

LE TERRITOIRE, UN CONTENEUR DE SPECIFICITES LOCALES: MIS EN EVIDENCE PAR L'ANALYSE DU SYSTEME PRODUCTIF LOCAL DE KSAR-HELLAL (TUNISIE)

MAKRAM GAALICHE*, MOHAMED AMINE HAMMAS**

Mots-clés: système productif local, territoire, ressources spécifiques, industrie de textile-habillement, Ksar-Hellal (Tunisie).

The territory, a container of local specificities: evidence by analysis of the local productive system of Ksar-Hellal (Tunisia). *The article aims to highlight the relevance of the territory in the experiences of local development. Indeed, by an application on a Tunisian case, it was shown that the territory of Ksar-Hilal is embedded in the functioning of its local production system, specializing in textile and clothing. It turned out that the hilalian territory is overflowing of specific resources, whether of economic process as competition, complementarity or non-economic processes, such as, cooperation, technological externalities, shared values and local regulations. Those resources that are specific to hilalian territory are essential to stimulate the local dynamics of the productive system in question.*

Classification JEL: O14, O18, R19.

INTRODUCTION

A partir des travaux pionniers des italiens sur les districts industriels (Bagnasco 1977; Garofoli 1981; Becattini 1989), une nouvelle conception de l'espace est adoptée, émanant un renouvellement assez sensible de l'économie de développement. Les auteurs montrent comment la prise en compte du territoire permet d'engager une réflexion sur les expériences locales de développement, y compris celles qui s'épanouissent dans de nombreux Pays En Développement (PED). L'espace n'est plus seulement une distance entre différents lieux, un obstacle pour l'échange de marchandises ou, un coût pour les agents économiques, mais il est aussi une accumulation de relations sociales, où se sont insérées la culture, et autres spécificités locales, qui ne peuvent pas être transférées (Becattini 2000). Le territoire, devient en effet, un élément central du développement, que les théoriciens appellent, le *développement endogène*. Il s'agit d'un phénomène alternatif au modèle de croissance fordien, reposant sur l'exploitation des ressources propres au territoire qui les contrôle (Courlet, Garofoli 1995). D'après Courlet et Pecqueur (1996), le territoire inclut des facteurs historiques, culturels et sociaux, qui sont à la base de la continuelle interaction entre la sphère économique et la sphère sociale. Le territoire est le lieu des rapports entre les hommes et les entreprises. C'est le lieu où les institutions centrales (formelles ou exogènes) doivent laisser la liberté d'action aux institutions spécifiques locales (informelles ou endogènes), à la confiance entre les agents, à la culture locale, aux traditions etc. Il est le lieu où s'organisent volontairement ou d'une manière spontanée, les formes de coopération entre les entreprises, les individus et les activités. Il est en définitive, le point de rencontre entre les formes de marché et les formes de régulation sociale (Garofoli 1996).

Plusieurs travaux se sont interrogés sur l'existence de tels phénomènes, où de nombreuses formes d'organisation productive localisée sont désormais évoquées: système territorial de production, système productif localisé (ou local), région intelligente, milieu innovateur, *cluster*, système industriel local, *sanchi*, pôle industriel de développement, district technologique ... etc. Regroupées sous la

* Institut Supérieur de gestion de Sousse, Tunisie, makram_gaaliche@yahoo.fr.

** Maître de conférences à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sousse, Tunisie.

notion synthétique de Système Productif Local (SPL), ces configurations territoriales reposent généralement sur des Petites et Moyennes Entreprises (PME), qui entretiennent des relations entre elles et avec le milieu socioculturel d'insertion (Courlet, Soulage 1993). Ces relations ne sont pas seulement marchandes, elles sont aussi informelles et produisent des externalités positives pour l'ensemble des entreprises. Les auteurs identifient dans les territoires considérés, des effets de proximité, marqués par des jeux de concurrence-coopération entre des PME, encadrés par des instances de régulation locales, et qui s'inscrivent dans des contextes spatiaux, aux identités socioculturelles marquées. Cette dynamique de développement endogène, reposant sur l'osmose entre les entreprises et leur territoire d'enracinement, se matérialise en bout de chaîne, par un surplus d'efficacité productive (Ferguène, Hsaini 1998).

Généralement, les travaux et les monographies existants se limitent sur de simples observations, pour exposer les spécificités territoriales d'un SPL. D'après notre connaissance, les études menées ne procurent guère de statistiques concrètes, pour justifier l'existence et l'importance des différentes ressources spécifiques d'un territoire. Aucun travail ne confirme que toutes les ressources du territoire, relevant du processus économique et social, sont à la disposition du SPL en question. Pour cette raison, il apparaît tout naturel de s'intéresser à une telle problématique, et ce par une analyse de l'exemple du système productif de Textile-Habillement de Ksar-Hellal. Appartenant au gouvernorat de Monastir, Ksar-Hellal est connu en Tunisie pour son histoire passionnelle qui l'unie à l'industrie de textile. D'après les données du CETTEX¹, Ksar-Hellal occupe en 2009 la première place en Tunisie, en termes d'actifs employés en Textile-Habillement, qui représentent 3,92% de l'emploi total. Aussi, selon les données tirées auprès de la délégation de Ksar-Hellal, le SPL en question est composé en 2009 de 73 PME de Textile Habillement, et qui font employer 92,33% de l'emploi total de Ksar-Hellal. Ces entreprises sont spécialisées dans des activités précises, qui représentent les différentes branches qui composent le système productif en question, en l'occurrence: la branche Filature, Tissage, Finissage, Fabrication d'habillement et Traitement sur articles confectionnés. Certes, nous allons distinguer les caractéristiques du territoire hilalien, et ce en suivant une logique de trois sphères, qui seront les sections adoptées dans l'analyse, à savoir; la sphère industrielle, territoriale et institutionnelle. Chaque sphère regroupera en effet, les relations ayant les mêmes aspects fonctionnels, entre d'une part, les entreprises du système productif en question, et d'autre part, entre ces dernières et leur territoire d'enracinement.

1. La sphère industrielle

La sphère industrielle regroupe en effet, les entreprises d'un SPL, qui sont insérées dans une certaine logique de relation. Ces relations peuvent être des relations de sous-traitance, des relations avec des fournisseurs ou des services. Cette logique fonctionnelle renvoie à une logique verticale hiérarchique de complémentarité. D'autre part, les entreprises d'un SPL sont insérées dans une logique de coopération propre au groupe et à l'industrie à laquelle elle participe (Colletis *et al.* 1997). Enfin, des relations de concurrence s'installent entre les différentes entreprises d'un SPL, qui peuvent, toutefois, disposer d'une marge de manœuvre selon leur spécialisation. Donc, dans cette section, il s'agit d'appréhender ces relations, et d'en analyser leurs importances, au niveau du SPL de Textile-Habillement de Ksar-Hellal.

1.1. La logique de la complémentarité

Les districts industriels sont composés d'une multitude d'entreprises de petite et moyenne taille. Chacune des entreprises constituant cette «population d'entreprises» est spécialisée sur une seule ou quelques-unes des phases des processus productifs spécifiques au district. «Le district est un cas concret de division du travail localisée» (Becattini 1992b, p. 39). Il est considéré comme une filière ou

¹ Centre Technique de Textile.

une branche intégrée verticalement. Cette division du travail permet la flexibilité productive et la rapidité d'adaptation aux nouvelles conditions économiques. Les entreprises peuvent agir de manière complémentaire et, à partir de là, s'insérer dans une dynamique d'ensemble. Une telle organisation de la production en réseau, est un type d'organisation parmi d'autres (Courlet *et al.*). Marshall (1890) lui opposait la production à grande échelle au sein d'une même unité. Selon Lecoq (1991) et Maillat (1994), ce réseau, est une forme d'organisation, qui apparaît comme une alternative à la hiérarchie ou au marché.

La division du travail, dans un système productif, relève des relations input-output, qui se nouent entre les entreprises. Cependant, pour appréhender ces relations de complémentarité au sein d'un SPL, nous recourons à la notion de coefficient technique. Un tel indicateur retracera les interdépendances entre les différentes branches d'une filière, et ce à partir des achats en consommations intermédiaires réalisés par les différentes branches qui en composent. Les coefficients techniques, calculés en rapportant la consommation intermédiaire d'un produit i par une branche j (CI_{ij}) sur la production totale de cette branche j (Y_j), sont susceptibles d'identifier l'éventuelle présence des relations verticalement intégrée, qui se tissent entre les entreprises du système productif Ksar-Hellal (Fig. 1).

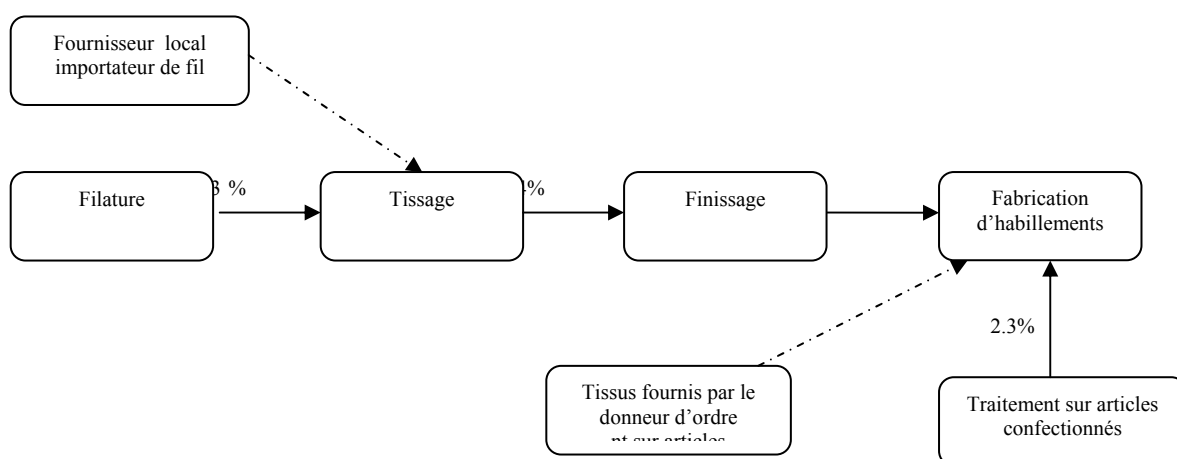


Fig. 1 – Les branches de la filière de Textile-Habillement du système productif de Ksar-Hellal en 2009.

Source: Nos propres investigations à partir des données tirées de notre enquête et des données du Bureau de Contrôle des Impôts de Ksar-Hellal (Tunisie).

D'après la Figure 1, l'analyse des coefficients techniques relatifs aux différentes branches du SPL de Ksar-Hellal, confirme la complémentarité des activités de l'industrie en question. Malgré la nuance des degrés de dépendance entre les différentes branches, on peut affirmer que le système productif de Textile-Habillement de Ksar-Hellal représente une filière, c'est-à-dire une succession d'activités qui se complètent. Certes, l'analyse recèle la cohérence du système productif hilalien de l'amont vers l'aval. En effet, une partie des fils utilisés par les entreprises du tissage, comme matière première, proviennent des entreprises locales de filature². Ce flux de matières premières, évalués par un coefficient technique de 12,3%, restent insuffisants, pour satisfaire la demande des industries du tissage. Le reste des fils utilisés provient de l'étranger, via des grossistes importateurs se trouvant à Ksar-Hellal, approvisionnant les tisseurs en quantités importantes de fils. De même, on observe la connexion de la branche de finissage avec celle de tissage, qui est traduite par un coefficient technique de 21,04%. En effet, à côté des tissus bruts, que les entreprises de finissage acquièrent de la part des branches de tissages locaux, comme matières premières, une grande partie provient de leur propre activité, puisqu'elles intègrent les deux spécialités dans leur production. Pour la branche fabrication

² Il existe deux entreprises de filature dont l'une transforme une partie de sa production de fils en tissus.

d'habillement, la principale matière première, qui est le tissu, est approvisionnée généralement de donneurs d'ordre, puisque un nombre important des entreprises opérantes travaillent en sous-traitance. Mais, une partie des tissus est fournie par des industriels hilalien, représentée par un coefficient technique de 8%, et utilisée par les confectionneurs, que ce soient leurs productions destinées totalement à l'exportation ou non. Cette complémentarité d'activités s'observe aussi au niveau de la branche traitement sur articles confectionnés. En effet, malgré la faible dépendance de cette dernière avec la branche fabrication d'habillement, appréhendée par un coefficient technique de 3,2%, une partie du service est rendu par les entreprises de traitement sur articles confectionnés. Cette faible interaction s'explique par le fait, que la majorité des entreprises de confection, surtout l'exportatrices d'entre elles, réalisent l'activité de traitement dans leurs propres établissements.

A l'issue de cette analyse, on peut avancer que malgré l'asymétrie de dépendance entre les différentes branches qui composent le SPL de Ksar-Hellal, une certaine complémentarité existe entre elles. Une telle complémentarité saisie par les relations input-output c'est-à-dire, par les flux interbranches, affirme que le SPL de Ksar-Hellal est un système productif complet. Il s'agit, en effet, d'une filière de Textile-Habillement, qui regroupe en amont, les activités de filature, au centre, les activités de tissage et de finissage, et en aval, les activités de fabrication d'habillement et de traitements sur articles confectionnés.

1.2. La logique de la concurrence

Les entreprises du district sont directement concurrentes. Cette concurrence concerne autant les biens intermédiaires que les biens destinés à la demande finale. Elle est à la fois interne et externe au district. La concurrence est un aiguillon forçant la remise en question et le renouvellement constant du district. Elle n'est pas sans effet sur le dynamisme et le renouvellement du district dans la mesure où ceux-ci « sont le fruit d'une comparaison permanente entre le *coût* de telle ou telle activité selon qu'elle a lieu au sein de l'entreprise ou qu'elle est confiée à l'extérieur » (Becattini 1992b, p. 50).

Pour mesurer le degré de concurrence sur le marché des produits, plusieurs indicateurs peuvent être évoqués. L'indice de *Lerner* (L), qui exprime la faculté qu'ont les entreprises d'augmenter leur prix (P) au-dessus de leur coût marginal (Cm), permet de mesurer le pouvoir de marché d'une entreprise. Il est égal à l'augmentation du prix au-dessus du coût marginal exprimée en pourcentage du prix³ ($L = (P - Cm) / P$). Le *mark-up*, appelé aussi facteur de marge ou marge économique, et défini comme le rapport entre prix de vente et coût marginal de production, permet d'évaluer le degré de concurrence prévalant effectivement dans les différents secteurs. La littérature s'est intéressée à cet indicateur depuis les travaux de Hall (1988) puis de Roeger (1995). Pour plusieurs auteurs (Oliveira Martins *et al.* 1996; Hylleberg, Jørgensen 1998; Przybyla, Roma 2005; Christopoulou, Vermeulen 2008), le *mark-up* semble en général refléter assez fidèlement les réalités concurrentielles des secteurs. Plus le secteur est concurrentiel, plus le *mark-up* se rapproche de 1. On trouve également, le Taux de marge (Tm), défini par le rapport entre l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) et la Valeur Ajoutée Brute (VAB), qui est considéré comme indicateur permettant d'apprécier l'intensité concurrentielle d'un secteur. Il reflète la part qui revient à l'entreprise dans la valeur ajoutée une fois rémunérés les salariés et payés les cotisations sociales et les impôts liés à la production. En l'occurrence, plus le Tm se rapproche de 1, moins le secteur est concurrentiel. En l'occurrence, afin d'appréhender l'intensité de la concurrence au sein du SPL de Ksar-Hellal et, en raison de la disponibilité des données, nous allons utiliser ce dernier indicateur, qui nous guidera tout au long de l'analyse.

³ L'indice de Lerner est évalué à partir de données d'entreprises. En raison des difficultés relatives à la disponibilité des données, il est approximé en général par le rapport entre l'excédent brut d'exploitation net des dépenses en capital et le chiffre d'affaires, (Nickell *et al.* 1992; Nickell 1996; Okada 2005).

Avec un Tm de 60,16%, la concurrence au niveau du SPL de Ksar-Hellal s'avère modéré (Tableau 1). Mais les résultats globaux, enregistrés au niveau sectoriel, recouvrent une situation un peu nuancée, en fonction des branches. On constate qu'on peut classer les différentes branches du système productif de Ksar-Hellal en deux groupes, selon l'importance de leurs Tm . On trouve un groupe composé de branches admettant des taux aux alentours de 50%, telles que la branche filature avec un taux de 53,56%, la branche tissage avec un taux de 50,81% et la branche finissage avec un taux de 48,58%. Un deuxième groupe regroupant des branches ayant des taux avoisinant les 60% telles que, la branche fabrication d'habillement et la branche traitements sur articles confectionnés, respectivement avec des taux de 61,82% et 63,82%. Certes, les branches filature, tissage et finissage paraissent plus concurrentielles que les branches fabrication d'habillement et traitements sur articles confectionnés. Cette différence s'explique par le fait, que la totalité des entreprises du premier groupe sont des entreprises Non Totalement Exportatrices (NTE), où la majorité de leur production reste destinée au marché local ou national. Ainsi, pour affronter le flux des produits importés, et faire face à la concurrence exercée, elles sont obligées de compresser leurs marges bénéficiaires.

Tableau 1

Les Taux de marges au niveau du Système Productif Local de Ksar-Hellal pendant l'année 2009 en %

Secteur Textile- Habillement	Branche Filature	Branche Tissage	Branche Finissage	Branche Fabrication d'habillements		Branche Traitements sur articles confectionnés	
				NTE	TE		
				60,16	53,56		50,81

Source: Nos propres calculs à partir des données tirées du Bureau de Contrôle des Impôts de Ksar-Hellal (Tunisie).

NTE: Non Totalement Exportatrice/ TE: Totalement Exportatrice.

Par un Tm de 61,82% pour la branche fabrication d'habillement, et de 63,82% pour la branche traitements sur articles confectionnés, on peut affirmer que le deuxième groupe des branches subit une pression concurrentielle, moins forte que les autres branches du territoire hilalien. Généralement, les entreprises de confection à Ksar-Hellal, sont des entreprises qui travaillent en sous traitance, où la fixation des prix s'effectue directement avec le client étranger (donneur d'ordre). Donc, elles auront une faible influence pour la concurrence exercée par des entreprises produisant pour le marché local. Pour cette raison, le Tm relative aux entreprises Totalement Exportatrices (TE) de fabrication d'habillement est de 63,87%, il est plus important que celui des entreprises NTE de la même branche qui est de 51,1%. Donc, les entreprises de confection, dont la production est destinée pour le marché local, affrontent une concurrence plus ardue, que celle affrontée par les entreprises exportatrices. De même, pour les entreprises de la branche traitements sur articles confectionnés, l'analyse montre que ces dernières enregistrent un Tm important, de l'ordre de 63,82%, mettant en exergue la faible concurrence qu'elles font face. Cette importante marge bénéficiaire s'explique par le fait que le nombre des entreprises opérantes dans branche correspondante ne dépasse pas les trois unités⁴. Donc, ils ont un pouvoir de marché important, qui leur permet de proposer des tarifs élevés sur le marché local, et augmenter ainsi leurs marges bénéficiaires, sans craindre la perte de leurs parts de marché.

En guise de conclusion, on peut admettre que les entreprises des différentes branches qui composent le SPL de Ksar-Hellal ne sont pas épargnées de la concurrence. Elles subissent une pression concurrentielle de la part de leurs rivaux implantés sur le marché local. Cette concurrence varie d'intensité selon la nature de la branche. Elle est plus intense au niveau des branches de filature de tissage et de finissage que celle subie par les branches de fabrication d'habillement et de traitements sur articles confectionnés.

⁴ Selon les données tirées auprès de la délégation de Ksar-Hellal.

1.3. La logique de la coopération

Dans le district, l'esprit d'entraide est généralement bien développé. Les entreprises du district coopèrent pour partager un ensemble d'informations spécifiques. Les coopérations sont plus fréquentes pour une plus forte synergie et une entraide plus marquée pour d'éventuels partages de ressources ou des réalisations d'opérations ou d'activités conjointes. En effet, la coopération porte sur les atouts et les problèmes communs. Les firmes réalisent des opérations conjointement, et gèrent même ensemble différents problèmes, conflits et contingences. Elle peut par exemple porter sur la mise en place de projets communs de formation, de marketing ou de design ou simplement sur le prêt d'équipements. Ces accords sont parfois de nature formelle, mais ils sont souvent informels (Becattini 1992b). Dans un SPL, on ne peut rester sans entretenir activement des relations avec ses concurrents néanmoins alliés. L'entreprise qui ne cherche pas à cultiver ou entretenir ces liens sera exclue d'elle-même du système productif. Même lorsque la conjoncture est bonne, des problèmes peuvent se révéler si les entreprises ne coopèrent pas pour livrer à temps leurs principaux clients. Elles risquent alors de perdre ces clients, de nuire à la réputation établie du territoire entier mais aussi, de casser les liens qui existent entre elles.

La théorie spécifie trois types de coopération: la coopération horizontale, la coopération verticale et la coopération diagonale. S'agissant de la coopération horizontale, Rullière et Torre (1995) insistent, qu'il s'agit de coopération qui se manifeste entre des entreprises concurrentes, ayant décidé de collaborer ensemble pour atteindre un objectif commun. Elles peuvent concerner aussi bien des relations entre partenaires appartenant à des aires de marché différentes que, des liaisons entre concurrents directs. Pour la coopération verticale, Thoben et Jagdev (2001) stipulent, qu'il s'agit d'une coopération entre des entreprises non concurrentes du même secteur et, intervenant à différentes étapes de production. Par contre, la coopération diagonale est une coopération entre entreprises non concurrentes, évoluant dans des secteurs différents, avec des besoins et intérêts similaires dans certains secteurs (recherche, marketing). Cependant, en vue d'explicitier les rapports de coopération noués entre les entreprises du SPL de Ksar Hellal, nous allons construire un indicateur synthétique, reflétant l'intensité de tels rapports. Pour ce faire, on va s'intéresser à des types précis de coopération, en l'occurrence, la coopération horizontale et verticale, tout en négligeant la diagonale, vu que nous opérons dans le même secteur d'activité. Chaque indicateur sera construit par la moyenne arithmétique de ses propres items c'est-à-dire, des questions utilisées dans l'enquête, pondérées par leurs écarts types. Cette méthode de construction sera valable pour les deux sous-indicateurs, que pour l'indicateur global de la coopération. En effet, ce dernier sera construit en utilisant tous les items qui entrent dans la formation de ses deux sous-indicateurs qui le composent⁵.

L'analyse descriptive⁶ stipule, que la marge dans laquelle notre indicateur synthétique, la coopération globale évolue, est bornée par un minimum de 0,56 et un maximum de 1,3. En effet, en se basant sur notre échelle de mesure allant de 1 à 5, on constate que la totalité des entreprises de Textile-Habillement du territoire hilalien envisagent des liens de coopération faibles, vu que tous les indicateurs ne dépassent pas le seuil de valeur 2. Cette analyse prouve qu'il existe une coopération entre les entreprises du SPL de Ksar-Hellal mais, elle n'est pas de l'intensité pour que l'entre-aide entre les entreprises soit toujours garantie. En d'autres termes, les entreprises de Textile-Habillement de Ksar-Hellal se débrouillent dans la plupart des cas toutes seules, pour surmonter les problèmes relatifs à la production, aux équipements, aux matières premières, etc. Certes, il s'est avéré que la faible coopération entre les

⁵ Chaque question ou item de l'enquête est accompagné d'une échelle d'appréciation, afin de mesurer soit, l'importance, la fréquence ou l'intensité de la qualité correspondante. Cette échelle sera limitée par la borne 1 pour qualifier le faible niveau et, la borne 5, caractérisant le très fort niveau. Par une telle échelle, nous pouvons spécifier la catégorie à laquelle l'indicateur appartient c'est-à-dire, selon son niveau, il appartient soit à la classe de niveau faible, en appartenant à l'intervalle [0,2], soit à la classe de niveau moyen, en appartenant à l'intervalle [2,3] et enfin, soit à la classe de niveau fort, en appartenant à l'intervalle [3,5].

⁶ Nos propres investigations à partir de la base de données réalisées.

entreprises hilaliennes est due à la faible coopération verticale, qui explique 40% de la coopération globale du système productive, contre 60% relative à la coopération horizontale⁷. Un tel constat avance que la coopération entre les entreprises concurrentes du système productif hilalien, c'est-à-dire, entre celle qui appartiennent à la même branche d'activités, est plus importante de celle abordée entre des entreprises de branches différentes c'est-à-dire, non concurrentes. Ainsi, des mouvements de soutien et d'entraide sont enregistrés dans le territoire hilalien entre les entreprises de Textile-Habillement. Une telle initiative coopérative, malgré son faible niveau, caractérise surtout, les entreprises concurrentes de la même branche, qui essaient de surmonter leurs problèmes rencontrés, sans tenir compte de l'aspect compétitif qui les entoure, et tout en gardant leur indépendance et leur autonomie.

2. La sphère territoriale

Suivant Marshall (1890), la concentration d'un grand nombre d'entreprises spécialisées sur un même territoire génère des économies d'agglomération, et plus précisément, des externalités technologiques. Le district industriel bénéficie d'une atmosphère industrielle particulière, qui joue un rôle très important dans l'accumulation locale des savoir-faire. Elle permet de développer des processus d'apprentissage par la pratique, d'améliorer l'habileté (*skill*) des travailleurs et une diffusion de celle-ci au sein d'un district. Certes, en enrichissant le concept «d'atmosphère industrielle» de Marshall, les économistes italiens mettent l'accent sur l'importance des caractéristiques de la communauté locale dans le fonctionnement du district. Ils soulignent l'avantage retiré par ces territoires de la présence de fortes «valeurs partagées» dans l'apprentissage collectif, la diffusion des innovations, des compétences et des savoir-faire. Cet aspect social de l'atmosphère industrielle, découlant de l'osmose entre le système des entreprises et la communauté locale (Becattini 1992a), est une condition nécessaire pour l'apprentissage collectif dans le district (Iraldo 2002). C'est pour cette raison, que l'analyse de la sphère territoriale, appréhendée par les réseaux spatialisés de connaissance ainsi que les valeurs sociales partagées, sera une tâche primordiale, où nous essayerons d'en détecter au niveau du territoire de Ksar-Hellal.

2.1. Les réseaux spatialisés de connaissance

Dans les districts industriels, avec les externalités pécuniaires qui affectent la fonction de production, il y a des externalités technologiques qui se manifestent à travers des réseaux de connaissances (Courlet 2002). Selon Maillât (1996), les territoires n'apparaissent plus comme des supports passifs, destinés à accueillir des entreprises mobiles en raison de certaines caractéristiques de localisation déterminées et préexistantes. Ils sont comme des organisations territoriales actives, capables de créer des ressources spécifiques et différenciées et d'actionner des processus d'innovation et de développement. Le territoire constitue aussi selon Veltz (1996), une organisation dynamique active et non plus comme stock ou assemblage de ressources techniques. Concrètement, la production des ressources spécifiques n'est pas spontanée ni automatique et peut prendre de nombreuses formes (Courlet 2002). Elle peut se réaliser à partir les complémentarités entre entreprises, les institutions de formation et de recherche ou encore le passage d'individus de firme en firme, passage qui permet le perfectionnement et une spécification toujours plus poussée des savoir-faire à partir de l'expérience directe (Crevoisier *et al.* 1996; Corpataux *et al.* 1999).

C'est à partir de réseaux spatialisés générés par le contact des acteurs que l'accumulation et la transmission des savoirs s'effectuent. Selon Becattini (1987), les districts se développent en mobilisant des connaissances tacites accumulées dans le territoire plutôt que des connaissances codifiées. Pour Courlet (2002), les connaissances les plus utiles restent du domaine du tacite et se transfèrent par

⁷ Notre propre régression de l'indicateur coopération globale en fonction de ses sous-indicateurs relatif au Système Productif Local de Ksar-Hellal en 2009.

contacts. Ainsi, la connaissance est un processus complexe, où son accumulation et sa diffusion peuvent emprunter plusieurs voies, représentées par des réseaux formels et informels. En effet, c'est à travers des relations croisées avec d'autres entreprises et divers acteurs que l'entreprise peut s'approprier des connaissances tels que: centres de recherche, administrations, universités, organisation professionnelle etc. Généralement, on peut distinguer la connaissance interne tacite, externe tacite, interne codifiée et externe codifiée (Ancori *et al.* 2000; Cohendet, Steinmuller 2000). Concernant la connaissance interne tacite, elle représente le résultat de la spécialisation ancienne des entreprises, générée par le *learning by doing*. Pour la connaissance externe tacite, elle est issue des échanges continuels d'informations entre les entreprises suite à leur encastrement dans les réseaux sociaux du territoire. Quant à la connaissance interne codifiée, elle est produite par l'activité de R-D des entreprises. Enfin, la connaissance externe codifiée est engendrée de la collaboration entre les entreprises, les laboratoires de recherche et les universités.

Dans notre étude, les connaissances internes de type tacite et codifié ne seront pas prises en compte. Une telle omission est justifiée d'une part, par l'absence d'information concernant le *learning by doing*, afin d'appréhender l'information tacite et d'autre part, par l'absence des données relatives aux dépenses de R-D dans presque la totalité des firmes de textile de Ksar-Hellal, pour représenter la connaissance interne codifiée. En l'occurrence, les connaissances susceptibles d'être mises en circulation via des structures de réseaux formels et informels, dans le SPL de Ksar-Hellal, sont respectivement la connaissance externe tacite et la connaissance externe codifiée. Concrètement, La connaissance externe tacite représentera la connaissance générée par le réseau d'entreprises. Dans ce cas, le choix de l'indicateur Taux de Remplacement (*TR*)⁸, appelé aussi Taux de Rotation, sera le proxy approprié pour vérifier la présence d'une telle connaissance, dans un d'un tel type de réseau informel (OCDE, 1994). Le *TR* représente, en effet, la proportion des nouveaux employés qui ont remplacé ceux qui ont quitté l'entreprise. Sans tenir compte des raisons que ce soient; conditions de travail mauvaises, licenciement, un post mieux rémunéré ailleurs, on considère qu'un important *TR* est synonyme d'important flux d'informations tacites au sein de la firme. Ici on s'intéressera à la catégorie des ouvriers, vu que ce sont les ouvriers qui sont susceptibles de transférer les informations informelles c'est-à-dire, les habiletés acquises suite à leur expérience sur des machines qu'ils ont pratiqué. Concernant le réseau formel, il sera identifié par les relations des entreprises de Textile-Habillement de Ksar-Hellal avec toutes institutions d'enseignement ou de formation technique de domaine, et localisés dans le territoire. À Ksar-Hellal, on recense un *Centre de Formation en Textile (CEFOT)* et un *Institut Supérieur des Etudes Technologiques (ISET)*, destinés à former des diplômés spécialisés en Textile-Habillement. Dans ce cadre, la proportion des techniciens diplômés à Ksar-Hellal du total des techniciens de la firme, sera notre indicateur guide, afin d'appréhender l'importance d'une telle connaissance externe codifiée, au niveau du territoire hilalien.

Avec un *TR* de 92,15%, le nombre des ouvriers recrutés par les entreprises de Textile-Habillement de Ksar-Hellal n'arrivent pas à compenser tous les départs observés. Le non renouvellement de certains postes d'ouvriers, peut se justifier par la baisse de l'activité économique, qui découle de la crise mondiale qui en a débuté pendant l'année 2008. Cette baisse d'activité s'est répercutée sur la totalité des branches du système productif de Ksar-Hellal, où le *TR* est de 63,63 % pour la branche de filature, 87,5% pour la branche de tissage, 76,5% pour la branche de finissage, 95,2% pour la branche fabrication d'habillement et 69,23% pour la branche traitement sur articles confectionnés. Mais, avec un *TR* de 92,15%, la proportion des anciens ouvriers remplacés par de nouveaux, au niveau des

⁸ Taux de Remplacement (*TR*):

$$\left(\frac{\text{Nombre d'arrivées}}{\text{Nombre de départs}} \right) \times 100$$

où :

Les arrivées : ce sont les recrutements de renouvellement sur un poste existant et les recrutements sur création de postes.

Les départs : ce sont tous les départs que ce soient départs provisoires ou définitifs.

entreprises hilaliennes de Textile-Habillement, s'avère importante. Un tel changement de main d'œuvre est synonyme de la présence d'un considérable flux de connaissances informelles qui pénètrent les entreprises recrutantes. Il s'agit, en fait, d'un transfert d'un ensemble de savoir-faire, d'habiletés et de connaissances, maîtrisés par le nouvel ouvrier, et qui en a procuré au sein de l'ancienne entreprise. Donc, on peut affirmer, que le SPL de Ksar-Hellal est doté d'un réseau de connaissance informel, tissé par le déplacement des ouvriers d'une entreprise à une autre.

Tableau 2

Proportion des techniciens diplômés à Ksar-Hellal du total des techniciens et Taux de remplacement au niveau du Système productif Local de Textile-Habillement de Ksar-Hellal pendant l'année 2009 et en %.

	Secteur Textile- Habillement	Branche filature	Branche tissage	Branche finissage	Branche fabrication d'habillement	Branche traitements sur articles confectionnés
Taux de Remplacement	92.15	63.63	87.5	76.5	95.2	69.23
Proportion des techniciens diplômés à Ksar-Hellal	58.33	62.5	66.66	55.55	57.77	75

Sources: Nos propres calculs à partir des données tirées auprès de l'enquête.

En outre, on observe d'après le Tableau 2 que, 58,33% des techniciens embauchés par les entreprises hilaliennes sont diplômés dans des établissements d'enseignement spécialisés en Textile-Habillement, et localisés à Ksar-Hellal, tel que l'*ISET* et *CEFOT*. En effet, malgré la nuance des proportions de ses techniciens embauchés, selon la nature de la branche d'activités, telle que 62,5% dans la branche de filature, 66,66% dans la branche de tissage, 55,55% dans la branche de finissage, 57,77% dans la branche fabrication d'habillement et 75% dans la branche traitement sur articles confectionnés, les différentes entreprises hilaliennes bénéficient d'un savoir acquis, suite à un apprentissage spécifique, de la part des établissements d'enseignement sis à Ksar-Hellal. Ces établissements assurent une transmission de leurs connaissances codifiées auprès des entreprises de Textile-Habillement de Ksar-Hellal, et ce via leurs techniciens qui seront embauchés une fois terminé leur formation. Un tel réseau de connaissance assuré entre les entreprises et ces établissements d'enseignement représente la preuve de la présence d'une atmosphère industrielle, favorable à la transmission et la diffusion de la connaissance formelle. Ainsi, le SPL de Ksar-Hellal bénéficie d'une atmosphère industrielle caractérisée par des connaissances tacites et codifiées. Cette atmosphère, créatrice d'externalités technologique, trouve son origine suite aux réseaux de transmission externes, bâtis d'une part, par les entreprises industrielles de Textile-Habillement et d'autre part, par ces entreprises et les institutions de formation.

2.2. L'empreinte culturelle du Système Productif Local: Les valeurs partagées

Dans l'élaboration de sa théorie des districts industriels, Becattini (1992a) insiste sur l'origine socio-économique du concept. Il articule les traits relevant de la configuration proprement économique de l'ensemble d'entreprises et les traits se rapportant au fonctionnement social de la collectivité locale. En effet, une identité socioculturelle se construit en rapport avec la structure économique (Becattini, 1992a). Pour lui, l'existence d'une communauté locale caractérisée par un système de valeurs homogène constitue l'une des premières exigences pour le développement et la reproduction du district industriel. Ce qui permet de spécifier et de caractériser cette communauté locale, ce n'est pas l'appartenance des individus à un même ensemble d'entreprises, c'est plutôt un ensemble culturel de valeurs communément partagées telles que: l'éthique du travail et de la coopération, la puissance de l'identité collective, solidarité, famille etc. Suivant Maillât (1996), les règles, les normes et les valeurs

entrent dans l'explication des comportements des acteurs et nous éclairent dans la compréhension de leur manière spécifique d'interagir. «Elles contribuent à générer une certaine éthique du travail et des principes de confiance et de réciprocité, de solidarité et d'entraide. Elles sont particulièrement importantes en ce qu'elles participent à la création d'un espace de travail commun (rationalité commune, horizons temporels communs, objectifs communs)» (Maillat 1996, p. 14).

Grâce à une empreinte culturelle commune et à un fort sens d'appartenance, Becattini et Rullani (1995) avançaient que la division du travail entre les petites et moyennes entreprises du district existe, et non du fait de la présence de grandes entreprises. En effet, la communauté locale, le système de valeurs, la culture de l'entrepreneurial, et la proximité spatiale facilitent cette division du travail. D'après (Becattini 1992b), le système de valeurs évolue plus ou moins au cours du temps, et son évolution ne doit pas entraver l'esprit entrepreneurial ou l'introduction d'innovations technologiques. Un corpus d'institutions et de règles se développe pour propager ces valeurs dans le district. Le marché, l'entreprise, la famille, l'église, les autorités locales et les organisations politiques permettent de transmettre le système de valeurs de génération en génération (Becattini, Rullani 1995).

Plusieurs concepts ont été élaborés pour appréhender les attributs sociaux répandus dans une société ou une communauté locale, et analyser leurs effets sur le plan économique. Chaque concept emprunte une logique spécifique et met en lumière un ensemble de valeurs partagées plus au moins différentes qui entrent dans sa formulation. On trouve le concept du «*collective programming of mind*» de la population d'un district, que Hofstede (1980) utilise pour mesurer la distance culturelle entre la population d'un district et la société globale. Aussi, Olivier (2003) identifie la notion de «*conscience de place*», où il la considère comme indissociable de la vie d'un district. De même, le concept de capital social, utilisé pour identifier le rôle des facteurs sociaux dans le succès économique, et dont sa conception diffère selon la nature de la relation sociale qui entre dans sa définition, telle que les réseaux (Granovetter 1974; Burt 1992; Degenne, Forsé 1994), la réciprocité (Gouldner 1992; Cordonnier 1997; Putnam 2000) et la confiance (Fukuyama 1995; Knack, Keefer 1997).

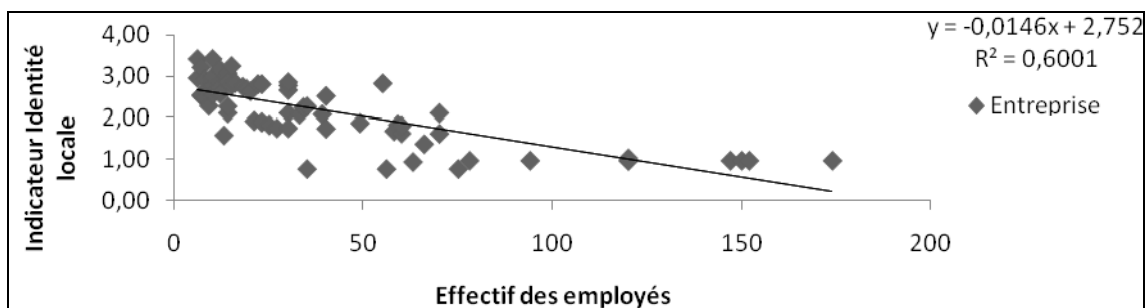


Fig. 2 – Distribution du nuage des points des entreprises du Système Productif Locale de Ksar-Hellal suivant le niveau de l'effectif et de l'Indicateur de l'identité locale pendant l'année 2009.

Source: Nos propres investigations.

Concrètement, il est difficile de construire un indicateur ou un concept qui permettrait de représenter toutes les valeurs diffusées dans une société. Il s'est avéré que chaque tentative d'identification d'un corpus de variables invisibles, dépend de la méthode et de la vision adoptée par l'auteur. C'est pour cette raison, que nous allons essayer de construire notre propre indicateur, adapté au besoin de notre étude, qui permettrait de mettre en lumière, les différentes valeurs partagées par la communauté locale du SPL de Ksar-Hellal, susceptibles suivant la théorie, de favoriser et faciliter les échanges, que ce soient matériels ou immatériels entre les firmes. Ces valeurs sur lesquelles nous focaliserons notre étude seront: la solidarité, l'action collective et la réciprocité. Ils seront les sous-indicateurs qui entreront dans la composition d'un indicateur agrégé que nous qualifions «Identité locale». On a choisi cette appellation, vu que chaque territoire a ses propres valeurs culturelles et sociales, constituant ainsi,

l'identité qui les distingue les uns des autres. La méthode d'agrégation adoptée pour obtenir notre indicateur synthétique, et similaire à celle utilisée ultérieurement et qui consiste à réaliser la moyenne arithmétique des items utilisées dans l'enquête, pondérés par leurs écart-type. La procédure de construction de chaque sous-indicateur est la même que celle qu'on utilisera dans la construction de l'indicateur agrégé.

L'analyse descriptive de notre indicateur synthétique, en l'occurrence, l'identité locale, montre que ce dernier connaît une importante disparité au niveau des entreprises hilaliennes. En effet, il s'est avéré qu'il varie entre la valeur 0,77 comme un minimum, pour atteindre la valeur de 3,41, comme un maximum⁹. En positionnant nos indicateurs sur notre échelle d'intensité¹⁰, on trouve que 39,8% des entreprises de Textile-Habillement du territoire hilalien admettent une identité locale faible, 51,8% ont une identité moyenne et 8,4% une identité forte¹¹. Encore, d'après le Graphique 1, on a pu déceler la présence d'une corrélation négative entre l'indicateur d'identité locale et la taille des entreprises hilaliennes. En d'autres termes, plus le nombre des employés de l'entreprise est important, plus elle revêt une identité locale faible. Un tel résultat conduit au fait que, plus l'entreprise est de taille, donc produisant des quantités importantes, plus elle se penche vers le côté formel dans ses relations, pour saisir l'importante masse de ses transactions et de ses échanges. Donc, plus l'entreprise est de taille, plus elle renonce aux qualités partagées au niveau du SPL et, moins elle donne de l'importance aux principes incarnés dans la population du territoire, qui sont dans notre cas la solidarité, la réciprocité et l'action collective. Ce qui explique pourquoi plus de la moitié des entreprises du SPL de Ksar-Hellal, admettent un niveau moyen d'identité locale, vu qu'elles sont généralement de petite ou de moyenne taille. En outre, la régression¹² de l'indicateur identité locale, en fonction de ses sous-indicateurs, nous fournit des estimations de telle sorte, que cette identité est construite surtout, par l'acte de solidarité enregistré entre les entreprises, qui représente 42% de l'ensemble des valeurs partagées. En deuxième position, on trouve l'action collective des entreprises hilaliennes, ainsi que la réciprocité régnante entre eux, en admettant le même poids d'importance dans le patrimoine social partagé, et ce avec une proportion de 28% pour chacune.

Ainsi, on peut confirmer que les entreprises du SPL de Ksar-Hellal sont imprégnées par certaines valeurs et normes sociales, qui fondent le patrimoine éthique du territoire hilalien. En effet, ces entreprises manifestent une certaine solidarité entre elles, et dans une moindre mesure, elles s'engagent d'une part, pour résoudre ensemble leurs problèmes, dans le cadre de l'action collective et, d'autre part, elles se rendent service, par principe de réciprocité. Une telle atmosphère embaumée par de telles qualités, ne peut que constituer un facteur incitatif, pour développer toutes initiatives de transfert ou d'échange au niveau du SPL de Ksar-Hellal, que ce soient de biens matériels, d'équipements ou de connaissances.

3. La sphère institutionnelle

À côté des institutions formelles, la régulation des processus économiques du district est dépendante des institutions informelles c'est-à-dire, des règles considérées comme un construit social (Reynaud, 1989). Becattini (1989) affirme qu'un ensemble de valeurs communément partagées par la communauté locale d'un district, permet de circonscrire les conflits d'intérêts. Selon Ménard (1990), les territoires sont des institutions c'est-à-dire, un ensemble de règles socio-économiques, visant à définir les conditions d'allocation et d'utilisation des ressources. Certes, une partie importante de la régulation des processus économiques du district est étroitement liée en un réseau de relations

⁹ Nos propres investigations à partir de la base de données réalisées.

¹⁰ La même échelle utilisée auparavant. Niveau faible, en appartenant à l'intervalle [0,2], la classe de niveau moyen, en appartenant à l'intervalle [2,3] et enfin, la classe de niveau fort, en appartenant à l'intervalle [3,5].

¹¹ Nos propres calculs à partir des tableaux des fréquences.

¹² Notre propre régression de l'indicateur identité locale en fonction de ses sous-indicateurs relatif au Système Productif Local de Ksar-Hellal en 2009.

sociales, solidement enracinées dans la culture locale (Solarì 2003). Les spécificités locales de la régulation, sont essentiellement le résultat d'institutions qui appartiennent à la société civile, en majorité de nature informelle, alors que ce sont surtout les institutions formelles qui influent sur la régulation nationale. Les mécanismes de coordinations informels sont liés aux relations de confiance ou de réputation (Dyer, Singh 1998). Certains chercheurs (Granovetter 1985; Ellickson 1991) avancent que le contrôle social souvent supplante ou supplémente les contrôles formels. Pour Messina (2001), les interactions entre les institutions formelles nationales et locales d'une part et les institutions informelles locales d'autre part sont aussi importantes, car elles contribuent à "donner une forme" à la politique locale. Selon Putnam *et al.* 1993, la relation entre institutions formelles et informelles est fondamentale pour la régulation locale. Les institutions informelles affectent l'efficacité des institutions formelles mais, c'est l'adaptation des administrations locales à la culture politique locale qui est déterminante (Putnam *et al.* 1993). D'après Assens (2003), les mécanismes de régulation sont essentiellement économiques ou sociopolitiques. Les mécanismes de régulation sociopolitiques dans les districts industriels reposent sur des fondements culturels et sur des principes sociopolitiques de type identitaires. Suivant Granovetter (1985), l'encastrement des relations sociales entre les acteurs, au sein des entreprises, favorise l'adoption de conventions de travail en dehors des principes hiérarchiques et en dehors des frontières du capital. Shapiro (1987) insiste, quant à lui, sur la notion de confiance, comme facteur de réduction d'incertitude dans l'échange, impulsé par la proximité géographique qui renforce le sentiment d'appartenance communautaire.

L'analyse détaillée des institutions qui caractérisent le système local peut être très difficile. Dans l'ensemble des formes institutionnelles, il y en a certaines qui ont une plus grande importance dans la régulation local. Il convient donc de sélectionner les éléments distinctifs. Il s'est avéré que l'étude de la régulation sur le plan local, doit prendre en considération à la fois, les institutions formelles, représentés par une autorité légale ou des règles bureaucratiques (Jones *et al.* 1997) et, des institutions informelles, appréhendées par des mécanismes sociaux, qui consistent à se servir de la confiance et à imposer des sanctions collectives, pour décourager les comportements opportunistes. L'interaction entre ces mécanismes sociaux et publics devrait réguler les comportements relationnels entre les entreprises du SPL et contrecarrer les dilemmes. Au niveau du territoire de Ksar-Hellal, nous allons construire un indicateur synthétique de la régulation qu'on nomme l'indicateur de régulation locale. Cet indicateur sera composé par l'agrégation deux sous-indicateurs; la régulation formelle, c'est-à-dire celle appliquée par les administrations publiques et juridiques et, la régulation informelle, engendrée par des mécanismes sociaux. Concernant la régulation formelle, l'efficacité des administrations locales à coordonner les interactions des acteurs sera jugée par la transparence et lisibilité de l'action publique, l'efficacité de la justice et le contrôle de la corruption. Ce sont les indicateurs qui sont communément utilisés par la BM et le MENIFI, pour analyser la qualité d'efficacité des institutions gouvernementales. Ces concepts seront adoptés comme tels sous forme d'indicateurs entrants dans la composition de notre indicateur synthétique la régulation formelle. Pour l'indicateur régulation informelle, il sera construit par l'agrégation de deux sous-indicateurs susceptibles, suivant la théorie, de réguler les comportements des firmes, et ce en se basant sur des valeurs découlant de la culture locale, en l'occurrence, la confiance et la sanction collective.

En utilisant la même technique d'agrégation adoptée dans les analyses précédentes, on constate, que le niveau de la régulation locale, enregistré au niveau des entreprises du SPL de Ksar-Hellal¹³, n'a pas dépassé le niveau de 1,77, ni tomber au dessous de 1,17. Une telle restreinte marge d'évolution, prouve le faible niveau de régulation au sein du SPL hilalien, vu que la totalité des niveaux mesurés des différentes entreprises, se trouvent à l'intérieur de la classe d'échelle allant de 0 à 2, relative à la catégorie des niveaux faibles. En outre, il s'est avéré, que 76% de la régulation des conflits au niveau du SPL de Ksar-Hellal est assurée par des institutions publiques, contre 23% suite à des règles sociaux

¹³ Nos propres investigations à partir de la base de données réalisées.

relatives au territoire hilalien¹⁴. En effet, ce sont surtout les institutions pénales, qui canalisent le comportement des entreprises de Textile-Habillement de Ksar-Hellal, vu qu'elles assument 29% de la qualité de la régulation locale¹⁵. Ensuite, c'est la qualité de contrôle de la corruption, ainsi que celle de la transparence et de la lisibilité de l'action publique, qui occupent conjointement la seconde place, dans la coordination des comportements des entreprises hilaliennes. Ces deux dernières assument chacune 23% du niveau de la régulation locale. En d'autres termes, les entreprises de Textile-Habillement de Ksar-Hellal tiennent compte, au niveau de la régulation de leurs conflits, de la présence des fonctionnaires corrompus, ainsi de la faible qualité de la mise en disposition et au courant de tous nouveaux règlements. En effet, les fonctionnaires dans le territoire hilaliens assurent leurs services publics et ce en réclamant des pots de vin, et les entreprises sont mal informées de tous changements de loi ou politique. En troisième position, la régulation des entreprises hilaliennes est garantie par un contrôle social, et ce via en l'occurrence, la sanction collective et le sentiment de confiance entre les entreprises. Ces deux institutions informelles contribuent à coordonner les interactions entre les entreprises de Textile-Habillement du territoire hilalien, et ce avec un poids chacun de 11% de la régulation locale globale. Ainsi, malgré la suprématie des institutions formelles à celles informelles, ces deux dernières concourent à la régulation des conflits d'intérêt au sein du SPL de Ksar-Hellal. En effet, il s'est avéré que la confiance et la sanction morale contribuent, à côté des institutions pénales, à la régulation des opérations entre les entreprises du territoire hilalien mais, avec une moindre efficacité.

CONCLUSION

L'analyse du territoire hilalien stipule que ce dernier est gorgé de ressources spécifiques, non susceptibles d'exister ailleurs ou d'être dupliquées. Sous réserve de leur disparité en termes d'intensité, des relations de complémentarité, de concurrence et de coopération sont détectées entre les entreprises hilaliennes de Textile-Habillement. En outre, une atmosphère caractérisée par des réseaux de connaissances formelles et informelles, règne sur le territoire en question, justifiant ainsi la présence de certaines externalités technologiques dont bénéficient les entreprises du SPL. De même, la diffusion d'une part, de certaines valeurs de culture locale sur le territoire, telles que la solidarité, l'action collective et la réciprocité, représentées par le terme identité locale, et la présence d'autre part, de certaines institutions formelles et informelles pour la régulation locale, stipule la spécificité des ressources existantes.

Certes, le territoire hilalien est un atout pour ses entreprises concentrées de Textile-Habillement. Il est le conteneur de relations marchandes et non-marchandes, qui sont uniques et échappent à une concurrence par le marché. Ces spécificités territoriales permettent de faciliter l'activité économique et d'impulser le développement d'une manière locale.

RÉFÉRENCES

- Ancori, B., Bureth, A., Cohendet, P. (2000), *The economics of knowledge: the debate about codification and tacit knowledge*, Industrial and Corporate Change, no. 2, pp. 255–287.
- Assens, C. (2003), *Le réseau d'entreprises: vers une synthèse des connaissances*, Management International, Vol. 7, no. 4, pp. 49–59.

¹⁴ Notre propre régression de l'indicateur régulation locale en fonction des sous-indicateurs régulation formelle et informelle, relatifs au Système Productif Local de Ksar-Hellal en 2009.

¹⁵ Notre propre régression de l'indicateur régulation locale en fonction des sous-indicateurs Transparence et lisibilité de l'action publique, Sanction collective, Contrôle de la corruption, Confiance, Efficacité de la Justice, relatifs au Système Productif Local de Ksar-Hellal en 2009.

- Bagnasco, A. (1977), *Tre Italia. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologne, Il Mulino.
- Becattini, G. (1987), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il mulino.
- Becattini G. (1989), *Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come conceto socio-economico*, Stato e Mercato, avril 1989, pp. 111–128.
- Becattini, G. (1992a), *Le district marshallien : une notion socio-économique*, in: Benkö G. et Lipietz A. (éd.) Les régions qui gagnent – Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique, Presses universitaires de France, Paris, pp. 35–55.
- Becattini, G. (1992b), *Le district industriel: milieu créatif*, Espaces et Sociétés, no. **66/67**, pp. 147–163.
- Becattini G. (2000), *Dal distretto industriale allo sviluppo locale*, Turin, Bollati Boringhieri, p. 251.
- Becattini, G., Rullani, E. (1995), *Système local et marché global. Le district industriel*, in: Rallet A. et Torre A. (dir.) *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 171–192.
- Berthelier, P., Desdoigts, A., Ould, Aoudia, J. (2003), *Profils institutionnels: Présentation et analyse d'une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement, en transition et développés*, Ministère de l'Economie des Finances et de l'Industrie (Minefi), Direction de la prévision, *Document de Travail*, Juillet.
- Burt, R. (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- Christopoulou, R., Vermeulen, P. (2008), *Markups in the Euro Area and the US Over the Period 1981–2004. A Comparison of 50 Sectors*, ECB, *Working Paper Series*, no. 856.
- Cohendet, P., Steinmuller, E. (2000), *The codification of knowledge: a conceptual and empirical exploration*, *Industrial and Corporate Change*, no. 2, 2000, pp. 195–253.
- Colletis, G., Gilly, J.-P., Pecqueur, B., Perrat, J., Zimmermann, J.-B. (1997), *Firmes et territoires: entre nomadisme et ancrage*, Espace et société, pp. 115–137.
- Cordonnier, L. (1997), *Coopération et réciprocité*, Paris, PUF.
- Corpataux, J.I., Crevoisier, O., Schmid, S., Thierstein, A. (1999), *Evolution différenciée des régions face aux variations du franc suisse*, Projet de recherche FNSRS, no. **12**–46953.96, Neuchâtel et Saint-Gall.
- Courlet, C. (2002), *Les systèmes productifs localisés. Un bilan de la littérature*, *Etud Rech Syst Agraires Dev*, 33, pp. 27–40.
- Courlet, C., Garofoli, G. (1995), *Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement*, Actes du XXXIV^e Colloque international de l'Association de Science Régionale de Langue Française Dynamiques industrielles, dynamiques territoriales, Toulouse: 31 août – 1 septembre.
- Courlet, C., Soulage, B. (1993), *Dynamique d'évolution des systèmes industriels localisés et formes institutionnelles d'intermédiation*, Grenoble: IREPD; 29 p.
- Courlet, C., Pecqueur, B. (1996), *Distric industriel, systèmes productifs localisés et développement*, dans Abdelmalki L., Courlet, C. (éds), *Les nouvelles logiques de développement*, l'Harmattan, Paris, pp. 91–102.
- Courlet, C., Pecqueur, B., Soulage, B. (1993), *Industrie et Dynamique des Territoires*, *Revue d'Economie Industrielle*, no. 64, pp. 7–21.
- Crevoisier, O., Fragomikelakis, M., Haiüard, F., Maillât, D. (1996), *La dynamique des savoir faire industriels*, Seismo, Zurich.
- Degenne, A., Forsé, M. (1994), *Les Réseaux sociaux*, Paris, Colin.
- Dyer, Singh (1998), *The relational View: Cooperative Strategy and Sources of Inter – Organizational Competitive Advantage*, Academy of Management, Mississippi, October, Vol. **23**: 4, pp. 660–679.
- Ellickson, R.C. (1991), *Order without law: How neighbors settle disputes*, Calbridge, MA: Havard University Press.
- Ferguène, A., Hsaini, A. (1998), Développement endogène et articulation entre globalisation et territorialisation: éléments d'analyse à partir du cas de Ksar-Hellal (Tunisie), *Revue Région et Développement*, no. **7**, pp. 67–93.
- Fukuyama, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Penguin Books.
- Garofoli, G. (1981), *Lo sviluppo delle aere periferiche nell'economia italiana degli anni settanta*, L'industria, no. **3**.
- Garofoli, G. (1996), *The Rise and Decline of Industrial Districts: External Economies and Factors of Competitiveness*, International Conference on Local Productive Systems and European Integration, Turin, 5–8 July.
- Gouldner, A. (1992), *La norme de réciprocité : un exposé préalable*, Genèse, Juin, no. **8**, pp. 160–168.
- Granovetter, M. (1974), *Getting a Job: a Study of Contacts and Careers*, Cambridge, Harvard University Press.
- Granovetter, M. (1985), *Economic-Action and Social-Structure – The Problem of Embeddedness*, *American Journal of Sociology*, Vol. **91**, pp. 481–510.
- Hall (1988), *The Relations between Price and Marginal Costs in US Industry*, *Journal of Political Economy* **96**, pp. 921–947.
- Hofstede, G. (1980), *Culture's Consequences: International Differences in Work related Values*, Beverly Hills, Sage Publications.
- Hylleberg, Jørgensen (1998), *A Note on the Estimation of Markup Pricing in Manufacturing*, Centre for Non Linear Modelling in Economics Working Paper, Department of Economics, University of Aarhus.
- Iraldo, F. (2002), *Ambiente, impresa e distretti industriali, gestione delle relazioni interorganizzative e ruolo degli stakeholder*, Franco Angeli, Milan.
- Jones, C., Hesterly, W., Borgatti, S. (1997), *A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms*, *The Academy of Management Review*, vol. **22**, no. 4, pp. 911–945.
- Kaufmann, D., Kraay, A., Zoido-Lobaton, P. (1999), *Governance matters*, La Banque Mondiale (BM), document de travail, no. 2196, Washington.

- Knack, S., Keefer, P. (1997), *Does Social Capital have an Economic Payoff ? A Cross Country Investigation*, The Quarterly Journal of Economics, vol. **62**, no. 4, pp. 1251–1288.
- Lecoq, B. (1991), *Organisation industrielle, organisation territoriale: une approche intégrée fondée sur le concept de réseau*, Revue d'économie régionale et urbaine, no. **3/4**, pp. 321–341.
- Maillât, D. (1994), *Comportements spatiaux et milieux innovateurs*, in: Auray J.-P., Bailly A., Derycke P.-H. et Huriot J.-M. (éd.) *Encyclopédie d'économie spatiale*. Economica, Paris, pp. 205–262.
- Maillât, D. (1996), *Du district industriel au milieu innovateur: contribution à une analyse des organisations productives territorialisées*, Working Paper N 9606, IRER, Neuchâtel. Publié en anglais (1998) «From the Industrial District to the Innovative Milieu: – Contribution to an Analysis of Territorialised Productive Organisations », Recherches économiques de Louvain, Vol. **64**, pp.111–129.
- Marshall, A. (1890), *Principles of economics*, Macmillan, London.
- Ménard, C. (1990), *L'économie des organisations*, Paris, La Découverte.
- Messina, P. (2001), *La Regolazione Politica dello Sviluppo Locale*, Torino: UTET.
- Nickell, S. (1996), *Competition and Corporate Performance*, Journal of Political Economy, vol. **104**, no. 4, pp. 724–746.
- Nickell, S., Wadhvani, S., Wall, M. (1992), *Productivity Growth in U.K. Companies, 1975–1986*, European Economic Review, vol. **36**, no. 5, p. 1055.
- OCDE (1994), *L'étude de l'OCDE sur l'emploi: données et explications*, Paris.
- Okada, Y. (2005), *Competition and Productivity in Japanese Manufacturing Industries*, NBER Working Papers, no. **11540**.
- Oliveira, Martins, J., Scarpetta, S., Pilat, D. (1996), *Mark-Up Pricing, Market Structure and the Business Cycle*, OECD Economic Studies, no. **27**, 1996/2, pp. 71–105.
- Olivier, JM. (2003), *La conscience de place: l'apport des historiens*, in P. Guillaume (dir.), Les solidarités, t. **2**, Du terroir à l'Etat, Pessac, MSH d'Aquitaine, pp. 239–303.
- Przybyla, M., Roma, M. (2005), *Does Product Market Competition Reduce Inflation? Evidence from EU Countries and Sectors*, ECB, Working Paper Series, no. **453**.
- Putnam, R. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon and Schuster.
- Putnam, R.D., Leonardi, R., Nanetti, R. Y. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton U. P.
- Reynaud, J.D. (1989), *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Paris, A. Colin.
- Roeger, W. (1995), *Can Imperfect Competition Explain the Difference Between Primal and Dual Productivity Measures? Estimates for U.S.*, Journal of Political Economy, vol. **103**, issue 2, pp. 316–330.
- Rullière, J.L., Torre, A. (1995), *Les formes de la coopération inter-entreprises*, Revue Economie Industrielle: développements récents, no. Exceptionnel.
- Shapiro, M.D. (1987), *Supply Shocks in Macroeconomics*, Cowles Foundation Discussion Papers **821**, Cowles Foundation for Research in Economics, Yale University.
- Solari, S. (2003), *Le concept de régulation dans l'étude des relations État-économie au niveau local*, actes du forum de la régulation.
- Thoben, K., Jagdev, H. (2001), *Typological issues in enterprises networks*, Production, Planning and Control (PPC), vol. **12**, no. 5, pp. 421–436.
- Veltz, P. (1996), *Mondialisation, villes et territoires: L'économie d'archipel*, Presses Universitaires de France, Paris.

Reçu le 17 janvier 2013

