

**QUALITE DU LIEN SOCIAL, CONFIGURATIONS
TERRITORIALES ET DEVELOPPEMENT**

Cécile PERRET (*)

Note de Recherche n° 11-20

Octobre 2011

(*) Maître de conférences, IREGE, Université de Savoie

Résumé

Les approches du capital social et de la proximité constituent des cadres d'analyse appropriés aux questions du développement des territoires. Si le capital social désigne les normes et les valeurs qui régissent l'action collective, une « qualité créée entre acteurs » ou une « capacité à se lier » alors il est aussi l'expression de la territorialité des sociétés. Cet article expose dans sa première partie la notion et la nature du capital social qui s'inscrit dans trois types de relations sociales : inter-groupe, intra-groupe et environnementales. La seconde partie présente l'approche du développement territorial où l'espace vécu par les acteurs est posé au cœur même des processus de développement et de création de valeur. Les différentes configurations du territoire sont recensées (districts industriels, SPL, milieux innovateurs...) nous permettant de mettre en évidence l'intérêt d'une institutionnalisation du capital social à travers l'étude de la mise en œuvre d'une approche particulière de mise en réseaux des entreprises en Algérie : l'approche *Nucleus*.

Mots clés : développement territorial, capital social, identité

JEL : O1

Abstract

Social capital theory is suited to the territorial development study. If the social capital means norms and values which govern the collective action, a " quality of the social ties" or an " art of association " then it is also the expression of the territoriality of the societies.

In its first part this article exposes the social capital concept and its nature. The second one presents the approach of the territorial development where the territoriality is put in the heart of the processes of development and creation of value. The various configurations of the territory (industrial districts...) are listed allowing us to bring to light the interest of an institutionalization of the social tie.

Key Words : territorial development, social capital, identity

JEL : O1

Introduction

L'économie territoriale permet de comprendre comment les hommes se mobilisent de façon spécifique, les ressorts de l'action collective et discute d'un homme culturellement enraciné et non d'un individu, désincarnation de la personne. La question des coordinations locales non marchandes, celle du lien social, celle de l'appartenance au groupe (famille, village, tribu, subculture...) et de leur incidence sur le développement économique paraît particulièrement pertinente notamment dans le cadre d'économies de plus en plus informalisées. La façon dont les hommes interagissent avec leur territoire, son histoire, leurs vécus, leurs croyances en certaines valeurs (démocratie, entraide, don...), leur « propension à s'associer » sont replacés au cœur de l'analyse. Une économie territoriale qui tient compte de l'espace et du temps et qui puise ses racines théoriques et méthodologiques dans la géographie économique et l'économie des institutions nous paraît une approche pertinente.

C'est l'espace vécu et transformé par les Hommes qui est posé au cœur même des processus de développement et de création de valeur. Le territoire est le résultat d'un processus de construction et de délimitation endogènes, il est un construit collectif, le fruit d'une histoire, d'une culture, de traditions... Alors comment parler de développement territorial sans aborder les questions de l'identité, de l'attachement au territoire, de l'attachement à la terre, de la question de l'Homme et ses projets pour son territoire ? Il convient de s'interroger sur l'importance de la culture et de l'enracinement des Hommes à leur territoire ; territoire qui est un résultat, une réalité qui se cristallise dans les configurations telles que les districts industriels, les milieux innovateurs ou bien les systèmes productifs locaux... alors que la territorialité est un présupposé : elle est l'expression des comportements des acteurs qui font le territoire (cf. les travaux de Bernard Pecqueur).

Dans quel contexte les modèles territoriaux d'innovation ont émergé ? Le début des années quatre-vingts est marqué par la crise de certaines régions de tradition industrielle et l'échec des politiques traditionnelles de revitalisation tandis que certains succès aux échelles régionale et locale attirent l'attention des chercheurs. L'idée d'un développement endogène (et non pas

provoqué par des acteurs extérieurs à la région) qui a « sa logique propre, son autonomie, une logique qui ne peut se comprendre que par les acteurs, les relations et la dynamique internes à la région » (Crevoisier, 2008) voit le jour. Les théories du développement endogène régional vont alors intégrer les dimensions politique et socioculturelle à la dimension économique. Besoins culturels et identité communautaire, prise de décision et participation politiques sont introduits au cœur de l'analyse.¹ Les modèles territoriaux d'innovation souligneront l'importance de l'interaction institutionnelle et le fait que la capacité d'innovation des entreprises est également le résultat d'interactions. Les travaux du GREMI² sont, à ce titre, très intéressants : l'innovation est au cœur des interactions marchandes et non marchandes, la capacité d'innovation est le fruit de la qualité des relations sociales institutionnelles et socioéconomiques.

Les approches du capital social et de la proximité (géographique ou organisationnelle) constituent des cadres d'analyse appropriés aux questions du développement des territoires. Le paradigme du développement local se veut englobant : il vise à intégrer les multiples dimensions (économique, sociale, culturelle, politique) du développement et il souligne l'importance des relations sociales comprises comme l'ensemble des règles, des normes et des réseaux mobilisés par les agents dans le cadre de leurs échanges non marchands. Ainsi, à côté du marché (de la concurrence) et de la hiérarchie (l'autorité), la coopération (l'association, les réseaux, etc.) s'impose comme un mode de coordination de l'activité économique (Favreau, 2008, p. 75). Si le capital social désigne les normes et les valeurs qui régissent l'action collective, une « qualité créée entre acteurs » (Burt, 1995, p. 601 cité par Lallement, 2003, p.5) ou une capacité à se lier (Alexis de Tocqueville parlait de « *propensity for civic association* » et de « *art of association* » (in Lallement, 2003, p.6)) alors il est aussi l'expression de la territorialité des sociétés.

¹ Diane-Gabrielle Trambly commentant l'ouvrage : Moulart F. et Nussbaumer J., 2009, *La logique sociale du développement territorial*, Québec : Presses de l'Université du Québec, pp. 153.

² Le GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs), en filiation avec les travaux pionniers de Ph. Aydalot illustre les modalités proprement territoriales du processus d'innovation.

Les institutions internationales ont bien compris l'intérêt du concept multiforme de capital social. L'OCDE lui attribue une place importante dans l'amélioration du bien-être social et la Banque mondiale lui reconnaît une importance dans la lutte contre la pauvreté (il comblerait le vide laissé par les institutions, piliers de la croissance économique). Selon cette dernière, la quantité, la qualité et la persistance d'interactions sociales parmi des voisins, des amis ou les membres d'une communauté ou d'une association génèrent du capital social et la capacité de travailler ensemble dans un intérêt commun. Ceci serait particulièrement vrai dans le cas des personnes les plus fragiles car le capital social compense la faiblesse du capital humain et physique. Il peut par conséquent avoir un impact positif sur le bien-être et la prospérité d'une communauté entière. Ainsi, toujours selon la Banque Mondiale, la participation dans des associations ou autres ONG permettrait de résoudre des problèmes collectifs et serait génératrice de capital social dans le long terme : des interactions fréquentes engendrent des normes de réciprocité qui facilitent l'entraide, l'amélioration de la communication et de la coordination permet le partage de l'information et facilite la confiance mutuelle et des coopérations réussies encourageant à de futures collaborations dans d'autres domaines.

Les coordinations locales non marchandes ont-elles une incidence sur le développement économique ? Répondre à cette question implique de distinguer les mécanismes auxquels les coordinations entre agents renvoient. Les coordinations locales génèrent deux types d'externalités positives : le premier se rattache à des questions de collecte et de circulation de l'information et le second se rapporte à l'action collective. Cet article expose dans sa première partie la notion et la nature du concept de capital social qui s'inscrit dans trois types de relations sociales : inter-groupe, intra-groupe et environnementales. La seconde partie présente l'approche du développement territorial où l'espace vécu par les acteurs est posé au cœur même des processus de développement et de création de valeur. Les différentes configurations du territoire sont recensées (districts industriels, systèmes productifs locaux, milieux innovateurs, classe créative, systèmes agroalimentaires locaux, grappes d'entreprises et les *Nuclei* d'entreprises créées suite à la mise en œuvre de l'approche *Nucleus* (mise en réseau particulière de petites ou

très petites entreprises (TPME)), nous permettant de mettre en évidence l'intérêt d'une institutionnalisation du capital social. L'approche *Nucleus* est encore peu connue en France. Elle a pourtant été conçue il y a une vingtaine d'années (1991) dans le cadre d'un projet de partenariat entre la Chambre des Métiers et les Petites Industries de Munich (Allemagne) et plusieurs Chambres de Commerce et d'industrie brésiliennes de l'État Fédéral de Santa Catarina. Depuis, de nombreux pays tentent de la mettre en place : l'Argentine et l'Uruguay en 1999, le Sri Lanka en 2002, l'Algérie et le Mozambique en 2006, la Colombie, le Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Pakistan et l'Afrique du Sud en 2008. Le Brésil, pays dont l'expérience en la matière est la plus ancienne comptait en 2010 près de 35 000 PME concernées par ce programme (Perret et Chibani, 2010). En Algérie, bien que la mise en place soit récente plus de 1500 entreprises étaient concernées à cette même date. Nous illustrerons cet article grâce à notre connaissance de l'expérience algérienne.

I. La notion de capital social

I.1 Définition du concept

Weber³ faisait déjà remarquer en 1971 que l'homme dispose de trois types de ressources pour améliorer ses conditions de vie : des ressources économiques, des ressources politiques et des ressources symboliques (relations sociales). Toutefois, jusqu'à la fin des années 1970, le concept de capital social ne sera que peu utilisé. Robert Putnam soulignait ainsi il y a quelques années que si en 2003 on dénombrait 300 articles de recherches autour du capital social, 10 ans plus tôt on ne lui consacrait qu'un article de recherche tous les trois ans.⁴

Si l'usage du terme de capital peut être sujet à controverse, il tient selon Lallement (2003, p.5) à sa genèse-même et aux réflexions pionnières, en particulier celles de James Coleman qui fut un proche de Gary Becker, l'un des « pères » du capital humain. En 1980, Bourdieu en donne la définition suivante : « Le capital social est l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins

³ Weber, M. (1971). *Économie et société*. Paris : Plon.

⁴ Interview de Robert D. Putnam, *L'Observateur de l'OCDE*, n° 242, Mars 2004.

institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance ; ou, en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe, comme ensemble d'éléments qui ne sont pas seulement dotés de propriétés communes (susceptibles d'être perçues par l'observateur, par les autres ou par eux-mêmes) mais sont aussi unis par des liaisons permanentes et utiles » (Bourdieu, 1980, p. 2)⁵. Le capital social est présenté chez lui à la fois comme l'effet et la cause de l'institution sociale et des inégalités de classes sociales ; c'est « une ressource héritée de la classe sociale qui constitue un attribut du groupe ou du réseau social auquel appartient l'individu »⁶. Une définition du capital social retient cependant notre attention, celle de Burt, qui précise que « [...] le capital social diffère du capital humain. Le premier est une qualité créée entre les acteurs, alors que le second est une qualité propre aux individus [...] Le capital social est le complément contextuel du capital humain (Burt, 1995, p.106 in Lallement, 2003, p.5).

En 1988, Coleman suggère une définition plus fonctionnelle du capital social. Le capital social est caractérisé par ses effets : il facilite l'action entre les individus. Chacun doit tirer profit des ressources que constituent ses relations sociales, qu'il s'agisse de « relations primordiales » (cité dans Caillé, 2005, p.8 in Bevort et Lallement, 2006) comme la famille ou les amis ou de relations sociales au sein des organisations (le capital social devient alors la capacité à travailler ensemble). La confiance qui anime les relations sociales joue bien évidemment un rôle primordial. Coleman met également en évidence l'existence de liens entre le micro et le macro puisque les ressources (privées) qu'un individu retire de la valorisation de son capital social ont des répercussions au plan macroéconomique. Il met finalement en lumière « l'idée que la prospérité et le bien-être d'une communauté dépendent de tout un ensemble de facteurs largement impalpables et informels [...] et qu'il importe au plus haut point de les favoriser et de

les préserver » (Caillé, 2006, p.9 in Bevort et Lallement, 2006).

Robert Putnam présente également des travaux remarquables autour de ce concept (1993, 1995, 1996, 2000). Son approche est qualifiée de constructiviste, sa définition soulignant à la fois le caractère utilitaire des relations sociales mais également les comportements et attitudes volontaristes (stratégiques) qui caractérisent les individus qui possèdent un capital social. Dans son premier ouvrage, *Making democracy Work* (1993), il soutient que le sous-développement du *Mezzogiorno* en Italie vient d'un défaut du ressort démocratique qui explique le succès de diverses mafias. Loyauté et solidarité sont confinées aux frontières de la « famille » (ici dans le sens du *dark side*) ; on ne fait confiance qu'à l'intérieur du clan et il en résulte un déficit de capital social (Caillé, 2006, p.9 in Bevort et Lallement, 2006). C'est grâce à un article publié en 1995, *Bowling alone : America's declining social capital*, ainsi que grâce à divers travaux ultérieurs que le concept de capital social deviendra véritablement incontournable dans la littérature. Putnam y dresse le tableau d'une Amérique individualiste, aux valeurs civiques et à la confiance en berne, corollaires d'un capital social déclinant et d'une mise en danger de la démocratie.

Plus récemment, Kamanzi, Zhang, Deblois et Deniger⁷ distinguent trois dimensions du capital social : c'est l'attribut d'un groupe social (dimension structurale), il implique des normes, des valeurs, des croyances et des règles partagées par un groupe social ou une communauté (dimension normative) et il se traduit par des actions d'intervention des individus les uns auprès des autres (dimension dynamique).

Si Bourdieu insiste sur l'usage privatif du capital social (il analyse comment les « élites » peuvent recourir à leur réseaux sociaux pour conserver certains privilèges), Putman et Coleman mettent eux l'accent sur son aspect collectif : au sein d'un groupe « irrigué » par des réseaux de relations interpersonnelles, des attitudes de confiance générale entre les membres et des normes de réciprocité qui facilitent l'action collective vont

⁵ Bourdieu, P. (1980). Le capital social : notes provisoires. Actes de la recherche en sciences sociales, 3, p. 2-3.

⁶ Canisius Kamanzi, Xiao Ying Zhang, Lucie Deblois et Marc-André Deniger, « L'influence du capital social sur la formation du capital humain chez les élèves résilients de milieux socioéconomiques défavorisés », *Revue des sciences de l'éducation*, vol. 33, n° 1, 2007, p. 127-145.

⁷ In Canisius Kamanzi, Xiao Ying Zhang, Lucie Deblois et Marc-André Deniger, « L'influence du capital social sur la formation du capital humain chez les élèves résilients de milieux socioéconomiques défavorisés », *Revue des sciences de l'éducation*, vol. 33, n° 1, 2007, p. 127-145.

se développer (Houard et Jacquemain, 2006, p. 8). Le capital social s'inscrit en réalité dans trois types de relations sociales : inter-groupe (Putnam)⁸, intra-groupe (Coleman) et environnementales (*in* Sirven 2004, p. 138). Woolcock (*in* Franke, 2005, p. 1) dénombre sept domaines dans lesquels la notion de capital social a été utilisée : la famille et les jeunes, l'école et l'éducation, la vie communautaire, le travail et les organisations, la démocratie et la gouvernance, les problèmes de l'action collective et le développement économique. Les domaines de la santé (physique et mentale), de l'immigration ou de la protection publique pourraient être ajoutés à cette liste (Franke, 2005, p. 1).

I.2. Nature du lien social

Deux grandes approches du capital social peuvent être distinguées : une approche en termes de valeurs et de normes (dimension subjective du capital social) et une approche en termes de réseaux relationnels. Ces différences d'approches se retrouvent dans la distinction entre : le capital social cognitif, c'est-à-dire les processus mentaux des individus, les valeurs, les normes, les croyances *etc.* qui prédisposent les agents à la coopération et le capital social structurel, c'est-à-dire les structures (organisations) dans lesquelles agissent les agents (Uphoff, 2000). Collier (1998) distingue également deux formes de capital social interdépendantes : le capital social gouvernemental (institutions ou organisations mises en place par l'État ou le secteur public) et le capital social civil (organisations émanant de la société civile). Ces deux visions du capital social, une fois croisées, permettent de dresser une typologie de la nature concrète du capital social à la manière de Sirven (2000) (cf. tableau 1 ci-dessous).

⁸ Il identifie le capital social à un ensemble de relations entre deux groupes et lui confère une dimension méso-économique (Sirven, 2004 :134).

Tableau 1 – Nature concrète du capital social

NATURE DU CAPITAL SOCIAL	CAPITAL SOCIAL STRUCTUREL	CAPITAL SOCIAL COGNITIF
CAPITAL SOCIAL CIVIL	Associations, ONG, <i>etc.</i>	Normes, valeurs et croyances.
CAPITAL SOCIAL GOUVERNEMENTAL	État, collectivités territoriales, <i>etc.</i>	Lois, régime politique, <i>etc.</i>

Une autre typologie est concevable : l'approche microéconomique qui met en évidence la valeur d'action collective du capital social, l'approche macroéconomique qui met en évidence sa valeur d'intégration et de cohésion sociale et l'approche

méso économique qui met en lumière sa valeur instrumentale (voir Franke, 2005, p. 1-3). Le tableau 2 présenté ci-dessous met en évidence les caractéristiques de ces trois approches.

Tableau 2 – Une typologie du capital social

	Approche microéconomique	Approche macroéconomique	Approche méso économique
Met l'accent sur	La nature et les formes des comportements de coopération.	Les conditions favorables ou nuisibles de coopération.	Les structures de mise en œuvre de la coopération.
Centrée sur	La valeur d'action collective du capital social. Elle s'intéresse à la propension des acteurs à coopérer pour atteindre certains objectifs.	La valeur d'intégration et de cohésion sociale . Elle met l'accent sur l'environnement et les structures sociales et politiques des collectivités qui véhiculent des normes et des valeurs (confiance, réciprocité...).	La valeur instrumentale du capital social. Elle s'intéresse aux structures qui permettent la coopération. Elle associe le concept au potentiel des réseaux sociaux à produire des ressources : information, ...
Théories mobilisables	Théorie des jeux	Théories de l'institutionnalisme	Théorie de la mobilisation
Le capital social	Le capital social est vu comme le produit des motivations des acteurs à s'associer (valeurs, aspirations), des comportements (modes d'association ou de coopération), et de la perception des enjeux collectifs (croyances et influences culturelles).	Le capital social est le produit de structures qui favorisent ou non confiance et réciprocité. Le capital social est un bénéfice collectif.	Le capital social n'est ni une propriété individuelle, ni une propriété collective mais une propriété de l'interdépendance entre les individus et les groupes au sein d'une communauté.

Réalisation personnelle et source des données : Sandra Franke, 2005, Le mesure du capital social. Document de référence pour la recherche, l'élaboration et l'évaluation des politiques publiques, Projet du PRP, Le capital social comme instrument des politiques publiques, Canada, p. 1-3.

La nature des liens entre les agents a été précisée par la typologie aujourd'hui bien connue proposée par la Banque mondiale (2000)⁹ et qui distingue : le lien qui unit (*bonding*), le lien qui lie (*linking*) et le lien qui relie (*bridging*). Les liens de type *bonding* unissent des individus de statut identique (liens horizontaux) au sein d'une même communauté. S'ils caractérisent des relations de type communautaire, c'est-à-dire de personnes adhérant à un même système de représentation, ils tendent vers une « fermeture relationnelle » (Coleman, 1988), voire de la discrimination. Ces liens peuvent être ceux existant au sein d'une famille, d'une tribu, d'une ethnie, d'un village, d'une communauté d'appartenance, d'amis proches, d'une subculture nationale, *etc.* Pour appréhender l'importance de ce type de liens des indicateurs tels que la taille des familles ou des ethnies peuvent être retenues. Les liens de type *linking* caractérisent des interactions entre des individus « porteurs d'identité sociale et culturelles différentes » (Caillé, 2006 *in* Bevort et Lallement, 2006, p.12). Ces liens sont dits verticaux. Ces liens inter-groupes nécessitent d'être réaffirmés et se caractérisent par des transactions de réciprocité qui obligent à la poursuite des échanges (Angeon, Caron et Lardon, 2006). Selon Angeon, Caron et Lardon (2006) la fréquence des interactions tend à déboucher sur la convergence des représentations. Enfin les liens de type *bridging* lient des agents distants (cette distance peut être géographique ou le lien n'est pas activé en permanence). Le *bridging social capital* désigne un réseau virtuel, il « crée des liens entre la société civile et les appareils institutionnels qui la régulent » (Caillé, 2006 *in* Bevort et Lallement, 2006, p.12). Les relations peuvent être ponctuelles, discontinues et les règles respectées s'apparentent à une convention sans engagement réciproque (Angeon, Caron et Lardon, 2006). Pour la Banque Mondiale, le *bridging social capital* entre membres de la même communauté ou avec les membres d'autres communautés peut à la fois permettre d'obtenir de meilleurs services de l'État, permettre une amélioration des infrastructures ou l'accès à certains marchés ou au crédit.

Selon Loudiyi, Angeon et Lardon (2004), trois catégories d'acteurs simplifiés existent : (i) la première (**G**) est une simple formation

d'individus ayant une action collective intentionnelle ou non (par exemple les habitants d'un village réunis au sein d'une association), (ii) la deuxième (**GP**) est un groupe dit productif, un collectif d'acteurs ayant un but commun finalisé qui se dotent de règles communes (par exemple comme nous le verrons les entrepreneurs participants à un *Nucleus*) et (iii) le troisième (**I**) est représenté par les acteurs institutionnels. À ces trois types d'acteurs, les auteurs associent des qualités reconnaissables, la forme prédominante de capital social : au groupe **G**, elles associent la recherche du « vivre ensemble » (*Bonding*), au groupe **GP** elles associent la recherche du « produire ensemble » (*Linking*) et aux acteurs institutionnels **I** un rôle d'organisation et d'encadrement, « organiser ensemble » (*Bridging*). Le passage d'un type d'acteur à un autre correspond à un changement de rôle et la présence d'un lien prédominant.

⁹ Banque Mondiale, 2000, *Combattre la pauvreté. Rapport sur le développement dans le monde*, Washington, 204 p.

II. Capital social et développement territorial

II.1. Nature du lien et développement

Les coordinations locales non marchandes ont-elles une incidence sur le développement économique ? Répondre à cette question implique de distinguer les mécanismes auxquels les coordinations entre agents renvoient. Les coordinations locales génèrent deux types d'externalités positives : le premier se rattache à des questions de collecte et de circulation de l'information et le second se rapporte à l'action collective (Angeon et *al.*, 2006). Selon Robert Putnam, « Les thèses centrales selon lesquelles les réseaux sociaux ont des effets sur les flux d'information et selon lesquelles les interactions répétées des réseaux peuvent contribuer à résoudre les dilemmes de l'action collective sont entièrement en phase avec l'économie classique »¹⁰.

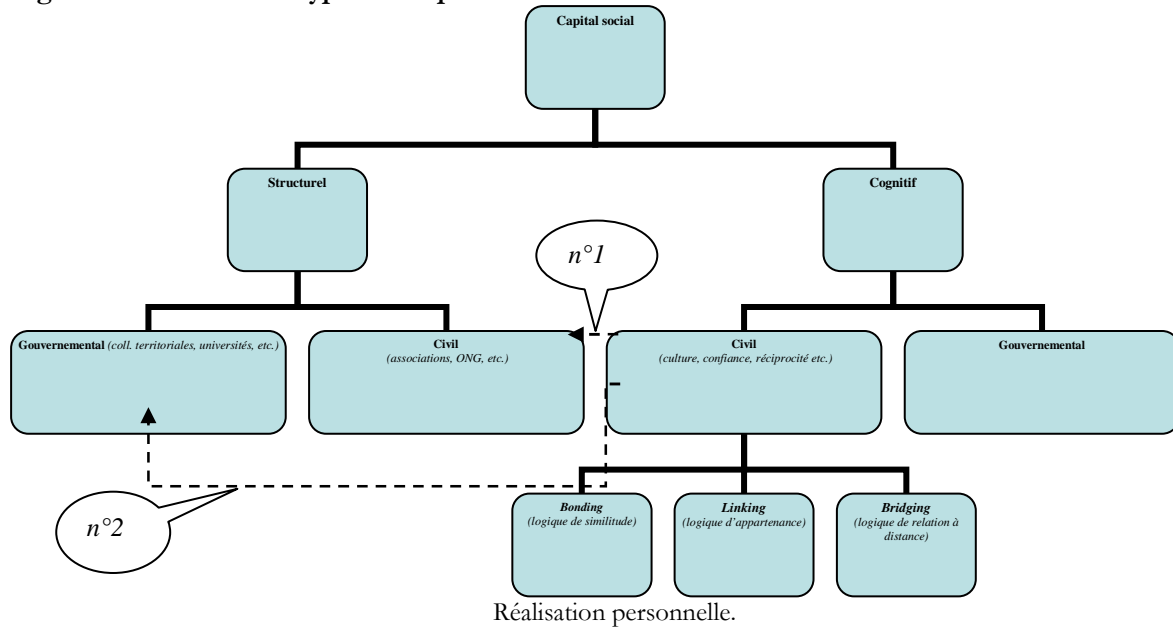
Les liens de proximité forts entre acteurs (cohésion locale ou modalités de coordination entre acteurs) sont présentés comme un élément explicatif discriminant du développement territorial. Fernandez et Nichols (2002) ont également montré à partir d'une enquête menée dans la Silicon Valley (Californie) que le capital social basé sur des liens raciaux et ethniques (*bonding social capital*) a un effet sur le développement du capital social qui relie les différents groupes raciaux et ethniques entre eux (*bridging social capital*).

Si les liens de type *Bridging* sont parfois qualifiés de faibles, leur activation a des conséquences non négligeables en matière de développement *via* la circulation des informations, des savoirs et des techniques permise par les liens entre des agents éloignés géographiquement. Les transferts de savoirs effectués lors d'une visite ponctuelle d'un membre éloigné de la famille géographiquement et socialement (un émigré dans un autre pays ou dans une zone urbaine) peuvent avoir une importance et ce type de liens est non négligeable en termes de flux de financement.

Différents liens sont recensés en traits pointillés dans le schéma récapitulatif (Figure 1) présenté ci-après.

¹⁰ Interview de Robert D. Putnam, *L'Observateur de l'OCDE*, n° 242, Mars 2004.

Figure 1 : les différents types de capital social



On peut penser que le capital cognitif civil (croyance en certaines valeurs) à un impact sur le capital structurel civil (lien n°1) (croyance en des valeurs démocratiques qui pousseraient par exemple les agents à se regrouper sous forme associative). On peut également penser que les caractéristiques sociologiques ont un impact sur le capital structurel gouvernemental (dynamisme des élus locaux, *etc.*) (lien n°2). Angeon *et alii* (2006) ont d'ailleurs remarqué dans leur étude une analogie possible des comportements institutionnels avec celui des habitants : là où l'on observe un tissu associatif dense, on constate un dynamisme des élus locaux.

II.2. Territoire, territorialité et configurations territoriales

Si à côté du marché (de la concurrence) et de la hiérarchie (l'autorité), la coopération (l'association, les réseaux, *etc.*) s'impose comme un mode de coordination de l'activité économique et si le capital social désigne les normes et les valeurs qui régissent l'action collective alors il est aussi l'expression de la territorialité des sociétés (Loudiyi *et alii*, 2004)¹¹. Pecqueur¹² distingue la notion de territoire de celle de territorialité. Selon lui, le territoire est un résultat, une réalité qui se cristallise dans les

configurations telles que les districts industriels, les milieux innovateurs ou bien les systèmes productifs locaux... alors que la territorialité est un présupposé : elle est l'expression des comportements des acteurs qui font le territoire. C'est l'espace vécu par les acteurs qui est posé au coeur même des processus de développement et de création de valeur. Le territoire est le résultat d'un processus de construction et de délimitation par les acteurs, il est un construit collectif. Les différentes configurations (districts industriels (DI), systèmes productifs locaux (SPL), milieux innovateurs (MI), systèmes agroalimentaires locaux (SYAL)... reposent sur la notion d'externalité formalisée par Alfred Marshall qui montre que les économies d'échelles peuvent provenir d'effets externes générés par le contexte productif (l'histoire, la culture, *etc.*), d'une « atmosphère industrielle », dont des entreprises ancrées territorialement peuvent bénéficier.¹³ Les différentes formes d'organisation productives localisées ont été étudiées suite à la « re-découverte » des districts industriels Marshalliens (concentration de petites entreprises non dominées par une grande), notamment grâce aux travaux de Beccattini (en 1979 notamment) 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'entreprises dans un espace géographique et historique donné. Dans le district, à l'inverse de ce qui se passe dans d'autres types d'environnements, comme

¹¹ Loudiyi S., Angeon V., Lardon S. (2004) Capital social et développement territorial. Quel impact spatial des relations sociales ?, mimeo.

¹² *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, ouvrage coordonné par B. Pecqueur, L'Harmattan, 1996.

¹³ B. Pecqueur, « Le tournant territorial de l'économie globale », Bernard Pecqueur, mimeo.

par exemple les villes manufacturières, il tend à y avoir osmose parfaite entre communauté locale et entreprises ». ¹⁴

Les approches théoriques des économistes en termes de DI, de SPL ou de MI ont au moins deux points communs (Parodi, 2005, p.2) : elles mettent au cœur de l'analyse les relations dynamiques entre des entreprises et leur territoire et elles accordent une attention particulière aux facteurs non économiques des dynamiques de ces formes d'organisation (réseaux sociaux, liens interpersonnels...).

a- Les districts industriels(DI)

Dans les DI, le territoire est analysé en tant qu'élément actif du processus d'innovation. Les DI renvoient à ce que Becattini (1979) a dénommé « la troisième Italie », régions qui se positionnent entre le type d'industrialisation classique du triangle Milan-Turin-Gênes et les régions sous-développées d'un point de vue économique. Pour Becattini, le DI doit son succès à un mélange d'émulation, de coopération et de concurrence entre des PME spécialisées dans la même branche de production. Le DI comporte deux réseaux distincts et imbriqués: un réseau économique dense formé d'entreprises qui appartiennent au même secteur et qui sont capables d'innover et un réseau social de travailleurs flexibles capables de s'adapter à des changements d'entreprises et de statuts (Parodi, 2005, p.3). Dans les années 60, de nombreux vestiges d'anciens districts, « survivance de la proto-industrie », existaient en France : à Romans-sur-Isère dans la Drôme pour les chaussures, dans la Vallée de l'Arve pour la mécanique de précision... (Parodi, 2005, p.4).

En parallèle aux travaux sur les DI, une École américaine, l'École californienne de géographie économique, explore le dynamisme localisé en milieu urbain dans la région de Los Angeles. Allen, Scott, Stroper ou Walker s'intéressent aux métropoles et mégalo-pôles et à leurs espaces générateurs d'innovation (Dachen et Tremblay, 200, p.18)¹⁵. Ils analysent le développement des

pôles de croissance dans des régions traditionnellement peu touchées par l'industrialisation et dans lesquelles des formes plus flexibles de production semblent avoir émergé (Sunbelt : Silicon Valley (constituée à partir du parc industriel de l'Université de Stanford) et Orange County (qui ne comprenait à l'origine ni présence de main d'œuvre qualifiée, ni équipements spécifiques susceptibles de faciliter le développement)). Leurs résultats indiquent que l'émergence de ces pôles peut s'expliquer par une nouvelle forme de la division du travail (la désintégration verticale).

En sus du DI, différentes configurations peuvent être caractérisées par l'intensité de leur capacité d'apprentissage ou d'interaction avec le milieu : les milieux innovateurs et les technopôles (cf. tableau 3 ci-dessous).

¹⁴ B. Pecqueur, « Le tournant territorial de l'économie globale », Bernard Pecqueur, mimeo.

¹⁵ Darchen S, Tremblay D-G, 2008, « Les milieux innovateurs et la classe créative : revue des écrits et analyse de leur application en milieu urbain », Note de Recherche de la Chaire de Recherche du Canada sur les enjeux socio-organisationnels de l'économie du savoir.

Tableau 3 – Synthèse Milieu innovateur / District industriel / Technopole

	Degré d'apprentissage du milieu (1)	Interaction du milieu (2)	Caractéristiques
Milieu innovateur	FORT <i>Learning by doing, interacting and networking</i>	FORT	<ul style="list-style-type: none"> - Émergence induite - Innovation majeure ou radicale - Logique culture d'entreprise Finalité : SE RENFORCER
District industriel	Moins apprenant que le milieu innovateur (secteurs plus traditionnels) <i>Learning by doing, using and interacting</i>	Moins apprenant que le milieu innovateur.	<ul style="list-style-type: none"> - Émergence spontanée - Formation lente - Logique communautaire Finalité : SURVIVRE
Technopole	FORT <i>Learning by searching and networking</i>	FAIBLE	<ul style="list-style-type: none"> - Émergence sui generis - Formation : combinaison territoriale ponctuelle - Logique partenariale Finalité : POLARISER

- (1) Le degré d'apprentissage du milieu est la capacité de l'entité spatiale à s'adapter au changement et à intégrer de nouveaux savoirs.
(2) L'interaction du milieu est la capacité des acteurs à développer des relations qui engendrent des externalités et assurent la créativité et l'indépendance de l'entité spatiale considérée.

Réalisation personnelle et source des informations : Darchen et Tremblay, 2008, p. 21-23.

La notion de technopole fait référence à la création d'un complexe d'activités dans des secteurs de haute technologie et susceptible de générer de la croissance (Sophia Antipolis dans les Alpes Maritimes, Technolac en Savoie...). Ici, c'est l'action publique qui vise à stimuler l'innovation. Il s'agit de concentrer du savoir dans un espace où les différents acteurs (entreprises, universités, écoles en particulier) peuvent, par la synergie créée, produire un avantage compétitif.

b- Les milieux innovateurs(MI)

La théorie des MI est née des travaux menés par le Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs (GREMI) crée par Philippe Aydalot qui constate qu'à partir de 1974 les grandes entreprises ne semblent plus jouer un rôle prépondérant dans la génération de l'innovation. Des dynamiques territoriales endogènes semblent à l'œuvre dans la structuration de l'espace économique français (Matteaccioli et Tabariès, 2007 et Tabariès, 2006 in Darchen et Tremblay, 2008, p. 6). La question soulevée est alors : « Pourquoi certains territoires se développent et innovent alors qu'ils avaient été sous-développés tandis que des territoires très industrialisés tombent dans la crise et n'arrivent pas à faire surface ? ». Aydalot propose d'aborder la question en considérant le territoire

et la façon dont il secrète l'innovation. La thèse des MI explore l'idée que l'innovation pourrait ne pas venir simplement des entreprises mais préexisterait à celles-ci. Elle serait contenue de façon latente dans certains territoires (Aydalot, 1986)¹⁶, le MI étant caractérisé « une culture économique longuement mûrie, créatrice d'une ambiance ou d'une atmosphère dans laquelle les acteurs économiques dépassent les seules relations de marché et entretiennent des relations privilégiées de proximités, [...] qui intègre du capital relationnel » (D. Maillat cité dans Parodi, 2005, p.5). La théorie des MI émane finalement d'une réflexion sur les sources de l'innovation (Darchen et Tremblay, 2008 : 12).

Avec les travaux du GREMI, l'innovation est au coeur des interactions marchandes et non marchandes. La révolution technologique permet aux PME de régénérer leur production (en développant de nouveaux produits) mais l'innovation n'est pas spontanée, elle « nécessite l'acquisition de technologies nouvelles et implique que les entreprises développent une logique organisationnelle qui permette leur intégration au processus de production » (Darchen et Tremblay, 2008 : 7). Les PME

¹⁶ Aydalot, P. (dir.), 1986, Trajectoires technologiques et milieux innovateurs, in *Milieux innovateurs en Europe*, Paris,, GREMI, p. 347-361.

doivent coopérer entre elles ainsi qu'avec d'autres acteurs et il convient d'étudier le milieu naturel dans lequel elles sont insérées. Aydalot (1986) distingue trois modes d'innovation possible : la connaissance interne à l'entreprise générée au sein du processus de production (c'est celle de l'ingénieur), la connaissance interne à l'entreprise générée dans des unités séparées du processus productif (c'est celle des laboratoires de recherche) et la connaissance créée hors de l'entreprise (c'est celle des universités et des laboratoires de recherche publics) et intégrée par la suite.

La théorie des milieux innovateurs s'articule en définitive autour des trois axes décrits par Crevoisier (2001, p.155) : le paradigme technologique (rôle des techniques dans la transformation du système économique, l'innovation est perçue comme un processus de différenciation face à la concurrence), le paradigme organisationnel (il rend compte des facteurs qui facilitent ou non les relations entre les acteurs) et le paradigme territorial qui rend compte des propriétés du territoire en ce qui concerne le regroupement de certaines ressources (savoir-faire, compétences et capital) et la présence d'acteurs (entreprises ou institutions) requis dans le processus d'innovation. Certains territoires sont donc pourvus d'un savoir-faire propre généré par l'activité économique et les différentes institutions de formation présentes.

Peut-on comparer le milieu innovateur et le milieu urbain et jusqu'où va cette comparaison ? La ville en tant qu'organisation sociale vouée aux échanges et à la performance économique peut en effet être comprise comme une configuration capable, grâce à sa capacité à mettre en réseau, d'articuler le local et le global. (Crevoisier, 2001, p.26). Mais la ville est complexe et hétérogène : diversification des activités économiques, contraintes dues à la limitation du foncier, mobilité de la main d'œuvre, hétérogénéité sociale... (Carmagni, 2001 *in* Darchen et Tremblay, 2008, p. 26). D'autre part, elle s'organise plus sur le mode du marché que de la concurrence / coopération et n'est pas forcément incubatrice de l'innovation. Elle ne fonctionne donc pas comme un MI. Milieux innovateurs et classe créative, quelles différences ? Si la théorie des MI s'attache à identifier les mécanismes créateurs de l'innovation au sein d'un territoire, celle de la classe créative repose sur une analyse

sociologique qui vise à déterminer les éléments d'un milieu urbain susceptibles d'attirer un groupe de personnes censées constituer un facteur prépondérant de la dynamique territoriale.¹⁷

Autour de la forme originelle du district industriel, différentes déclinaisons seront ensuite proposées par les économistes : systèmes productifs locaux (SPL), systèmes agroalimentaires localisés (SYAL), *etc.*

c- Les SPL

Les SPL proposent une généralisation des situations du DI dans laquelle on trouve deux types de coordination des acteurs : le marché et la réciprocité. Les 3 conditions pour être qualifié de SPL¹⁸ sont : une concentration géographique d'entreprises de petite taille et de la production (ce qui facilite les échanges rapides et pertinents d'informations), une spécialisation poussée autour d'un métier et des coopérations entre acteurs avec mutualisation des outils de formation et de développement des savoir-faire. Le système productif local (SPL du Choletais (chaussure), SPL vallée de l'Arve (décolletage)...) est donc un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives au sens large qui entretiennent entre elles des rapports d'intensité plus ou moins forte. Cette notion s'applique à chaque modèle d'organisation de la production basé sur la présence d'économies externes et de connaissances non transférables (un savoir-faire spécifique) ou difficilement transposables car liées à la culture d'un regroupement humain, « familles élargies et [...] communautés villageoises et professionnelles, bases de solidarité fortes » (Parodi, 2005, p. 3), sur une histoire et sur l'introduction de formes spécifiques de régulation qui identifient et sauvegardent l'originalité de la trajectoire de développement.

d- Le système agroalimentaire localisé (SYAL)

¹⁷ Darchen S, Tremblay D-G, 2008, « Les milieux innovateurs et la classe créative : revue des écrits et analyse de leur application en milieu urbain », Note de Recherche de la Chaire de Recherche du Canada sur les enjeux socio-organisationnels de l'économie du savoir.

¹⁸ Bernard Pecqueur, « Territoires : le phénomène cluster » (http://www.scienceshumaines.com/index.php?lg=fr&id_dossier_web=1&id_article=13986).

Le SYAL est également intéressant car il montre que la territorialisation de la production ne se limite pas à l'industrie traditionnelle ou de l'innovation mais qu'elle peut être étendue à la production agroalimentaire, spécifique de par la nature du bien produit qui possède un rôle identitaire particulier. Les SYAL peuvent se différencier par leur histoire (nous retrouvons des systèmes très anciens comme la production d'huile d'olive en Méditerranée), par leur liens au marché (tournés vers l'exportation ou vers le marché intérieur), par leurs activités (fondées sur un seul produit ou sur une gamme de produits et d'activités), par leur localisation (zone rurale ou zone urbaine), par l'organisation sociale et économique (un ou des réseaux d'entreprises plus ou moins analogues ou structurés autour d'une entreprise pivot) et par leur ancrage territorial. La forme SYAL peut également prendre une forme plus complexe lorsque les territoires produisent plusieurs biens et services, notamment touristiques. « On est alors en présence d'un modèle dit du « panier de biens » (B. Pecqueur 2001) ». ¹⁹ Ce panier est une combinaison de divers éléments, signes de l'existence « d'écosystèmes sociétaux » dans lesquels se coordonnent des éléments de proximité géographique et de proximité organisationnelle. « Ces systèmes empruntent à la sphère de l'homme (facteurs technico-économico-anthropiques) et à la sphère de la nature (facteurs éco-climato-pédologiques [sols]) ». ²⁰ Ce ne sont plus les produits et les services qui se vendent localement, mais, à travers la contribution de tous les acteurs du territoire et l'intégration des aménités environnementales, c'est finalement le territoire lui-même qui devient le produit vendu. La production territoriale constitue alors un effet de rente dite « de qualité territoriale ».

e- Les grappes d'entreprises et les Nuclei d'entreprises

Depuis octobre 2009, la DATAR a lancé en France un programme de grappes d'entreprises, nouvel objet territorial. « Une grappe d'entreprise est un réseau d'entreprises constitué majoritairement de PME et de TPE, fortement ancrés localement, souvent sur un même créneau

de production et souvent à une même filière, mobilisé autour d'une stratégie commune et la mise en place de services et actions concrets et mutualisés ». Cette mise en réseau s'approche de l'approche *Nucleus* que nous étudions depuis sa mise en place en Algérie. L'approche *Nucleus*, développée dans le monde depuis 1991, vise d'une part à mobiliser les entreprises individuelles (particulièrement les TPE/PME), d'autre part à initier des processus de développement structurel au sein des chambres et associations de commerce. L'objectif est de créer une véritable plateforme organisationnelle où les entrepreneurs peuvent échanger, identifier leurs problèmes, se comparer à d'autres, définir leur propre demande de services et développer une confiance en eux afin d'améliorer leurs entreprises. En Algérie, l'un des défis majeurs est en outre de mobiliser les populations et les instances locales pour les faire travailler ensemble dans un contexte de méfiance diffuse envers l'État et d'une économie largement informelle (Perret, 2010).

Comme le dit Vinícius Lummertz²¹ (SEBRAE²², Brésil), « Le principal problème n'est pas l'offre de services aux PME. Le principal problème est la demande des PME en services ». Un *Nucleus* est concrètement un petit groupe d'entrepreneurs ou d'artisans (de 5 à 20 personnes pour permettre des échanges constructifs et multilatéraux) qui se réunit périodiquement autour d'un animateur relevant d'une chambre consulaire (Chambre de l'Artisanat et des Métiers (CAM) ou Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) des différentes *Wilayate* d'Algérie) afin de trouver ensemble des solutions aux problèmes rencontrés (coût ou difficulté d'approvisionnement en matières premières, difficultés d'écoulement des marchandises, réponse collective à un appel d'offre...). En début de réunion, l'animateur aide les entrepreneurs à faire émerger le thème de discussion et il modère le débat. À l'issue de la réunion, l'animateur est chargé de faire remonter les solutions imaginées par les entrepreneurs à la chambre consulaire de rattachement qui se chargera le cas échéant de faire le *lobbying* nécessaire auprès des pouvoirs publics afin de pouvoir apporter une réponse adaptée aux besoins des entreprises. Cette approche crée des

¹⁹ B.Pecqueur, « Le tournant territorial de l'économie globale », Bernard Pecqueur, mimeo.

²⁰ B.Pecqueur, « Le tournant territorial de l'économie globale », Bernard Pecqueur, mimeo.

²¹ Vinícius Lummertz, entrepreneur, ancien directeur du SEBRAE de Santa Catarina.

²² Agência de Apoio ao Empreendedor e Pequeno Empresário.

réseaux de TPME et territorialise le capital social car les Directeurs des chambres consulaires des différentes *Wilayate* d'Algérie, selon leur

dynamisme et leurs moyens, créent plus ou moins de *Nuclei* (cf. Figure 2 et 3).

Figure 2 : Le *Nucleus*

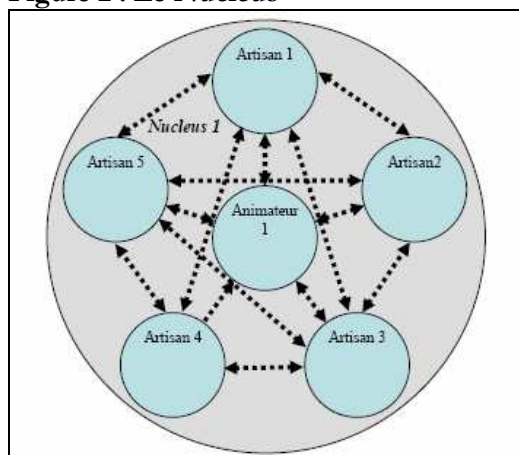
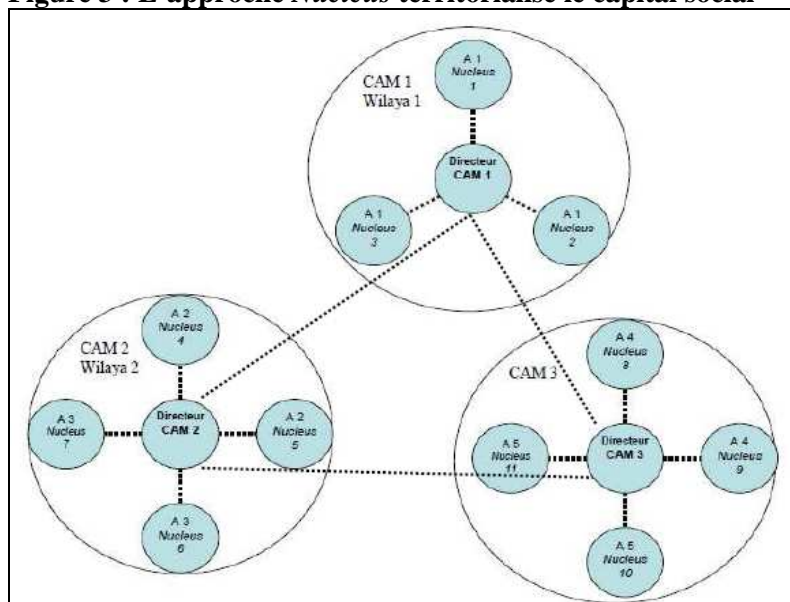


Figure 3 : L'approche *Nucleus* territorialise le capital social



A = animateur ; --- = communication
Réalisation personnelle.

Deux catégories de *Nuclei* sont identifiés : les *Nuclei* verticaux (de filière) et les *Nuclei* horizontaux (les participants sont du même secteur et offrent des produits et services identiques : des potiers, des bijoutiers, des mécaniciens ou des plombiers par exemple). Le *Nucleus* permet en fait une coopération dans des réseaux d'interaction entre acteurs locaux (TPE/PME de la même *Wilaya*) via la médiation d'un tiers, l'animateur de *Nucleus* (qui peut animer les réunions de plusieurs *Nuclei* dans la même *Wilaya*).

L'approche *Nucleus* crée en fait un réseau territorialisé de réseaux de TPME (dans le cas des artisans que nous avons étudiés en 2010 et 2011 en Algérie, les entreprises sont généralement constituées de 2 ou 3 personnes) et est créatrice de capital social (Melim, 2007, Perret, 2010). En s'organisant en *Nucleus*, les entrepreneurs deviennent un groupe productif (**GP**) et sont partie prenante d'un acteur institutionnel (la chambre consulaire de rattachement). Ils acquièrent une légitimité différente du fait de l'élargissement de leurs liens avec des acteurs reconnus à une échelle supérieure (Ministère des PME et de l'Artisanat

par exemple). Le *Nucleus* génère du capital social de type *linking* entre les artisans ou entrepreneurs du fait des échanges possibles entre tous les participants aux réunions de *Nucleus*. Un *Nucleus* horizontal constitue un réseau localisé, c'est un système de relations à partir d'une activité commune spécialisée sur un territoire (*linking territorial*). Plusieurs *Nuclei* pouvant dépendre de la même chambre consulaire et des mêmes animateurs, cela crée du capital social de type *bonding*. L'approche *Nucleus* reliant également des acteurs institutionnels (I) de statuts différents (le *Nucleus* et la CAM par exemple), elle crée également du capital social de type *bridging* (pour rappel, la figure de type *bridging* articule des acteurs de plusieurs statuts et échelles différentes). Il arrive que les entrepreneurs des *Nuclei* rencontrent des représentants pouvoirs publics *via* la participation à des rencontres avec des responsables de l'Administration Centrale et des Directeur de *Wilaya* par exemple), des institutions d'appui ou des instituts de formation dans un objectif de développement de leur capital social.

Si, comme dans le cas des SPL, les *Nuclei* font appel à deux mécanismes de coordination que sont le marché et la réciprocité (qui renvoie à la fidélité, la gratuité et l'identité); ils diffèrent cependant du fait même que dans le premier cas la création de liens est spontanée tandis que dans le cas des *Nuclei* l'impulsion vient de l'Etat : il y a institutionnalisation du capital social. À la proximité géographique ou culturelle (des artisans de la même *Wilaya* appartenant à une même subculture²³ (Chaouis, Kabyles...) s'ajoute

²³ Selon Mercure *et alii* (1997, 26), huit subcultures définies par un espace géographique, une langue, un mode de vie et des enracinements historiques singuliers peuvent être recensées en Algérie : Zone côtière, Hauts plateaux, Steppe, Sud, Monts de Kabylie, Monts des Aurès, Tlemcen, Maghnia-Sebdou et M'Zab. Leur analyse de la répartition des taux d'homogénéité culturelle²³ montre que c'est l'aire culturelle des Monts de Kabylie qui est la plus homogène : 91,4% contre 47,5% pour la Zone côtière (Mercure *et alii* (1997, 29)). Les subcultures algériennes, qui ont bien évidemment un fond culturel commun, vont se différencier essentiellement par leur capital social civil même si l'on peut penser que les caractéristiques sociologiques (culture en générale) ont un impact sur le capital structurel gouvernemental (dynamisme des élus locaux, *etc.*). Au-delà de spécificités ethniques ou pratiques, il existe plus généralement au Maghreb une forte dépendance de

une proximité organisée (proximité d'appartenance qui repose sur le partage d'objectifs et de règles communs et proximité de similitude qui « découle de l'adhésion d'agents à un espace commun de représentations, de règles d'action et de modèles de pensée » (Kirat et Lung, 1995 *in* Parodi, 2005, p.6)) qui doit permettre économies d'échelle et réduction des coûts de transaction. Dans les deux types d'espaces créés par la proximité d'appartenance et la proximité de similitude, des réseaux sociaux et professionnels se croisent. C'est de l'importance du recoupement de ces réseaux que va dépendre l'efficacité du capital social et la conciliation de l'approche individuelle et collective du capital social (Parodi, 2005, p.6).

Le *Nucleus* est un réseau inter-firmes coordonné par un animateur qui doit générer une proximité organisée d'essence relationnelle entre entrepreneurs proches géographiquement et qui ont « quelque chose » à partager. La chambre consulaire gère un réseau de réseaux en étant responsable de plusieurs *Nuclei*. L'un des résultats attendus de la mise en place de la démarche *Nucleus* est que les entrepreneurs discutent, échangent sur les techniques, qu'ils commencent à se considérer autrement que comme de purs et durs concurrents. Les animateurs de *Nucleus* jouent un rôle central dans l'émergence de ces pratiques d'échange car ils ont la responsabilité du développement des relations de coopération et d'échange entre entrepreneurs, de l'établissement d'un « climat de confiance » (Perret et Chibani, 2010). La confiance interorganisationnelle est ici fondée sur la confiance interpersonnelle puisque son émergence dépend des relations de confiance que les entrepreneurs établissent entre eux lors des réunions. Mais on peut également imaginer que la confiance émerge des normes de réciprocité ayant cours dans la société. Pouvoir trancher ce débat nécessiterait d'étudier la création et l'évolution des liens entre entrepreneurs et l'évolution de leurs entreprises dans des *Nuclei* implantés dans des *Wilayate* appartenant à des subcultures différentes au sein du pays. Ceci permettrait d'analyser si la mise en place de l'approche connaît un plus grand succès dans les régions caractérisées par une tradition d'organisation forte (par exemple, la Kabylie est

l'individu au groupe ; en contrepartie de quoi le groupe « fournit solidarité et place à ses membres », la coutume et la tradition dictant les règles (Frimousse et Peretti, 2006, 149).

connue comme une région au réseau associatif dense et caractérisée par des formes politiques anciennes connues dans le monde berbère, la plus répandue chez les sédentaires étant une « sorte de république villageoise » (Camps, 2007, p. 297).

Conclusion

Avec l'apparition des différentes configurations territorialisées (districts industriels, SPL, *Nuclei*...), l'économie devient cognitive. Les agents ne sont plus désincarnés, isolés, ils se regroupent, apprennent, interagissent, exercent une « rationalité cognitive » (Orléan, 2000) et leurs liens obéissent à des règles de type culturel.²⁴ Les ressources matérielles et naturelles qu'un territoire recèle mais aussi les ressources « idéelles », à savoir les connaissances et savoir-faire partagés par les acteurs du territoire, les dynamiques de projet, le cadre institutionnel, *etc.* vont déterminer le potentiel de développement du territoire.²⁵ L'innovation elle-même est un construit social qui repose sur les interrelations sociales et territoriales. Même si les résultats de Callois²⁶ montrent qu'une forte identité et une forte cohésion locale ne suffisent pas à activer un processus de développement, ces caractéristiques sont en revanche une condition nécessaire à une forte capacité d'action collective, qui est une des conditions d'un développement.

Soutenir une dynamique territoriale nécessite une organisation et une mise en réseaux des acteurs du territoire. L'approche *Nucleus*, créatrice de capital social de type *bonding*, *linking* et *bridging*, nous paraît extrêmement pertinente pour redynamiser les territoires dans des pays ou territoires largement informalisés et/ou dans des pays dans lesquels la confiance en l'Etat est dégradée (Perret, 2010, Perret et Chibani, 2010). Les nouveaux objets spatiaux que pourraient à terme créer les *Nuclei* sont de différents types : de nouvelles organisations d'acteurs (les *Nuclei* qui engendrent de la coopération), de nouveaux liens (or « la richesse d'une société n'est pas seulement dans le capital matériel et financier, ni

même dans les compétences des individus, elle réside aussi dans ce qui se passe entre eux, dans la densité et la qualité des liens qui les unissent » (Perret, 2006, 293 in Bevort et Lallement, 2006)) et de nouveaux aménagements du territoire (un pôle d'économie du patrimoine par exemple). L'approche *Nucleus* institutionnalise la création de capital social. Asseoir son développement sur le renforcement de l'attractivité d'un territoire en créant des *Nuclei* d'artisans aux savoir-faire spécifiques à une région paraît intéressant. Quels éléments peuvent conditionner la réussite de cette approche ? Perret et Chibani (2010) pensent qu'elle peut être conditionnée par les éléments suivants : le dynamisme et la volonté des pouvoirs publics et de leurs représentants dans les Ministères et les chambres consulaires ainsi que les moyens mis en oeuvre, le degré de centralisation de l'Etat, le dynamisme, les compétences et la formation des animateurs du *Nucleus*, la volonté des artisans et leur mobilisation dans l'expérience, le type de *Nucleus* (vertical, horizontal, artisans d'art, *etc.*), la fréquence des réunions du *Nucleus*, le choix même des artisans qui vont composer le *Nucleus* (y a-t-il un *leader* dans le groupe ?...) et l'environnement au sens large (zone rurale ou urbaine par exemple, la confiance dans les institutions, *etc.*).

Tout le problème des autorités algériennes est d'inciter à la création d'entreprises formelles et de tenter de formaliser une partie de l'informel afin de redynamiser les territoires. Nous utiliserons une fois encore la notion de capital social, qui peut finalement être cerné à partir de différentes variables (variable normative, variable relationnelle, variable cognitive et variable confiance) et ce, quels que soient les contextes sociaux. L'association de ces quatre variables est indispensable à la stabilité du système car elles interviennent à différents niveaux. La variable relationnelle fait référence au principe de réciprocité sans lequel aucun échange (formel ou informel) n'est envisageable à long terme. La variable cognitive assure l'adaptation du mode de fonctionnement du réseau dans un environnement évolutif. La variable normative délivre aux individus les codes à respecter pour être admis dans le réseau. La variable confiance concerne la fiabilité du système social ou la certitude que même en l'absence de sanctions formelles ou informelles, des normes de réciprocité ou des comportements « vertueux » émergent, que ce soit envers les institutions ou envers les personnes proches (amis, famille, *etc.*).

²⁴ B.Pecqueur, « Le tournant territorial de l'économie globale », Bernard Pecqueur, mimeo.

²⁵ Hervé Gumuchian et Bernard Pecqueur (dir.), « *La ressource territoriale* », Ed. Anthropos, 2007, 254 p.

²⁶ « L'identité et la cohésion comme facteurs de développement local : vers une meilleure mise en oeuvre des politiques territoriales », mimeo.

Cette variable renferme d'une part la fiabilité du système et d'autre part la confiance diffuse envers la société et les institutions. C'est sans doute sur cette variable que l'État algérien doit jouer : redonner confiance dans les institutions et axer sa politique sur des mesures d'accompagnement à la création d'entreprise. Ce n'est effectivement que lorsque les artisans algériens auront retrouvé une certaine confiance en l'État qu'ils se tourneront spontanément vers la CAM pour sortir du secteur informel. Les questions concernant les attentes vis-à-vis de l'État mériteraient d'être approfondies. Dans un contexte de méfiance vis-à-vis de l'État, on peut imaginer que deux comportements contraires peuvent survenir. L'approche *Nucleus* étant adossée à une chambre consulaire, les artisans peuvent dès le départ avoir une réaction de méfiance. Au contraire, dans le cas de régions s'estimant trop « abandonnées par le pouvoir central », la démarche collective de l'approche *Nucleus* pourrait être considérée par certains comme une bonne alternative aux manquements ressentis de l'État.

Dans la plupart des cas, la littérature se réfère à une conception humaniste et sociale du développement local qui est considéré comme « une démarche collective, un éveil des capacités de chacun, une expression de démocratisation

réelle » (Denieul 1999, p.2). Aujourd'hui, le développement local combine une approche territoriale (initiative des acteurs locaux) avec le mouvement naissant des conséquences de la mondialisation, de la déconcentration et de la territorialisation par les États de leur politique publique. Plus que jamais, l'enjeu est de savoir quel rôle la société civile doit jouer par le biais de la création locale d'entreprises, des initiatives sociales et associatives pour faire face à l'exclusion. Les deux objectifs finaux de la « bonne gouvernance » que sont la cohésion sociale d'une part et la croissance économique d'autre part sont-ils contradictoires comme l'écrivent Houard et Jacquemain (2006 : 20) ? En effet, si le premier objectif valorise la solidarité, la confiance, la coopération et la production de lien social et soutient la construction de projets de long terme, le second suppose les notions de concurrence, de compétition et d'opportunisme et insiste sur la flexibilité. Le social et l'économique seraient alors articulés selon deux modes : soit selon le mode de la priorité (l'économique passe devant le social) soit selon le mode du conflit (arbitrage) (Houard et Jacquemain, 2006, p.23). L'approche *Nucleus* ne représente t'elle pas alors une « troisième voie » ? La philosophie *Nucleus* incite effectivement de façon institutionnelle à la création de lien social dans un objectif de croissance économique tout en repoussant les zones de concurrence.

Bibliographie

- ANGEON V, CALLOIS J-M., 2004 (a), « De l'importance des facteurs sociaux dans le développement », 1ères journées du développement du GRES, Le concept de développement en débat, Université Montesquieu – Bordeaux IV, 16 et 17 septembre.
- ANGEON V., CALLOIS J-M., 2004 (b), « Fondements théoriques du développement local : quels apports de la théorie du capital social et de l'économie des proximités ? », Quatrièmes journées de la proximité, Marseille.
- AYDALOT P. (dir.), 1986, « Trajectoires technologiques et milieux innovateurs », in *Milieux innovateurs en Europe*, Paris., GREMI, p. 347-361.
- BANQUE MONDIALE, 2000, *Combattre la pauvreté. Rapport sur le développement dans le monde*, Washington, 204 p.
- BEVORT A., LALLEMENT M. (Dir), 2006, *Le capital social. Performance, équité et réciprocité*, éditions La Découverte MAUSS, 322 p.
- CAILLÉ A., 2006, préface de BEVORT A., LALLEMENT M. (Dir), 2006, *Le capital social. Performance, équité et réciprocité*, éditions La Découverte MAUSS, p. 7-16
- CLARAC F., BERGADAA, M., 2008, « Ancrage d'un pôle de métiers d'art sur son territoire », Journées de recherche sur l'Attractivité du territoire. Pratiques innovantes en matière culturelle et retombées économiques, ESC Saint-Étienne, 5 décembre.
- COLEMAN J. S., 1988, « Social capital in the creation of human capital », *The American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.
- BOURDIEU P., 1980, « Le capital social. Notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 31, janvier, p. 2-3.
- BURT R., 1995, « Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur », *Revue française de sociologie*, XXXVI, p. 599-628.
- CAMPS G., 2007, *Les Berbères. Mémoire et identité*, Actes Sud, Collection Babel, 350 p.
- COLEMAN J.S., 1990, *Foundations of social theory*, Cambridge, MA : The Belknap Press of Harvard University Press.
- COLLIER P., 1998, *Social Capital and Poverty*, Social Capital Initiative WP N°4, The World Bank, Washington DC, USA.
- COVA V., KREZIAK D., MANI Z., 2010, « « Ca peut toujours servir ! » : la créativité du consommateur ferrailleur », colloque « Vulnérabilité, Équité et Créativité en Méditerranée » organisé par le Pôle développement durable et territoires méditerranéens les 2 et 3 décembre 2010 à Aix en Provence.
- CREVOISIER O., 2001, « L'approche par les milieux innovateurs : état des lieux et perspectives », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, p.153-166.
- CREVOISIER O., 2008, « La pertinence de l'approche territoriale », Groupe de recherche en économie territoriale (GRET), institut de Sociologie de l'Université de Neuchâtel (Suisse). WORKING PAPER 2/2008-F.
- DENIEUIL P-N., 1999, Introduction aux théories et à la pratique du développement local et territorial, Analyse et synthèse bibliographique en écho au séminaire de Tanger (25-27 novembre 1999), Programme focal de promotion de l'emploi par le développement des petites entreprises, Département de la création d'emplois et de l'entreprise, SEED Document de Travail n° 70, BIT-Genève, 58 pp.
- DONSIMONI M., KEMMAR M. et PERRET C. (Coordinatrice), 2010, *Les bijoutiers d'Ath-Yenni. La construction d'une attractivité territoriale sur les savoir-faire artisanaux ancestraux*, Éditions Achab, Tizi-Ouzou (Algérie), 88 p.
- FAVREAU L., 2008, *Entreprises collectives. Les enjeux sociopolitiques et territoriaux de la coopération et de l'économie sociale*, Presses de l'Université du Québec, 332 p.
- FEMANDEZ M., NICHOLS L., 2002, « Bridging and bonding capital: Pluralist ethnic relations in Silicon Valley », *International journal of sociology and social policy*, vol. 22, n°9-10, pp. 104-122.
- FRANKE S., 2005, Le mesure du capital social. Document de référence pour la recherche, l'élaboration et l'évaluation des politiques publiques, Projet du PRP, Le capital social comme instrument des politiques publiques, Canada, 72 p.
- FRIMOUSSE S., PERETTI J-M. (2006), L'émergence des ressources humaines hybride au Maghreb, *Revue Française de Gestion*, 2002/7 N°166, p. 149-158.
- HOUARD J. et JACQUEMAIN M. (2006), « Capital social et dynamique régionale », Économie Société Régions, Collection de l'Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique (IWEPS), Éditions De Boeck Universités, Bruxelles, pp.246.
- KAMANZI C, ZHANG X. Y., DEBLOIS L. et DENIGER M-A., 2007, « L'influence du capital social sur la formation du capital humain chez

- les élèves résilients de milieux socioéconomiques défavorisés », *Revue des sciences de l'éducation*, vol. 33, n° 1, pp. 127-145.
- KIRAT Th., LUNG Y., 1995, « Innovations et proximités : le territoire, lieu de déploiement de processus d'apprentissage » in LAZARIC N., MONNIER J.M., *Apprentissages, espace et temps*, Paris, Economica, p. 206-227.
- LALLEMENT M., 2003, « Capital social et théorie sociologique », *Le capital social*, actes du colloque organisé par le GRIS, Université de Rouen, p. 5-16.
- LALLEMENT M. (Dir), 2006, *Le capital social. Performance, équité et réciprocité*, éditions La Découverte MAUSS, pp. 293-314.
- LOUDIYI S., ANGEON V. et LARDON S., 2004, « Capital social et développement territorial. Quel impact spatial des relations sociales ? », mimeo.
- LOWENSTEIN A., KATZ R., MEHLHAUSEN-HASSOEN D., 2003, « Une comparaison transnationale de la solidarité intergénérationnelle », *Retraite et société*, n° 38 2003/1, pp. 49-75.
- MELIM, José Maria, 2007, « A formação de capital social entre os empresários de micro e pequenas empresas: a experiência dos núcleos setoriais do "empreender" », Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação da Universidade Federal de Santa Catarina para obtenção do grau de Doutor em Engenharia de Produção, Florianópolis – Santa Catarina, 300 p.
- MERCURE D., HARRICANE B., SEGHIR S., STEENHAUT A. (1997), *Culture et gestion en Algérie*, Harmattan, 185 p.
- OSBORNE B.S., 2001, « Paysages, mémoire, monuments et commémoration. L'identité à sa place », Déclaration de principe commandée par le ministère du Patrimoine canadien pour le séminaire d'identité et de diversité ethnoculturelles, raciales, religieuses et linguistiques, Halifax (Nouvelle-Écosse), 1-2 novembre.
- PARODI M., 2005, « Économie sociale et solidaire. Territoire et développement local », mimeo.
- PERRET B., 2006, « De la valeur des structures sociales : capital ou patrimoine ? » in BEVORT A et, LALLEMENT M. (Dir), 2006, p. 293-315.
- PERRET C., 2009, « Coopération, confiance et encastrement. L'expérience des *Nuclei* d'entreprises en Algérie », Notes de Recherches n°09-20, IREGE, Université de Savoie.
- PERRET C., 2010, « Capital social et *Nuclei* d'entreprises en Algérie », *Mondes en développement*, vol. 38-2010/1 n°149, pp. 105-116.
- PERRET C. et CHIBANI A., 2010, « L'expérience de l'approche *Nucleus* et l'évolution du rôle de la Chambre de l'Artisanat et des Métiers algérienne (CAM) », colloque « Vulnérabilité, Équité et Créativité en Méditerranée » organisé par le Pôle développement durable et territoires méditerranéens les 2 et 3 décembre 2010 à Aix en Provence.
- PERRET C. et KARNOT Y., 2010, « La poterie kabyle. Identité et artisanat comme supports d'un tourisme culturel et durable », Notes de Recherches, n°10-25, IREGE, Université de Savoie.
- PUTNAM R., 1995, « Bowling alone : America's declining social capital », *Journal of Democracy*, 6(1) 65-78.
- PUTNAM R., 1996, « La société civile en déclin : pourquoi ? et après ? », Centre canadien de gestion, Ottawa.
- PUTNAM R., 2000, *Bowling alone : The collapse and revival of american community*. New York, NY : Simon and Schuster.
- SIRVEN N., 2000, *Capital social et développement : quelques éléments d'analyse*, Centre d'Économie du Développement, Document de travail n°57, Bordeaux, 26 p.
- UPHOFF N., 1999, « Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experiences of Participation », in Dasgupta and Seregeldin, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, World Bank, USA.
- WEBER M., 1971, *Économie et société*. Paris : Plon.