans les situations critiques.

En fait, les entreprises locales semblent acquérir les connaissances de différentes sources externes au district (foires, fournisseurs, clients, conseillers internationaux,...) et participer à temps à la diffusion locale de l'information et des connaissances via l'appui des institutions publiques locales. Des contributions plus récentes ont mis l'accent sur le rôle des sources externes de connaissances dans la « modernisation » des flux de connaissances locaux (Humphrey et Schmitz, 2001).

Les externalités et l'« information libre » sont souvent citées comme les principaux facteurs explicatifs du transfert de connaissances et éventuellement comme une incitation à l'innovation dans un district. En outre, les centres de services réels peuvent accélérer la diffusion du savoir-faire entre les producteurs locaux (Brusco, 1992).

Récemment, différentes études théoriques et empiriques⁶ insistent sur le rôle des acheteurs étrangers (globalement parlant) comme principaux transmetteurs des flux de connaissances vers le district. Ces derniers exercent une forme quasi-hiérarchique de gouvernance sur les entreprises locales en vue de la revalorisation et l'amélioration du processus de production et du produit.

Schmitz et Humphrey (2000), entre autres, reconnaissent que les acheteurs étrangers tiendraient beaucoup à transmettre une « quantité » limitée de connaissances qui permet aux entreprises locales de produire selon des standards internationaux et cela au début de la phase de développement.

Une manière pour analyser les districts dans les PED consiste en l'application de l'approche du « Système National d'Innovation »⁷ au contexte local (d'où l'appellation : « Système Local d'Innovation »). En fait, l'innovation comme l'apprentissage ne sont pas limités à l'effort de R&D mais il s'agit de l'apprentissage par l'usage, par l'action, par l'interaction (Lundvall, 1998). Les interactions entre les agents dans un processus d'innovation sont primordiales dans ce genre d'études, et, par conséquent, cela renforce l'idée selon laquelle les entreprises du district qui jouissent des différents liens pourraient facilement interagir et produire des changements.

Différentes études ont tenté d'appliquer cette approche aux PED⁸ et aux systèmes de production locaux. Celles-ci tracent les grandes lignes des Systèmes d'Innovation locaux en identifiant les acteurs institutionnels et privés (les instituts de recherche, les universités, les institutions financières,...) qui participent dans le processus d'apprentissage et de changement technique des entreprises. En fait, on est incertain quant aux conséquences de cette approche en ce qui concerne la compréhension des flux de connaissances et leur génération (Lundvall et les autres, 2002). Ce qui est à noter c'est que cette dernière approche relève de la perspective néo-Shumpeterienne I vu qu'elle met l'accent sur les liens entre les firmes et les institutions en supposant, indirectement, que l'innovation requiert l'interaction et la combinaison de connaissances complémentaires.

⁶ Entre autres celles de Gereffi, 2001 ; Humphrey et Schmitz, 2001 ; Rabellotti, 2001.

⁷ Lundvall, 1992 et Nelson, 1993.

⁸ Cassiolato et Lastres (1999, 2000 et 2001)

3- La capacité d'absorption d'un district : Une structure d'interprétation (Giuliani, 2002)

Récemment, les chocs externes comme la libéralisation, la pression des normes environnementales et de qualité et les bouleversements macroéconomiques ont produit des effets opposés ou mitigés dans un district des PED. En effet, les agents économiques deviennent de plus en plus hétérogènes : Une accentuation du comportement de coopération ou dissolution d'un réseau (isolation des entreprises) ou bien les deux résultats sont observés dans un même district.

Dans ce contexte, Giuliani (2002) émet deux hypothèses :

- En premier lieu, elle suppose que les acteurs, opérants dans un district, sont hétérogènes du point de vue taille, activité, capacités et connaissances accumulées. Il faut tenir compte du fait que le processus de la capacité d'accumulation est spécifique à chaque entreprise, donc diffère d'une à l'autre malgré qu'elles opèrent dans le même macro-environnement (Figueiredo, 2002).

- En deuxième lieu, selon le même auteur, il est possible d'assumer que certains acteurs clés influencent les dynamiques d'un district et cela pour différentes raisons : l'une d'entre elles est le degré auquel ces acteurs se sont exposés aux sources des informations techniques externes ainsi que leur aptitude à les traduire dans des termes qu'un technologue moyen peut utiliser (Allen, 1977). *Ces derniers canalisent (orientent) les connaissances externes vers le district et contribuent à leur diffusion.* Ce sont soit des agents privés ou institutionnels qui remplissent cette fonction dans un district et ils sont appelés les « gardiens des connaissances » ou les « gardiens de la technologie » (TGs). Ces derniers sont dits *réceptifs* aux connaissances externes et ils s'engagent à chercher des informations intéressantes et utiles.

Maintenant, pour introduire le concept de « capacité d'absorption d'un district » (CAC), Giuliani (2002) se réfère à la définition générale de Cohen et Levinthal (1989, 1990) et l'adapte à un niveau régional⁹. Donc, la CAC est la « capacité d'un district à identifier, assimiler et exploiter les connaissances provenant de sources externes au district ». Elle dépend beaucoup des capacités d'absorption de chaque acteur (entreprises et institutions) et

⁹ Celui d'un district.

des interactions entre eux. En particulier, les dynamiques d'acquisition et de diffusion des connaissances dépendront des agents qui ont un degré élevé de capacité d'absorption et qui travaillent comme « *récepteurs* » des changements techniques externes et, dans une certaine mesure, des « *décodeurs* » qui diffusent ces derniers vers d'autres firmes. Ils sont appelés les « non gardiens de la technologie » (NTGs).

La littérature empirique offre certains exemples dont le cas du district industriel du textile (tricot de laine) en Ludhiāna (Inde) (Tewari, 1999) où, à la suite de l'effondrement de l'Union Soviétique (le plus important « acheteur institutionnel » du district) et la libéralisation des marchés au début des années quatre-vingts dix, deux comportements extrêmes des entreprises ont été observés. En fait, les entreprises qui ont surmonté la crise ont été celles qui ont un degré d'ouverture plus élevé et ont commencé le recrutement de nouveaux modélistes ou ont engagé des designers venus d'Italie ou de France au début de chaque saison. Certains d'entre eux opéraient avec des marchés hauts de gamme et ont accumulé des capacités considérables de design même pré-crise. Au même moment, le rôle de ces entreprises était de contribuer à la diffusion de telles capacités acquises ou des connaissances via des liens horizontaux (l'imitation) et des liens verticaux aux NTGs. D'où, on peut affirmer que celles-ci opéraient en tant que des gardiens privés de la technologie dans le district. A travers l'exploitation de connaissances distinctives par les TGs (les capacités de modélisation) combinée avec les connaissances tacites locales des NTGs (par exemples, les usines de filature) le district a connu un succès relatif.

Ici, les TGs institutionnels ne jouent aucun rôle (aucune preuve empirique). Avec l'accentuation de la concurrence internationale (à cause de la libéralisation des marchés), on peut supposer que les entreprises locales bénéficieraient de l'intervention d'une institution publique qui pourrait, entre autres, négocier des contrats au profit des entreprises locales pour assistance technique ou transfert de savoir-faire. Les petites et moyennes entreprises pourraient participer, ainsi, dans le processus de développement de nouveaux procédés et/ou produits.

Le concept de « capacité d'absorption d'un district » n'est pas statique mais change avec le temps et dépend surtout des capacités d'absorption des firmes opérant dans un district ou par les opérations des institutions de relais. Giuliani (2002) a établi une classification qui distingue (théoriquement) cinq degrés de « capacité d'absorption d'un district » : élémentaire, inférieur à la moyenne, intermédiaire, supérieur à la moyenne et avancé.

Le passage du niveau élémentaire à celui avancé soulève différentes remarques:

- 1- Les TGs interagissent d'une façon plus prononcée avec les sources externes au fur et à mesure que le niveau augmente. D'agents « asymétriques », ces premiers deviennent des agents « symétriques », c'est-à-dire, d'une acquisition *passive* des connaissances (un afflux) à un échange mutuel (entrées et sorties) ce qui entraîne un effort pour la génération de connaissances créatives de la part des firmes bénéficiaires,
- 2- Les gardiens de la technologie interagissent de plus en plus avec les firmes internes (NTGs). Deux conséquences : Les flux de connaissances se développent dans le district pour diffuser les informations externes. Puis, les externalités de connaissances (exp.: les effets de démonstration, la rotation de la main d'œuvre) constituent de plus en plus une base pour le développement des connaissances locales. Ici, on peut dire que les flux intra district passe de limités à modérés à intenses.
- 3- L'effort créatif (qui se prononce d'une façon croissante) pour produire de nouvelles connaissances et l'innovation n'est plus seulement l'apanage des TGs. Les NTGs participent de plus en plus à cette génération et cela dans un réseau « internationalisé ». En un mot, la technologie et les connaissances ne sont plus seulement *absorbées* (via l'adaptation ou l'imitation) mais aussi *générées*. L'activité d'innovation est poursuivie d'une manière « collective ». D'où, le terme : « création collective de nouvelles connaissances ».

En général, dans les PED, on note deux faits importants :

- ∅ La plupart des districts sont caractérisés par une capacité d'absorption élémentaire, inférieure à la moyenne voir intermédiaire. Ceci révèle que, dans les meilleurs des cas, ces premiers absorbent les connaissances externes plus à travers l'imitation (transfert de technologie, reproduction des designs étrangers...) que pour un but de créativité (exception faite pour quelques districts).
- ∅ En plus, une interprétation de la littérature suggère que les districts à faible CAC réalisent aussi une performance « médiocre ». Plusieurs cas, qui montrent un degré intermédiaire de capacité d'absorption, tentent de réaliser (ou faire un pas vers) un gain de compétitivité, malgré les défis qu'ils ont à affronter à cause des conditions macroéconomiques changeantes. Cette dernière remarque affirme le lien de causalité

qui existe entre la capacité d'absorption d'un district et sa performance. Ceci constitue un support pour les futures recherches¹⁰.

III- Conditions de Réussite d'un District :

Selon Rousseau (2004)¹¹, les avantages des districts industriels semblent provenir de cinq facteurs de réussite principaux :

- Tout d'abord, la coexistence d'entreprises anciennes parvenues à maturité et de nouvelles entreprises innovantes permet au district d'articuler le dualisme continuité / innovation. Cette dynamique de création par essaimage permet le renouvellement continu du district et explique en partie sa capacité à « absorber » les innovations technologiques, les nouvelles entreprises se positionnant souvent sur ces nouvelles techniques.
- Le deuxième avantage concurrentiel s'inscrit tout d'abord, dans une division sociale du travail qui s'accompagne de la constitution de nombreuses entreprises sous-traitantes, sans liens de pouvoir et d'autorité trop affirmés et d'autre part, dans une complémentarité des métiers. Pour une usine de production, il existe en amont et en aval une multitude d'entreprises de services (industrie, artisanat, commerces divers) permettant à l'industriel, entrepreneur central, d'assurer son développement et d'être performant.
- Le troisième facteur de réussite réside dans la présence de rapports simultanés de compétition (émulation) et de coopération entre des firmes interdépendantes (Balcet, 1995). En effet, les entreprises se vouent une concurrence effrénée sur les mêmes phases du processus production tout en instaurant une collaboration inter organisationnelle réelle avec les autres firmes, dans une logique de complémentarité.
- Autre facteur important : la diffusion de l'innovation rapide grâce à la concentration géographique des relations de travail fondées sur la coopération, la confiance et des flux de personnels entre entreprises. De façon générale, le district dispose d'un réseau d'informations extrêmement efficaces (existence

¹⁰ Giuliani (2002).

¹¹ Michel Rousseau, « Mutation des tissus économiques », Réorganisation de l'action économique, Mai 2004, Conseil général des ponts et chaussées, rapport n° 2003-0287-01,

d'un marché de l'échange continu et informel d'informations et de connaissances techniques) qui favorise les capacités diffuses d'imitation, d'adaptation, d'amélioration des technologies (Salais, R. et Storper, 1993) et permet au district d'avoir une avance technique permanente. De fait, dans le district, les secrets de fabrication ne résistent jamais très longtemps. En effet, les ingénieurs et les cadres sont soumis à des surenchères et des débauchages permanents.

- Une cohésion sociale intense permet la perpétuation du district, la solidarité provenant principalement d'un système de valeurs partagées, de réseaux familiaux et de contacts personnels incluant l'engagement dans les communautés locales. Ces éléments favorisent aussi l'émergence de nouvelles entreprises, qui apparaissent comme le fruit de relations de confiance.
- Les perspectives macroéconomiques et l'atmosphère entrepreneuriale ou « atmosphère industrielle » selon A. Marshall. Elles sont considérées comme des facteurs de réussite si elles procurent aux entrepreneurs sécurité, confiance et goût d'entreprendre comme nulle ailleurs.

D'une manière générale, le succès des PME ne dépend pas seulement des bonnes performances de l'entreprise ou de l'éducation et de la formation des entrepreneurs. Ce secteur ne fonctionne pas en vase clos : l'environnement macro-économique, le cadre d'affaires ont un impact significatif sur leurs performances. Leurs perspectives, comme en témoignent les enquêtes égyptiennes et turques, ont été extrêmement affectées par la récession que les deux pays ont subie.

Ainsi, tant la performance de la firme que l'environnement macro-économique dans lequel elle évolue constituent les facteurs principaux de succès ou d'échec.

A côté d'un environnement d'affaires incitatif, une étude de FEMISE (2005) identifie d'autres déterminants pour le succès des entreprises à savoir : le niveau d'éducation des entrepreneurs, La formation professionnelle ou technique formelle acquise par ces derniers, l'accès aux ressources financières et la disponibilité d'infrastructures adéquates ainsi que l'accès à du matériel et à la technologie avancée ce qui augmenterait la productivité et améliorerait la durabilité de croissance.

PARTIE II - Le cas Maghrébin (Maroc et Tunisie)

I- La répartition territoriale et sectorielle des PME

1- La concentration géographique et sectorielle en Tunisie

La Tunisie est administrativement divisée en 24 gouvernorats. La distribution de l'activité industrielle démontre une concentration élevée dans les régions de Tunis, Sfax, Nabeul, Gabès et l'axe Sousse-Monastir¹².

La région du Grand Tunis

Une forte concentration industrielle est évidente dans cette région qui inclut les régions de Tunis, Ariana Mannouba et Ben Arous. Les facteurs principaux pour cette concentration sont : la présence des zones industrielles les plus anciennes du pays, la proximité du centre administratif et économique, le bon système d'infrastructure et la disponibilité de mains d'œuvre.

Presque toutes les activités économiques sont présentes dans cette région dont les plus importantes sont l'industrie sidérurgique, l'industrie du textile et la production de ciment (CeSPI¹³, 1999).

La région de Sfax

Il s'agit de la deuxième région importante en ce qui concerne la concentration industrielle. Sfax est un centre de commerce connu avec un port très actif. A peu près 15% des entreprises manufacturières sont concentrées ici - par exemple l'industrie de l'emballage, l'industrie du textile et de l'habillement, l'industrie du cuir et des chaussures et les unités de transformation de phosphate.

La région de Nabeul

Une assez forte concentration industrielle se trouve également dans cette région. Les activités les plus importantes sont l'industrie agro-alimentaire et l'industrie du cuir et des chaussures (CeSPI, 1999).

L'axe Sousse-Monastir

¹² Marco R. DI TOMMASO, Elena LANZONI, Lairetta RUBINI, 2000, « Soutien aux PME dans les pays arabes : Le cas de la Tunisie », Projet coordonné par Stefano GIOVANELLI.

¹³ CePSI : Cellule de pilotage des systèmes d'informations

La région côtière entre Sousse et Monastir joue également un rôle important pour l'industrie du pays, surtout pour l'industrie du textile et de l'habillement et l'industrie du bois de charpente (CeSPI, 1999).

Par ailleurs, les deux régions de Gabès et Gafsa sont dominées par l'industrie chimique et les unités de transformation de phosphate (Ministère de la Coopération Internationale et de l'Investissement Extérieur, 2000).

2- La concentration (ou répartition) géographique et sectorielle au Maroc

Le nouveau découpage territorial, intervenu en 1996, a donné lieu à l'institution de 16 régions économiques. Il a tenté de corriger les disparités héritées du découpage administratif antérieur¹⁴.

REGION GRAND CASABLANCA

Casablanca domine l'espace industriel national par le poids de son appareil de production, Par la diversité des biens fabriqués et par l'importance des activités du tertiaire et industriel et se place au sommet de la hiérarchie des centres industriels marocains.

Plus du tiers des unités industrielles sont installées dans la région du Grand Casablanca soit 37%, représentées par 2865 établissements employant un effectif permanent de 205 923 personnes.

REGION TANGER – TETOUAN

La région de Tanger-Tétouan dispose de potentialités économiques importantes susceptibles de garantir son développement économique et social. Ces potentialités résident principalement dans les secteurs de l'agriculture. Au plan industriel, La région est classée en troisième place au niveau national avec une contribution de 10% de la valeur ajoutée, 8% de la production et 14% des exportations. Les investissements industriels ont été de l'ordre de 955 MDH au titre de l'année 2003.

REGION RABAT - SALÉ - ZEMMOUR – ZAER

¹⁴ « EVALUATION DU SECTEUR DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES AU MAROC DANS LE CADRE DU PROGRAMME EMPRETEC MAROC », Etude effectuée pour le Secrétariat de la CNUCED dans le cadre du Programme Méditerranée 2000 par Fouzi Mourji, professeur d'économétrie et consultant. Avec la contribution de : Amal Mourji, professeur de droit et consultant Abdelwahad El Gouch, assistant de recherche (Juin 2001).

L'activité économique de la région est dominée par le secteur tertiaire qui emploie près de 56% de la population active occupée. Les secteurs secondaire et primaire arrivent en deuxième et troisième position avec des proportions respectives de 25,2% et 16,7%.

Les branches qui ont le poids le plus important dans la production de la région sont l'industrie de l'habillement et des fourrures et les industries alimentaires avec respectivement 28% et 26%.

Les principaux secteurs industriels dans la région sont l'industrie agro-alimentaire, le textile et cuir et l'industrie chimique et para chimique.

REGION MEKNES – TAFILALET

La principale activité économique de la région est le secteur primaire puisqu'il occupe 45% de la population active. Les secteurs tertiaire et secondaire arrivent en deuxième et troisième position avec des proportions respectives de 34% et 21%.

L'industrie régionale est géographiquement concentrée à Meknès qui abrite environ 73% des établissements industriels recensés. L'industrie régionale est dominée par les branches de l'agro-alimentaire, textile et cuir et l'industrie chimique et para chimique.

REGION FES – BOULEMANE

L'économie de la région repose sur les secteurs de l'agriculture, de l'industrie, de l'artisanat, du tourisme et de l'énergie. Le tissu industriel régional est dominé par **l'agro-industrie, le textile et cuir et l'industrie chimique et para chimique.**

REGION TAZA-AL HOCEIMA-TAOUNATE

L'activité de la région est dominée par le secteur primaire qui emploie environ 75% de la population active occupée âgée de 15 ans et plus. Le secteur tertiaire arrive en deuxième position avec près de 17%, et enfin le secondaire avec 8%. Les potentialités économiques résident principalement dans les secteurs de l'agriculture, de la pêche, du tourisme, de l'industrie, du commerce et des services. L'activité industrielle dans la région reste limitée. Trois branches dominent le tissu industriel régional : l'agro-industrie, le textile et cuir et l'industrie mécanique et métallurgique.

REGION MARRAKECH - TENSIFT-AL HAOUZ

L'économie régionale repose principalement sur les secteurs de l'agriculture et l'élevage, le tourisme, l'industrie de transformation, l'artisanat et dans une moindre mesure sur la pêche. Au plan industriel, les unités industrielles les plus importantes opèrent dans les secteurs de l'agro-alimentaire, de la chimie et parachimie et du textile et cuir.

Après ce découpage régional, on remarque que près de la moitié des établissements oeuvrant dans les secteurs 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.

Au Maroc, les agglomérations d'entreprises et d'opérateurs économiques sont un phénomène assez répandu. L'étude de la Direction de l'Aménagement du Territoire a identifié des SPL émergents comme l'oléiculture à Guercif, le tourisme à Erfoud, ou même les technologies de l'information et de la communication à « Casablanca-Technopark ». Aussi, des SPL authentiques ont été découverts à Fès dans la dinanderie et le cuir-chaussures où l'on retrouve la coopération entre acteurs et la complémentarité technico-économique entre activité, et où le territoire « la médina » joue un rôle fondamental.

II- La politique de regroupement des PME

1- Politique de regroupement des PME en Tunisie

En Tunisie, l'accent est mis sur l'importance de se regrouper pour faire face aux contraintes sur la croissance et pénétrer des marchés éloignés.

En effet, l'appartenance à un groupe facilite la mobilisation des ressources financières et humaines, elle subdivise l'investissement en petits pas faisables, l'entreprise d'une personne est un tremplin pour une autre, des échelles sont construites qui permettent à la petite entreprise de progresser. C'est un processus au cours duquel des entreprises se créent mutuellement. Ici, on peut citer, probablement, l'exemple de l'industrie informatique taïwanaise qui a donné naissance à des acteurs intervenant au niveau mondial mais qui ont commencé comme un groupe de petites sociétés poursuivant ce que Levy et Kuo (1991) appellent la « stratégie de l'effort personnel ».

De nouveaux programmes pour améliorer la compétitivité des PME en Tunisie

Quatre nouveaux programmes destinés à l'amélioration de la compétitivité des entreprises seront mis en oeuvre prochainement.

Il s'agit pour le **premier**, du programme de **création de pôles de compétitivité et de regroupement d'entreprises** qui vise à instaurer un partenariat actif entre les entreprises industrielles et les instituts de recherche scientifique afin de développer la compétitivité des entreprises en matière de création et d'innovation outre la promotion du partenariat international et du regroupement des sociétés afin de développer les exportations et d'instaurer les achats groupés.

A cet égard, trois pôles pilotes dans les industries mécaniques et électriques seront créés à Tunis, à Sousse, Monastir et Sfax. Un autre pôle des industries agroalimentaires sera mis en place à Bizerte. Tandis que Tunis et Monastir abriteront des pôles des industries de textile et d'habillement.

Quant au **deuxième** programme, il porte sur la mise à niveau du volet financier et le développement des ressources humaines qui a pour objectif de consolider le rôle des banques, des sociétés à capital développement et du mécanisme de garantie des participations dans la restructuration financière des entreprises. S'agissant du volet ressources humaines, les entreprises sont appelées à recourir davantage aux outils **d'encouragement à la formation professionnelle mobilisés par l'Etat**.

Le **troisième** programme porte sur l'incitation à la création et à l'équipement de laboratoires d'autocontrôle à travers l'élargissement du champ d'intervention du programme national de qualité.

Ce programme inclura outre la mise en place des systèmes qualité, l'équipement de laboratoires d'analyses et d'essais avec le ciblage de 50 entreprises par an. Des incitations seront accordées dans le cadre du programme de mise à niveau (PMN) et de l'investissement technologique prioritaire.

Concernant le **quatrième** programme relatif à la maîtrise de l'énergie dans le cadre du PMN, il cible 200 entreprises parmi les plus grands consommateurs d'énergie (pendant trois ans) en vue de les obliger à effectuer un audit énergétique.

Il s'agit également de l'instauration et l'exécution de contrats relatifs à l'efficacité énergétique pour 60 entreprises outre l'extension des incitations relatives aux investissements immatériels des outils de la mise à niveau à la composante "énergie" au sein des entreprises.

Rappelons que parallèlement à ces programmes, la mise en oeuvre des programmes de coaching, de qualité et d'introduction en bourse se poursuit¹⁵.

1- La nouvelle stratégie pour la promotion des PME au Maroc : vers une politique de regroupement

Le regain d'intérêt par les pouvoirs publics pour le soutien et la promotion de la PME est que ce type d'entreprise requiert des structures plus souples que ne l'exigent les grandes entreprises. Les PME semblent être les structures les plus appropriées pour permettre « **une densification** » du tissu productif, par le développement des filières, réseaux ou **grappes**¹⁶, pour atteindre une croissance économique plus forte. Une telle orientation ouvre aux PME la perspective d'occuper de nombreuses activités productives et créatrices d'emplois, étant entendu que la promotion de l'emploi est indissociable de la création et de la promotion de l'entreprise.

L'intérêt des pouvoirs publics pour la promotion des PME est aussi animé par les enjeux que représente ce type d'entreprises et les missions qui lui sont assignées pour renforcer la cohésion sociale par l'embauche du plus grand nombre de personnes et l'amélioration général du niveau de vie en réduisant l'écart entre le milieu urbain et rural.

Quatre grappes importantes au Maroc : tourisme, textile-habillement, produits de la mer, et électronique et technologies de l'information.

Des constats : les liens inter-entreprises sont fragmentaires. Les liens entre les entreprises et l'environnement institutionnel sont quasi inexistant ; les associations professionnelles sont peu représentatives ou peu actives. Plusieurs associations couvrent souvent un même secteur. Ce sont des limites pour le développement du tissu productif régional et national.

Les mesures à prendre :- Améliorer la structure de grappe :

¹⁵ Audinet (mai 2006).

¹⁶ Une grappe est composée de toutes les entreprises et facteurs qui, en aval comme en amont, sont les éléments critiques de la production de cette industrie. Ce sont, par exemple, les fournisseurs, l'infrastructure du pays, le système éducatif ou un marché domestique dynamique.

L'adoption d'une telle stratégie suppose le développement des chaînons qui manquent pour assurer le développement de grappes intégrées et performantes. Pour ce faire, il faut mettre en oeuvre des politiques de développement industriel ciblées et encourager la création d'entreprises. Cela signifie aussi qu'il faut développer les liens entre les entreprises et l'infrastructure économique de base, les finances, l'administration et la formation professionnelle.

- Instaurer des mécanismes efficaces de collaboration et de concertation entre le secteur public et le secteur privé :

Le processus de collaboration doit reposer sur la mobilisation des acteurs à tous les niveaux, afin d'aider les secteurs clés des grappes à identifier puis à résoudre les problèmes auxquels ils sont confrontés, en trouvant des solutions communes à des problèmes communs.

Les mesures de soutien au titre des PME et de leur regroupement

L'innovation des mesures introduites par la proposition de loi formant la Charte de la PME traduit la volonté des pouvoirs publics de soutenir les PME aux divers stades de leur cycle de vie. Cependant, il faut souligner toutes les mesures de soutien prévues dans le projet de loi doivent s'inscrire dans le cadre des programmes préalablement établis « par les organisations, chambres professionnelles, les collectivités locales, les établissements d'éducation et de formation publics et privés, les organisations privées à but non lucratif ou les associations reconnues d'utilité publique » pour inciter les PME à se constituer en groupement.

C'est dans le cadre de l'idée de regroupement des PME que toutes les mesures de soutien sont envisagées : qu'il s'agisse du soutien à la création de l'entreprise ou à la formation des entrepreneurs aux méthodes de gestion, de la nature ou de la structure des organismes de financement ou des mesures en vue de stimuler l'épargne nationale et l'investissement au profit des PME. L'exemple de l'expérience italienne du système de regroupement des PME peut constituer un modèle pour le Maroc.

- Les mesures en faveur de la constitution d'associations reconnues d'utilité publique et à la constitution de groupements pour la promotion des PME

Sont reconnues comme associations d'utilité publique, les associations régulièrement constituées, fonctionnant conformément à leur statut pendant au moins un an et dont l'objet est de promouvoir au niveau local, régional ou national:

- La création et le développement des PME, par la mise à leur disposition de services d'assistance technique, de conseils spécialisés, d'information et de formation pour la création, le démarrage et le développement de l'entreprise,
- Le soutien à la constitution de groupements ou de réseaux de PMI en vue de mettre en commun les moyens et d'améliorer les conditions d'accès des PME à de nouvelles technologies et à de nouveaux marchés,
- La mise en oeuvre de moyens pour l'aménagement de terrains et locaux professionnels, la création de pépinières d'entreprises et de parcs technologiques ».

Ainsi, le caractère d'utilité publique est reconnu aux associations qui soutiennent la création et le développement des PME, mais aussi à celles capables de créer des groupements de PMI/PME pour accroître leurs compétences technologiques, et de faciliter le financement de leurs projets, afin de les intégrer dans un programme commun de production¹⁷.

- Les mesures de soutien au titre de l'assistance technique à la PME

Peuvent bénéficier d'une prise en charge d'une partie des dépenses, les entreprises qui engagent des programmes d'amélioration de la qualité de leurs produits et services en vue d'une certification de la qualité ou qui procèdent à des recherches-développements et acquièrent de nouvelles technologies et/ou les PME qui se constituent en groupement ou association et dont l'objet est l'accès aux marchés publics et aux marchés extérieurs ou à l'approvisionnement en produits et services¹⁸.

L'Etat marocain encourage la création de **pépinières** d'entreprises et de parcs technologiques en vue d'y accueillir les PME innovantes ou utilisant des technologies avancées.

Le succès du système italien de regroupement des PME justifie les mesures préconisées par le projet de loi pour inciter les PME à se regrouper.

III- Le contexte Macro-économique comme un préalable pour la réussite d'un SPL

1- Le cadre économique global et climat des affaires en Tunisie

Les entreprises privées sont au cœur du processus de développement : elles fournissent plus de 90 % des emplois, produisent des biens et services nécessaires pour subvenir aux besoins des populations et elles sont la principale source de recettes fiscales.

L'ampleur de leur contribution dépend largement du climat institutionnel de l'investissement instauré par les pouvoirs publics. Un climat favorable offre aux entreprises des opportunités

¹⁷ Selon les termes de l'article 20 du projet de loi formant la Charte de la PME

¹⁸ Idem.

de marché et les incitent à investir à des fins productives, à créer des emplois et à développer leurs activités¹⁹. Donc, il contribue à un bien-être des nations.

Situation macroéconomique en Tunisie

	2004	2005	2006p
Population (M)	9.9	10.1	10.2
Taux de chômage (%)	13.9	14.9	14.2
Croissance (%)	6	4	5.8
Inflation (%)	3.6	2	3
Solde courant (% PIB)	-1.8	-1.3	-2.3
Solde budgétaire (% PIB)	-2.1	-3.1	-3.0
Investissement (% PIB)	22.6	22.6	22.7

Tableau 1 : Données générales sur la Tunisie. Source : Missions économiques, Revue pays, Tableau de bord statistique mensuel (mai 2006), données annuelles (Sources : FMI, nationales, Douanes françaises, estimations ME en italique)

En matière de développement économique et social, la Tunisie continue d'enregistrer des progrès importants. Sa croissance en volume s'est établie à 6 % en 2004 et 4% en 2005. Elle devrait atteindre 5.8 % en 2006, essentiellement tirée par le secteur des services et le tourisme. La prudence des politiques macro-économiques initiées depuis plusieurs années a permis de stabiliser l'inflation et le déficit budgétaire, et de consolider les agrégats économiques. Les indicateurs sociaux sont en constante augmentation et, contrairement à la majorité des pays africains, la Tunisie est en bonne voie pour satisfaire les Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD). Cependant, avec un indice de développement humain (IDH) de 0.753 en 2005, la Tunisie se positionne au 89e rang mondial, dans le groupe des pays à « développement moyen », mais très en deçà de son classement mondial (69^e rang) en termes de produit intérieur brut (PIB) par habitant à parité de pouvoir d'achat (8 251 dollars).

Le degré élevé de qualification de la main-d'oeuvre, la proximité du marché européen et la stabilité sociale et institutionnelle sont des atouts qui devraient permettre à la Tunisie de

¹⁹ Rapport sur le développement dans le monde 2005, *un meilleur climat de l'investissement pour tous*

développer de nouvelles activités, notamment dans le secteur des services. Cependant, le processus de libéralisation des prix et l'abandon des subventions sont lents. À l'échelle internationale, l'intégration de l'économie tunisienne pose plusieurs problèmes en termes de compétitivité et d'adaptabilité.

Avec la fin des accords multifibres en janvier 2005 et les nombreux accords de libre-échange qu'il a signés, le pays risque de subir de plein fouet l'ouverture à la concurrence internationale. Les difficultés que traverse actuellement la principale industrie d'exportation, le secteur textile et habillement, mettent en exergue la nécessité de trouver de nouveaux pôles de croissance, capables de générer des emplois. Le niveau élevé du chômage (13.9 pour cent en 2004 et 14.9 en 2005), particulièrement celui des jeunes qualifiés de l'éducation supérieure, est aussi un défi majeur pour les dirigeants politiques.

En fait, plusieurs risques pourraient affecter défavorablement la conjoncture, à côté de l'expiration de l'Accord Multi-Fibres, en particulier un affaiblissement de la reprise économique en Europe, une détérioration du contexte politique au Moyen-Orient et la flambée des prix du pétrole. Les autorités devraient donc se tenir prêtes à faire face à ces risques.

Des progrès récents concernent la réduction des droits de douanes et du nombre de lignes tarifaires au niveau multilatéral, ainsi que l'assouplissement des procédures douanières et du contrôle technique des importations. Ces démarches devraient être renforcées. En complément, de nouveaux partenariats commerciaux, à la fois au sein et en dehors de l'Union Européenne, permettraient de limiter la dépendance de l'économie tunisienne vis-à-vis d'un nombre restreint de pays européens.

La poursuite de la libéralisation des échanges commerciaux pourrait s'effectuer dans le cadre du PACE IV qui sera conclu avec la Banque Mondiale, l'Union Européenne et la Banque Africaine de Développement, et dont la préparation est avancée. Ce programme sera aussi un outil important pour l'amélioration du climat des affaires. A cette même fin, une flexibilité accrue du marché du travail encouragerait la création d'emploi et la réallocation du facteur travail en réponse aux changements structurels dans l'économie.

Le Fonds monétaire international (FMI), dans une analyse de 7 pays émergents, à savoir le Mexique, Pologne, Turquie, Tunisie, Jordanie, Maroc et Egypte, en date du 24 janvier 2006, montre que c'est la Tunisie qui a enregistré, avec +20% entre l'an 2000 et 2005, la plus forte progression en terme de croissance.

L'indice de la Tunisie passe de 100 à 120 en 2005, alors que la Pologne est à 118, le Maroc 116, la Jordanie 114, l'Égypte 109, la Turquie 108 et le Mexique 102.

En 2000, chaque Tunisien a produit en moyenne pour une valeur de 2.400 US \$, cette moyenne passe à 2.900 US \$ en 2005. En 2005, le PIB par habitant du Mexique est de 6.600 US \$, la Pologne 6500 US \$, la Turquie 4.400 US \$, dépassant ainsi la Tunisie. Cependant, la Tunisie fait mieux que la Jordanie 2.100 US \$, le Maroc 1.700 US \$ ou l'Égypte 1.100 US \$.

Environnement des affaires en Tunisie

L'investissement est libre dans la plupart des secteurs, 96 % de la production sont soumis à la concurrence internationale, 87 % des prix à la production sont libres.

La monnaie est convertible pour les opérations courantes. L'économie tunisienne repose essentiellement sur les secteurs de l'agriculture, du tourisme, du textile, de l'industrie mécanique et électrique, du phosphate et du pétrole.

Le programme d'ajustement structurel mis en oeuvre depuis le milieu des années 80 a pour objectif de libéraliser l'économie grâce à la libéralisation des investissements.

Une série de réformes a été introduite – comme l'extension des avantages financiers et fiscaux – pour encourager de nouveaux créneaux d'activité jugés porteurs.

Le secteur des industries manufacturières est en plein essor, en particulier pour les entreprises produisant pour l'exportation. Sont plus particulièrement concernées, les industries agro-alimentaires, les industries mécaniques et électriques, les industries chimiques et surtout les industries textiles et du cuir.

Le thème du Rapport sur le développement dans le monde 2005 a été « Un meilleur climat de l'investissement pour tous ». Cette problématique est centrale en Tunisie puisque l'investissement privé demeure faible, en particulier à cause d'insuffisances dans le climat de l'investissement. C'est pour cette raison qu'un des trois objectifs de la stratégie de coopération de la Banque mondiale vise l'amélioration de l'environnement des affaires.

De manière générale, les fondements du climat d'investissement sont au nombre de 4 :

- Ø Stabilité et sécurité

- Ø Réglementation et fiscalité
- Ø Financement et infrastructure
- Ø Main d'œuvre et marché du travail

De manière particulière, on va s'intéresser au profil d'investissement, à la transparence de la politique de l'Etat, l'intensité de la concurrence locale et les disparités régionales de l'environnement des affaires.

	Profil d'investissement (ICRG²⁰ 2003)	Intensité de la concurrence locale (indice WEF²¹, 2003/04)	Transparence de la politique de l'Etat (indice WEF 2003/04)	Disparité de l'environnement des affaires WEF 2003/04
Tunisie	8	4.5	5.1	
Maroc	9	4.4	4.2	
Turquie	7.5	4.7	3.4	
Jordanie	9.5	5.2	4.4	
Egypte	6.5	4.4	3.4	

Tableau 2 : Les indicateurs du climat d'investissement (Source : *Selected indicators, World Development report 2005, A better Investment Climate for everyone, World Bank-* (Global Competitiveness Report World Economic Forum Competitiveness of 102 countries. Surveys of executives of local and www.weforum.org Updated annually. global companies)

Le profil d'investissement combine les estimations de la viabilité/expropriation des contrats, la capacité de rapatrier les profits et les délais de paiement. Les nombres les plus petits indiquent un plus grand risque dans une échelle de 1 à 12. (source : le guide international du risque pays).

La transparence de la politique de l'Etat est basée sur le fait que « les entreprises dans un pays sont d'habitude informées clairement et d'une manière transparente par l'Etat des changements dans les politiques et les règlements affectant leur industrie » (1 = jamais informée, 7 = toujours complètement et clairement informée). Une meilleure prévisibilité de la politique gouvernementale peut accroître les possibilités d'investissement.

L'intensité de la concurrence locale : « la concurrence dans le marché local est (1 = limitée dans la plupart des industries et la réduction de prix est rare, 7 = intense dans la majorité des

²⁰ International Country Risk Guide

²¹ World Economic Forum

industries comme le leadership du marché change dans le temps). Les obstacles à la concurrence des entreprises réduisent les opportunités de ces dernières et leurs incitations à innover et à accroître leur productivité.

Les disparités régionales dans la qualité de l'environnement des affaires sont les différences dans la qualité de l'environnement des affaires entre régions à l'intérieur d'un pays donné (les ressources humaines, l'infrastructure et d'autres facteurs). Si c'est égal à 1 cela veut dire de larges et persistantes disparités, si c'est 7, ces dernières sont modestes²².

Le rapport 2005 sur le climat des affaires de la Banque mondiale place la Tunisie à la 58e place mondiale, occupant ainsi le peloton de tête de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (Mena). Parmi les principaux indicateurs, la Tunisie a enregistré quelques améliorations dans la création d'entreprises, la facilité de cessation d'activité et l'application légale des contrats. Toutefois, certains indicateurs plombent encore le classement comme la faible protection des investisseurs et le poids de l'économie informelle (38%). Plus particulièrement, la gouvernance économique est faible et les manques de transparence (malgré un indice de 5.1 meilleur que les autres pays cités au tableau) et de prévisibilité du cadre réglementaire sont importants. La forte interférence de l'État dans l'économie, l'accord de privilèges à certains secteurs et les faibles niveaux de responsabilisation publique (il est de l'ordre de 35 pour la Tunisie, 39 pour le Maroc, 31.3 pour l'Algérie, une moyenne de 32 pour 15 pays de la région MENA et un indice moyen de 54 pour les pays du monde à revenu similaire (intermédiaire/inférieur)²³) contribuent fortement à l'affaiblissement du climat des affaires.

Récemment, certaines mesures ont été prises pour remédier à cette situation. Ainsi, selon la loi adoptée en juin 2005, l'achat, le bail, le transfert de terrains et de locaux dans les zones industrielles et touristiques sont dispensés désormais de l'autorisation préalable du gouverneur (préfet) de chaque région.

En ce qui concerne la sphère financière, la réforme du secteur bancaire a porté sur les fusions et les privatisations des banques publiques. Par ailleurs, face au manque de dynamisme des sociétés de capital-risque, une Banque de financement des petites et moyennes entreprises (BFPME) a été créée en mars 2005. De plus, une Banque maghrébine de l'investissement et

²² A noter qu'il existe des mesures additionnelles du climat des affaires tels : le nombre des procédures, les délais administratifs, ...

²³ Banque Mondiale, « Gouvernance et Développement au Maghreb », Note présentée à l'occasion de la table ronde organisée à Tunis par la Banque Mondiale les 24 et 25 Mai 2005 (par E. Abdallah).

du commerce extérieur (BMICE) devrait entrer en fonction en 2006, afin d'aider les pays maghrébins à mettre en place un environnement incitatif à l'investissement et à intensifier les échanges commerciaux dans la région.

Pour promouvoir le développement et améliorer la compétitivité des entreprises locales, six nouvelles zones industrielles devraient être créées en 2006, ainsi que cinq pépinières offrant des opportunités de partenariat, de coopération et d'échange d'expérience. La Banque de financement des petites et moyennes entreprises (BFPME) devrait se développer et financer environ 100 projets pour 2005. L'investissement étranger devrait être encouragé par l'élimination des autorisations préalables à l'acquisition de PME, à l'achat ou la location de terres ou de locaux dans les zones industrielles et touristiques, ainsi que par l'augmentation de 20 à 30 pour cent du quota de production que les entreprises *offshore* peuvent écouler sur le marché local. Néanmoins, les investisseurs privés se heurtent au poids de la bureaucratie et à un accès très difficile aux sources de financement et au crédit.

2- Le cadre économique global et le climat des affaires au Maroc

	2004	2005	2006p
Population (Millions)	32.2	32.725	33.2
Taux de chômage (%)	10.8	10.9	..
Croissance (%)	4.2	2.1	5.3
Inflation (%)	1.5	2.1	2.1
Solde courant (% PIB)	2.2	1.2	3.1
Solde budgétaire (% PIB)	4.9	4.5	3.2
Investissement (% PIB)	25	23.8	24.7

Source : OCDE, Le Maroc en Chiffres, CHELEM, FMI

Après de relatives bonnes performances en 2004, l'économie marocaine a marqué le pas, avec des estimations tablant sur un taux de croissance du PIB réel de 2.1 pour cent en 2005. La reprise est cependant espérée en 2006 à un taux de 5.3 pour cent. L'inflation s'est maintenue à 2.1 pour cent en 2005 et le chômage a reculé pour s'établir à 10.9 pour cent. D'autre part, le déficit budgétaire s'est creusé, atteignant 4.5 pour cent du PIB en 2005 – mais une amélioration est attendue en 2006, à 3.2 pour cent du PIB. Enfin, avec un Indice de Développement Humain (IDH)²⁴ de 0.631²⁵ en 2005, le Maroc se positionne au 124^{ème} rang

²⁴ L'IDH est un instrument de mesure utilisé depuis 1990 par le PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement), combine l'évaluation de l'espérance de vie, le taux de scolarisation, de l'alphabétisation et du revenu, ce qui permet de donner un aperçu complet du niveau du développement d'un pays.

sur un total de 177 pays, dans le groupe des pays à « Développement moyen » avec un Produit Intérieur Brut par habitant à parité de pouvoir d'achat (4832 dollars, en 2005). A rappeler qu'il a été classé au 125^{ème} rang dans le Rapport sur le Développement Humain 2004 sur le même total de pays.

Aussi encourageants soient-ils, les résultats du Maroc de ces dernières années restent insuffisants face aux difficultés que connaît le pays sur le plan intérieur et international. La pauvreté, le chômage et l'exclusion sociale restent omniprésents.

Devant cette situation délicate, le gouvernement a engagé une série de mesures. Il a considérablement assaini l'environnement des affaires, en renforçant les politiques visant à améliorer le respect des droits de propriété et en réformant la législation du travail. Il a également signé plusieurs accords de libre-échange afin de relancer les exportations et attirer des investissements. Il s'apprête, par ailleurs, à lancer une réforme globale du secteur agricole, afin de réduire sa dépendance aux pluies. Il devra cependant encore consentir d'importants efforts pour résorber le déficit budgétaire à moyen terme. Il lui faut aussi poursuivre les réformes structurelles s'il veut que le pays jouisse d'une croissance durable.

D'importantes multinationales ont annoncé des plans d'investissement à hauteur de 300 millions de dollars au cours des prochaines années, avec de nouveaux emplois à la clé. Ces investissements ont sans doute été motivés par les récentes politiques d'intégration verticale internationale adoptées par le gouvernement marocain – qui ont récemment débouché, entre autres, sur la signature d'un accord de libre-échange avec la Turquie.

Les dépenses d'investissement totalisaient 18 millions de dirhams fin 2005, soit 3.9 % du PIB. Elles devraient augmenter, en phase avec le PIB, en 2006. Fin 2004, 83 conventions ont été signées avec le fonds Hassan II pour une somme totale de 11.9 milliards de dirhams. Ces conventions ont concerné des projets de logements bon marché, de ports et d'infrastructures maritimes, d'autoroutes et de routes ainsi que le secteur industriel. Si l'on ajoute les investissements des entreprises publiques à ceux engagés dans le cadre du fonds Hassan II, les investissements publics devraient totaliser 78 milliards de dirhams en 2006.

²⁵ Selon <http://www.rdh50.ma/fr/pdf/general/introduction.pdf>

Dans le contexte actuel de libéralisation des échanges et de renforcement de la concurrence internationale, les autorités marocaines ont parfaitement conscience de la nécessité d'accélérer les réformes structurelles et d'améliorer les infrastructures des transports.

Les autorités du pays ont engagé une série de réformes pour renforcer la compétitivité des entreprises privées et favoriser la création d'emplois. Lancé au début des années 1990 avec la collaboration de l'UE, le programme de modernisation du secteur privé s'est révélé décevant. Le gouvernement a donc décidé d'introduire une nouvelle série de mesures pour permettre à ces entreprises de mieux s'équiper et, partant, de mieux affronter les défis de compétitivité qui les attendent. L'assouplissement des formalités pour la création d'entreprises, l'aide à la création de nouvelles entreprises, l'encouragement de l'esprit d'entreprise et la mise à disposition de nouveaux instruments financiers pour les entreprises nouvellement créées font partie des mesures adoptées. Ces mécanismes cherchent avant tout à réduire le chômage et la création de 200 000 emplois d'ici 2008.

Au Maroc, la mise à niveau²⁶ comprend des mesures portant sur l'amélioration de l'environnement des affaires, et en particulier sur :

- *Le renforcement de l'infrastructure d'accueil*, notamment la création de zones d'activité économique, de parcs industriels, de zones franches, de pépinières d'entreprises,
- *Le renforcement de l'infrastructure technologique* en mettant en place des centres techniques sectoriels qui ont pour mission d'assurer la veille technologique,
- *L'appui aux associations professionnelles*,
- *Le développement de la formation professionnelle*.

Les autorités marocaines ont également adopté des mesures pour assainir l'environnement général des affaires, avec de nouvelles réformes du système judiciaire. Un nouveau code du travail a été adopté en juin 2004, après l'entrée en vigueur d'une nouvelle loi sur la protection de la propriété industrielle et intellectuelle.

²⁶ Le Programme de mise à niveau marocain a été lancé en 1997.

Le secteur financier connaît depuis 2003 une grande vague de réformes, après les premières mises en œuvre dans les années 1990. De nouveaux mécanismes financiers sont en voie d'être adoptés pour aider les entreprises à améliorer leurs bilans. Au niveau de la réglementation prudentielle, le nouveau critère de solvabilité de Bâle II sera adopté fin 2006 pour éviter les retraits massifs et améliorer la stabilité du secteur. Une nouvelle Centrale des bilans sera également mise en place par la BAM en collaboration avec la SFI pour contrôler les risques de crédit et améliorer la qualité et la transparence des informations communiquées par les entreprises.

Quant au micro-crédit, les autorités ont revu la loi régissant les activités des institutions de micro-finance, leur permettant ainsi d'élargir leur champ d'action, y compris au niveau de prêts au logement pour les personnes défavorisées.

Plusieurs domaines d'action sont annoncés par le gouvernement et cela pour les 5 prochaines années : la promotion de la citoyenneté par l'éducation, la nécessité d'améliorer l'environnement social en adoptant un nouveau code du travail et en appliquant des mesures de lutte contre la pauvreté et des programmes plus ambitieux de construction de logements sociaux. Il a également enjoint le gouvernement de consolider le développement rural, d'appuyer le secteur agricole et de faire du Maroc une économie moderne, productive, inclusive et compétitive bien intégrée dans l'économie mondiale avec, pour objectif ultime, de transformer le Maroc en un « pôle régional et un interlocuteur international actif ».

Plusieurs mesures sont prévues dans les 250 circonscriptions urbaines les plus pauvres : la modernisation des infrastructures de base et l'amélioration de l'accès aux installations médicales et socio-éducatives ; la création de débouchés pour des activités de rapport ; et le soutien aux personnes jugées les plus vulnérables.

L'État a également adopté plusieurs dispositions pour améliorer la gouvernance dans le pays : réforme du système juridique et renforcement de la transparence ; restructuration et consolidation de la gouvernance dans les entreprises publiques ; poursuite du processus de privatisation ; et modernisation de la fonction publique.

Ease of...	Economy rank of Morocco	Economy rank Tunisia	Best performer	Worst Performer
<i>Doing Business</i>	102	58	New Zealand	Congo, Dem. Rep.
Starting a Business	50	40	Canada	Angola
Dealing with Licenses	125	88	Palau	Tanzania
Hiring and Firing	124	101	Palau	Burkina Faso
Registering Property	58	67	New Zealand	Nigeria
Getting Credit	146	102	United Kingdom	Cambodia
Protecting Investors	117	133	New Zealand	Afghanistan
Paying Taxes	126	64	Maldives	Belarus
Trading Across Borders	98	53	Denmark	Iraq
Enforcing Contracts	29	6	Norway	Timor-Leste
Closing a Business	51	31	Japan	West Bank and Gaza

Source : Banque Mondiale (2005), Doing Business, Explore economies

IV- Le rôle des institutions dans le développement local et le transfert de technologie dans le cadre du Programme de Mise à Niveau

La mise à niveau est avant tout un processus continu d'apprentissage, de réflexion, d'information et d'acculturation en vue d'acquérir des attitudes nouvelles, des réflexes et des comportements d'entrepreneur, des méthodes de management dynamiques et innovantes.

Dans le cadre du programme MEDA, la mise à niveau des PME/PMI s'est particulièrement focalisée sur :

- Le changement comportemental du chef d'entreprise,
- L'adoption de bonnes pratiques de gestion,
- Une meilleure connaissance de l'environnement, notamment les marchés et la concurrence.

Tout ceci s'est traduit par des interventions directes de consultants étrangers et nationaux chargés de mettre en oeuvre avec le chef d'entreprise et ses cadres des actions préalablement identifiées par les soins d'Euro Développement PME.

Ces opérations mettent en lumière les carences et les lacunes des entreprises dans les différentes fonctions, la production, les approvisionnements, la commercialisation, les finances, les ressources humaines et le management stratégique.

1) Cas de la Tunisie

- Programme de mise à niveau

Les ambitions de l'économie tunisienne dans le cadre du PMN:

- Ø accroître l'investissement du secteur privé,
- Ø appuyer une croissance rapide de la productivité du secteur productif en vue de son exposition à la concurrence internationale,
- Ø promouvoir le développement de secteurs et/ou d'activités offrant des niveaux de qualification moyens et supérieurs afin d'absorber les flux de diplômés issus du système éducatif et de la formation professionnelle.

Au niveau micro, les entreprises justifient leur engagement dans le PMN essentiellement par la recherche d'une meilleure productivité (modernisation des équipements, amélioration de la qualité et adoption de nouvelles technologies).

Le programme national de mise à niveau de l'économie se compose de plusieurs volets qui offrent les conditions d'une plus grande efficacité et d'une adaptation aux mutations de l'environnement national et international :

- Le volet « Environnement physique » avec la rénovation et la création de zones industrielles, la modernisation et le développement du réseau de communication... ;
- Le volet « Environnement institutionnel » avec la révision du cadre juridique afin de libérer l'initiative en matière de création d'entreprises et d'investissement, la réforme administrative (recyclage des cadres, simplification et modernisation des procédures administratives...), une réforme de l'enseignement technique et de la formation professionnelle. Cette réforme consiste à orienter l'offre de formation par les besoins en compétences de l'économie en développant un partenariat public-privé. Le développement et la diffusion de l'information économique avec la création de l'observatoire des prix, de la conjoncture, etc. Le renforcement des structures d'appui existantes et notamment des centres techniques, du laboratoire central d'analyse et d'essais, de l'Agence pour la Promotion de l'Industrie (API) et de l'Institut national des normes et de la propriété industrielle (INNORPI)...
- Le volet « Environnement financier et bancaire » : Ce volet de la mise à niveau est ambitieux car il a pour objectif une profonde modernisation des instruments et pratiques de financement de l'économie et la restructuration des institutions financières, principalement des établissements publics ainsi qu'un programme de

formation et de recyclage des salariés du secteur bancaire et financier, en collaboration avec les institutions européennes²⁷.

-

- Les mesures en faveur des entreprises

Elles sont exclusivement orientées vers des incitations à l'investissement, qu'il soit matériel ou immatériel. L'objectif étant de soutenir la croissance.

*** Les investissements immatériels**

Il s'agit des investissements en formation, en organisation, en acquisition de savoir-faire et de brevets ou licences, en études et prospections, qui contribuent à l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise. Ils comprennent en particulier :

- Ø l'assistance technique, notamment sur les procédures de production, le contrôle et la planification, l'organisation de l'entreprise, l'amélioration de la qualité et l'appui à la certification ;
- Ø les transferts de technologie, l'acquisition de brevets et licences, de logiciels ;
- Ø la formation des ressources humaines.

*** Les investissements matériels**

Ils ne concernent que les investissements qui concourent à une amélioration de la productivité, à savoir :

- Ø le renouvellement des équipements avec intégration de progrès technologiques ;
- Ø l'acquisition d'équipements conduisant à une efficacité accrue et à un meilleur taux d'utilisation des chaînes de production ;
- Ø l'acquisition de matériel de laboratoire et d'informatique²⁸.

- Le dispositif institutionnel du PMN

Si le dispositif institutionnel de pilotage du programme de mise à niveau des entreprises s'est inspiré des modèles développés au Portugal et proposés dans le cadre des projets MEDA, il a été l'oeuvre d'acteurs tunisiens impliqués dans la mise à niveau et, de ce fait, adapté aux spécificités du contexte tunisien et approprié par ces mêmes acteurs.

L'architecture institutionnelle du dispositif de mise à niveau des entreprises est simple. Elle est formée :

²⁷ Source : Bureau de mise à niveau et Agence Française de Développement (AFD).

²⁸ Source : Bureau de mise à niveau et AFD.

- D'un comité de pilotage ou COPIL : Le COPIL est l'entité en charge du programme de mise à niveau des entreprises. Il a pour rôle de définir les orientations du PMN, d'examiner les demandes des entreprises industrielles et d'octroyer les primes. Le COPIL réunit sept représentants de l'administration (dont un ministre) et onze représentants de la société civile,
- D'un bureau de mise à niveau ou BMN : Créé le 22 mai 1995, il a pour mission la définition, la mise en oeuvre et la coordination de la politique du gouvernement dans le cadre de la mise à niveau de l'industrie. Il assure le secrétariat du COPIL. Il a également pour mission d'assurer la coordination des actions des différentes structures d'appui au secteur industriel et d'accompagnement du PMN, qu'elles soient nationales ou créées dans le cadre de la coopération internationale,
- D'un fonds national, le FODEC (fonds de développement et de compétitivité Industrielle), a été créé le 27 décembre 1994. Le FODEC est un compte spécial du Trésor dont « la mission est de contribuer au financement des actions relatives à l'amélioration de la qualité des produits industriels, des opérations de restructuration industrielle, des études sectorielles stratégiques »²⁹.

- Eléments de bilan du programme de mise à niveau des entreprises tunisiennes

*Un montage institutionnel qui s'est révélé souple et efficace.

*L'efficacité du dispositif a enfin été renforcée par la mise en place d'un suivi régulier des résultats du PMNE.

*L'Etat comme acteur de régulation et d'incitation d'un processus de modernisation et non en tant que financeur et décideur des programmes d'investissement. . Si le programme est initié et piloté par l'Etat, il ne se présente en aucun cas comme un programme dirigiste qui comprendrait, par exemple, une liste d'entreprises éligibles. La prise du risque financier et donc les lieux effectifs de décision pour la mise en place d'un plan de mise à niveau au sein d'une entreprise sont clairement la banque et les actionnaires de l'entreprise. L'Etat joue ainsi un rôle d'animateur et de régulateur d'une politique d'appui à l'investissement productif, dans une logique d'accélération de la croissance et de développement de l'emploi.

- L'impact du PMN sur les entreprises

D'après l'enquête 2002 du BMN, des efforts d'intégration de nouvelles technologies industrielles et d'informatisation ont été accomplis par les entreprises. Elles ont été nettement plus nombreuses à mettre en place des programmes de formation annuels et à recourir à la

²⁹ Idem.

formation continue proposée par les pouvoirs publics. L'impact du PMNE peut être considéré comme extrêmement satisfaisant : les trois quarts des chefs d'entreprise interrogés considèrent que le PMNE a contribué à la modernisation de leur appareil productif, et notamment à l'introduction de nouvelles technologies.

Enfin, les entreprises ont évalué comme moyennement satisfaisant l'environnement institutionnel (douanes, services portuaires, etc...) dont la mise à niveau relevait d'un autre volet du programme national.

2- Cas du Maroc

A l'image de la Tunisie, le Maroc a connu au cours des dix dernières années d'importantes mutations économiques. La mise en place d'un Programme d'Ajustement Structurel en 1983 et la prise d'une série d'engagements internationaux à partir de 1994 (Date de son adhésion à l'OMC) marque l'inscription résolue et irréversible du Maroc dans un processus d'ouverture économique. Ce processus est porteur de nombreux espoirs mais comporte également de nombreux défis : il exige notamment un renforcement de la compétitivité, ou « mise à niveau », du tissu productif national, afin de permettre aux entreprises de résister au choc de l'ouverture et de consolider leur présence sur les marchés tant intérieurs qu'extérieurs.

Le décollage économique du Maroc est très lent à se manifester alors que les échéances d'ouverture se rapprochent. Il apparaît comme urgent d'engager une « mise à niveau » de l'économie qui permettrait :

- Ø une amélioration du potentiel d'offre de l'économie marocaine,
- Ø une diversification et une intensification des exportations,
- Ø une meilleure adéquation de l'offre des systèmes d'éducation et de formation professionnelle aux besoins de l'économie,
- Ø une augmentation du taux d'investissement à travers la modernisation du système bancaire et financier et l'amélioration du climat des affaires,
- Ø une amélioration du cadre institutionnel, des infrastructures et de l'organisation de l'administration pour renforcer la contribution des facteurs d'environnement à l'amélioration de la productivité globale des facteurs.

En plus des mesures d'amélioration du climat des affaires, le PMN a pour objectif d'offrir un appui direct aux entreprises, et notamment :

- *L'assistance technique aux entreprises*
- *Et la promotion de la compétitivité internationale de l'économie marocaine* par le biais des fédérations et associations professionnelles : formation, sensibilisation et information, accompagnement dans la mise à niveau des entreprises, création de systèmes d'information...

Le cadre institutionnel

A son lancement, le programme marocain a été fortement porté par les bailleurs internationaux, et tout particulièrement par l'Union européenne dans le cadre du programme MEDA³⁰. Le démarrage de la mise à niveau a été très lent, avec des taux d'utilisation des fonds disponibles très faibles au cours des années 1997-2003. En outre, les résultats en termes d'adhésion et de réalisations de plans de modernisation par les entreprises marocaines étaient en dessous de ceux escomptés.

Une série de mesures pratiques ont par ailleurs été mises en place pour relancer le programme avec un certain nombre de structures participant au niveau national ou régional.

- *L'agence nationale pour la promotion de la PME (ANPME)*

C'est une structure de coordination nationale qui a été mise en place en 2002. Elle est responsable du volet assistance technique du PMN. Son objectif est de faciliter aux entreprises marocaines *l'accès aux services d'une expertise locale qualifiée* à même de répondre à leurs besoins spécifiques en matière de mise à niveau. En juin 2003, l'Agence a été désignée comme responsable de la mise en oeuvre du programme EME pour la période juin 2003-juin 2004, puis, à l'achèvement de ce programme, du volet «modernisation des PME » du programme d'appui aux entreprises MEDA II.

Cette institution dispose d'un large éventail de compétences. Par exemple, elle est chargée de :

- encourager par son assistance technique, les programmes de promotion de création d'entreprises initiés par les organisations, chambres professionnelles, collectivités locales, établissements d'éducation et de formation publics et privés ainsi que les organisations privées à but non lucratif,

³⁰ Le programme MEDA est le principal instrument financier de l'Union européenne pour la mise en oeuvre du partenariat euro-méditerranéen initié lors de la Conférence de Barcelone en novembre 1995. Les ressources budgétaires allouées à MEDA représentent 3,4 milliards d'euros pour la période 1995-1999 et 5,4 milliards d'euros pour la période 2000-2

- promouvoir la prestation de services d'information, de conseil, d'assistance technique, d'expertise et de formation en matière de gestion et d'administration de l'entreprise, par des organismes publics et privés spécialisés,
- assister les PME, en relation avec les administrations, les organismes publics et les collectivités locales, dans les domaines d'accès à la commande publique et aux marchés extérieurs, l'acquisition des nouvelles technologies et du développement de l'innovation et de la qualité,
- apporter son assistance pour la constitution et le fonctionnement des associations, groupements et réseaux de PME³¹...

De par ses règles de fonctionnement, l'Agence est conçue pour pouvoir déconcentrer ses activités et ses compétences à des représentations au niveau régional, afin d'adapter ses orientations aux particularités des besoins locaux, en collaboration avec les autorités locales décentralisées, les chambres, les associations et un réseau d'experts privés conventionnés pour fournir les services d'assistance technique.

- *Le comité national de mise à niveau (CNMN)*

Créé en décembre 2002, ce comité a adopté une série de mesures concernant le cadre institutionnel, les procédures administratives, les infrastructures d'accueil dans les administrations, l'environnement des entreprises, ou encore la fiscalité. En fait, cette structure a pour responsabilité de tracer la stratégie ainsi que de coordonner et de superviser toutes les actions visant la mise à niveau du secteur industriel. Elle est composée de représentants des secteurs public et privé et sert de lieu d'échange des points de vue entre les différents intervenants (publics-privés).

- *Structures d'appui*

³¹ « EVALUATION DU SECTEUR DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES AU MAROC DANS LE CADRE DU PROGRAMME EMPRETEC MAROC », Etude effectuée pour le Secrétariat de la CNUCED dans le cadre du Programme Méditerranée 2000 par Fouzi Mourji, professeur d'économétrie et consultant. Avec la contribution de : Amal Mourji, professeur de droit et consultant Abdelwahad El Gouch, assistant de recherche (Juin 2001).

Le PMN s'appuie sur un certain nombre de structures régionales ou sectorielles, qui assurent la diffusion de l'information vers les entreprises, offrent des prestations d'orientation, de conseil ou d'assistance, proposent des ateliers de formation, etc.

Parmi elles, on peut citer notamment les associations professionnelles, les délégations provinciales du commerce et de l'industrie, les chambres de commerce, d'industrie et de services, les cellules d'assistance conseil ou encore les centres régionaux d'investissement³².

En ce qui concerne le *dispositif d'appui financier* du PMN marocain, le fonds FOMAN a été créé en janvier 2003. Il s'agit d'un fonds spécifique cofinancé par la Commission européenne et le gouvernement marocain. Il est probablement le seul véritable instrument de mise à niveau. Il est destiné à cofinancer les prestations de conseil et d'assistance technique aux entreprises réalisées par des consultants nationaux dans le cadre d'un plan de mise à niveau ou d'opérations ponctuelles visant l'amélioration de leur compétitivité.

D'autre part, un effort important a été réalisé en matière d'information et de sensibilisation des acteurs privés au niveau national et régional. De nouveaux instruments de financement de la mise à niveau sont aujourd'hui en cours de conception ou de formalisation. Par exemple, pour résoudre le problème de surendettement des PME-PMI, la création d'un fonds de restructuration financière est envisagée dans la nouvelle loi des finances.

- Eléments de bilan du programme de mise à niveau

Notons, enfin, que le programme marocain de mise à niveau présente trois limites. C'est un programme complexe, proposant un très grand nombre d'outils financiers qui disposent souvent de procédures spécifiques. De plus, la multiplicité des organes institutionnels participant au programme rend le dispositif institutionnel peu lisible. En l'absence d'un discours clair et mobilisateur et d'un cadre sécurisant, les entreprises marocaines se sont montrées méfiantes vis-à-vis du programme. Certes, un effort de clarification et de communication a été entrepris au cours des deux dernières années (campagne d'information régionale, CD-Rom dédié à la mise à niveau de l'entreprise, publication de brochures, etc.). Cependant, ces efforts n'ont pas été suffisants pour mettre en place un système clair et

³² Hervé Bougault et Ewa Filipiak (2005), « Les programmes de mise à niveau des entreprises *Tunisie, Maroc, Sénégal* », Département de la Recherche, Agence Française de Développement.

harmonisé. En deuxième lieu, des rigidités institutionnelles persistent : l'absence de centres techniques performants gérés conjointement avec les représentations patronales constitue un véritable frein à la mise en oeuvre du programme. Un dernier point est que les incitations financières sont insuffisantes et les critères d'éligibilité du fond FOMAN sont très restrictifs. Il semblerait que les instruments financiers proposés dans le cadre du PMN aient été insuffisants pour que les entreprises acceptent de participer. Il est à noter que les primes ont constitué le principal moteur des adhésions en Tunisie.

Plus d'une dizaine d'associations professionnelles ont bénéficié d'actions d'assistance technique, dont l'AMITH (Association marocaine pour l'industrie du textile-habillement).

L'AMITH entend réserver 100 Ha pour l'instauration de districts textile-habillement dans la zone portuaire en cours de réalisation TANGER MED qui serviront de réceptacle aux futurs projets d'investissements.

- Des constats

-Le programme marocain de mise à niveau a subi de nombreux retards dans sa mise en oeuvre. Il a été dans un premier temps fortement déterminé par les programmes d'aide extérieurs, en particulier ceux de l'Union européenne. Depuis 2002, les autorités ont inscrit le PMN dans une dynamique nationale. Cependant, malgré les efforts de relance de ces dernières années, le programme de mise à niveau semble toujours être dans sa phase de démarrage.

-Pour étendre la mise à niveau au plus grand nombre d'entreprises, il faut, en plus des actions actuelles du programme, développer la formation pour les chefs d'entreprise, multiplier les opérations de diagnostic qui conduisent les entrepreneurs à s'interroger sur leurs capacités et qui les aident à se remettre en question. En outre, au niveau agrégé, il faut concevoir et mettre en place un dispositif de suivi et d'évaluation du programme qui soit assis sur des objectifs nationaux clairs en termes de nombre d'entreprises adhérentes ou en termes de volume d'investissement, de nombre d'emplois créés,... ce qui permettrait, pour les chercheurs, entre autres, d'accéder à des données chiffrées sur l'impact de la mise à niveau marocaine.

Par delà, il faut aussi contribuer à l'émergence de la consultance locale pour prendre le relais des experts étrangers et relayer à travers tout le pays le message de la mise à niveau, "*compétitivité et innovation*".

Quelques recommandations (préliminaires)

-Notre pays n'est pas une page blanche, nous devons adapter ces méthodes nouvelles en tenant compte des initiatives existantes et des institutions présentes. Un important effort de sensibilisation est nécessaire pour amener les différents partenaires à travailler ensemble sur des projets communs ; ceci en permanence, en acceptant la mesure des résultats, la correction des projets et la plus grande transparence sur l'ensemble des programmes proposés.

-Le Maroc se trouve donc placé devant des défis majeurs en matière de compétitivité, de création d'emplois et de stabilité sociale. Relever ces défis passe par la modernisation du secteur productif et la mise en place d'une politique visant à relever les contraintes structurelles lourdes afin de promouvoir une croissance de long terme, tout en accompagnant les catégories sociales qui risquent d'être pénalisées par le processus de modernisation, dans un souci de rendre durable et donc soutenable socialement cette croissance.

- Un bon climat d'investissement exige des politiques gouvernementales qui fournissent aux entreprises et aux entrepreneurs un environnement propice à la productivité, création d'emplois et contribuent à la croissance et à la réduction de la pauvreté. L'objectif étant la création d'un climat des affaires meilleur qui bénéficie à toute la société pas seulement aux entreprises.

-L'amélioration des politiques du gouvernement et des comportements est le facteur clé pour « concevoir » le climat des affaires. L'Etat fait face à quatre défis pour améliorer le climat des affaires et concilier les intérêts des entreprises avec les objectifs sociaux. Le 1^{er} défi consiste la maîtrise de la corruption. Le second est l'établissement de la crédibilité en maintenant une stabilité économique et politique. Troisièmement, il s'agit d'encourager une politique participative, la transparence et l'équité. Enfin, garantir que les politiques de l'Etat reflète, en réalité, les conditions courantes et continuent à s'adapter aux changements des conditions économiques.

- le gouvernement devrait jouer un rôle minimal et se contenter d'offrir un environnement propice aux entreprises, qu'elles soient nouvelles ou non. Ceci pourrait être fait, par exemple, en allégeant le fardeau administratif.

- Engager des moyens supplémentaires pour moderniser l'habitat et les équipements n'est pas un mauvais emploi de nos ressources. C'est une dépense d'investissement économiquement saine pourvu qu'elle respecte certaines contraintes : elle doit faire travailler en priorité les

PME locales, elle doit contribuer au soutien global de l'activité et s'inscrire dans une politique déterminée de lutte pour l'emploi.

- Le FMI estime dans son analyse que la marge de progression de la Tunisie est encore très importante à condition de :

*Revoir la politique fiscale et réduire l'impôt sur le revenu ;

* Augmenter les investissements privés via l'accélération des privatisations et l'ouverture économique ;

* Assainir le climat des affaires, avec une meilleure gouvernance, et une plus grande transparence.

- Un défi consiste à favoriser l'interaction entre l'enseignement et les besoins du marché du travail, à dynamiser l'économie du savoir et à connecter le secteur privé à la recherche et aux universités publiques.

-Les districts industriels sont réputés pour leur « offre » permanente et un niveau de chômage des plus réduits. Donc, la Tunisie comme le Maroc, doivent encourager davantage le regroupement des entreprises dans des districts pour résoudre leur problème structurel de chômage.

- Pour la Tunisie, ainsi que pour le Maroc, il faut insister sur ces trois points dans leurs systèmes productifs locaux :

* Enrichir les coopérations

* Favoriser le partenariat privé / public.

* Recentrer l'action économique autour des besoins des entreprises

- De nombreuses réformes structurelles sont nécessaires afin de renforcer les infrastructures des transports.

- Au delà de l'échange continu des idées et de l'innovation technique, la proximité géographique et culturelle produit un sentiment d'appartenance, une cohésion sociale. Le modèle du district industriel permet d'atteindre de hauts niveaux de compétitivité sans abaisser les niveaux de salaires ou de normes de travail. Il y a une logique de réussite, de promotion sociale favorisée par le climat de confiance et d'entraide.

- Le développement d'un territoire se fait grâce à l'intelligence de l'organisation et à l'implication des acteurs privés et publiques.

-On peut tirer de nombreux enseignements des "meilleures pratiques" décrites dans ce document pour la promotion de groupements et réseaux dans les pays en développement. Si la restructuration des activités internes et des relations extérieures avec les clients et les

fournisseurs est avant tout l'affaire des entreprises elles mêmes, d'autres acteurs peuvent jouer un rôle complémentaire à divers niveaux: l'Etat en établissant les conditions macroéconomiques et l'infrastructure voulues, et les administrations locales ou régionales en facilitant la mise en place de services d'appui et la constitution de réseaux. L'important est que tous les acteurs - au niveau macro, méso et microéconomique - participent à une stratégie commune de développement des PME, et que chacun joue le rôle qui lui revient.

-Les mesures préconisées pour inciter les PME marocaines à se regrouper permettront de renforcer leur productivité face à la concurrence internationale, ainsi que de créer des retombées favorables pour le développement régional.

-La stratégie pour la promotion des PME envisagée par les pouvoirs publics s'inscrit dans le cadre d'une politique d'aménagement du territoire, de renforcement de la décentralisation territoriale et de déconcentration des administrations centrales. De telles mesures sont indispensables à une répartition rationnelle des investissements pour la constitution de pôles industriels régionaux.

-Les mesures de soutien à la formation et au développement des ressources humaines, à côté des mesures de soutien au financement, constituent les deux préoccupations majeures et permanentes de la stratégie des pouvoirs publics pour favoriser le développement de la PME.

Bibliographies

Adam Gaye, « Le domaine industriel: instrument d'un développement local » Revue Africaine de Gestion, 2000

Alessandro Baroncelli, « les relations interentreprises dans le district industriel du biomédical de Mirandola »

Antoine Soubeyran et J. thisse, “Learning by doing and development of industrial district”, Journal of Urban Economics, n°45, 156-176, 1999.

Antoine soubeyran et shlomo weber : (district formation : a co-opetition approach, journal of urban economic, 2002, p52-65.

Antonelli.C, “the economics of path independence in industrial organization”, International Journal of Industrial organization, n°15, p643-675, 1997

Dominique Rivière, « Adaptation technologique et développement local en Italie », l'HARMATTAN ,1996

Elisa giuliani : “cluster absorptive capability : an evolutionary approach for industrial clusters in developing countries”.....

Frederic Deroin, lexandre Steyer, Jean-Benoit Zimmerman, «Apprentissage social et diffusion de l'innovation: Réseaux critiques et intermédiation » Revue d'Economie industrielle, n°103, 2^{ème} et 3^{ème} trimestre 2003.

Hubert Drouvot , « Le rôle des réseaux dans le développement technologique des PME », Série de Recherche, Avril 2001

Jean-Benoit Zimmerman et Frederic Deroian, « Cumul d'influence et réseaux sociaux: Une application aux processus de diffusion de l'innovation », Revue d'Economie Industrielle, n°96, 3^{ème} trimestre 2001

Mambo Masinda, « Les systèmes locaux d'innovation : Quelles portée pour les pays moins avancés ? », Canadian Journal of Regional Science, summer 2001, vol xxiv :1

Marchall,Alfred, « Principles of economics », 8 edt MacMillan London 1890

Marjolein C.J.Caniels et Henny A Romijn, “SME Cluster, Acquisition of technological Capabilities and Development: Concepts, Practice and Policy Lessons”, Journal of Industry Competition and trade, 3:3, 187-210, 2003

Ngo Van Long, Antoine soubeyran, “ RD spillovers and location choice under cournot rivalry”, Scientific Series, CIRANO Center Interuniversitaire de recherche en analyse des organizations, Montréal, Octobre 1996

Patrick Cohendet, Alan Karmann, Jean Benoit Zimmermann, « Emergence, formation et

dynamique des réseaux modèle de la morphogenèse » Revue d'Economie Industrielle, n°103, 2^{ème} et 3^{ème} trimestre 2003.

Tine Aage , “Absorptive Capabilities in Industrial Districts : The role of knowledge creation and learning an boundary spanning mechanisms”, BRUID Summer conference on creating, sharing and transferring knowledge June 2003

Udo Staber, “Structure of Networks in Industrial District”, International journal of Urban and Regional Research, vol 25, n°3 , September 2001.

Tine Aage , “External relations and industrial districts”, Electronic paper for the DRUID Nelson and Winter Confrence, June 2001

(NB : il manque une bibliographies à signaler,)