

Nuclei d'entreprises, capital social et développement territorial en Algérie

C. Perret

► **To cite this version:**

C. Perret. Nuclei d'entreprises, capital social et développement territorial en Algérie. 2014. <hal-00980881>

HAL Id: hal-00980881

<http://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-00980881>

Submitted on 19 Apr 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

***Nuclei* d'entreprises, capital social et développement territorial en Algérie**

Cécile PERRET

(Maître de conférences, IREGÉ, Université de Savoie)

cecile.perret@univ-savoie.fr

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 : 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.

Le paradigme du développement local se veut englobant : il vise à intégrer les multiples dimensions du développement : économique, sociale, culturelle, politique, *etc.* Il souligne l'importance des relations sociales comprises « comme l'ensemble des règles, normes, réseaux mobilisés par les agents dans le cadre de leurs échanges non marchands » (Angeon et Callois, 2004). C'est pourquoi notre analyse s'appuiera sur la notion de capital social (Bourdieu (1980), Coleman (1988), Putnam (1995), *etc.*), concept multiforme qui permet d'analyser les mécanismes économiques par lesquels les facteurs sociaux influent sur le développement. Nous analyserons donc les mécanismes économiques par lesquels les facteurs sociaux (échanges informels, structures des réseaux sociaux, pratiques solidaires, *etc.*) influent sur le développement territorial. La théorie économique « redécouvre » finalement l'importance de facteurs comme la confiance, la cohésion sociale ou la proximité qui peuvent réduire les coûts de transaction. 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 : 75). Les approches du capital social et de la proximité constituent des cadres d'analyse appropriés aux questions du développement des territoires (Angeon *et alii*, 2002). 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).

En Algérie, l'un des défis majeurs est aujourd'hui de mobiliser les populations et les instances locales pour les faire travailler ensemble (Donsimoni et Perret, 2008). Les autorités algériennes – comme les autorités brésiliennes quelques années auparavant - souhaitent relancer l'artisanat et redynamiser les territoires en créant des *Nuclei* d'entreprises, groupes d'entreprises qui se réunissent périodiquement autour d'un conseiller/animateur relevant d'une Chambre de l'Artisanat et des Métiers (CAM) ou d'une Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) afin d'identifier leurs problèmes communs et pour ensemble, trouver des solutions (commandes groupées, marketing commun, *etc.*). L'approche *Nucleus* est aujourd'hui tentée dans de nombreux pays : Brésil en 1991, Argentine et Uruguay en 1999, Sri Lanka en 2002, Algérie et Mozambique en 2006, Colombie, Salvador, Guatemala, Honduras, Pakistan, Afrique du Sud en 2008. Le Brésil, pays dont l'expérience en la matière est la plus ancienne compte aujourd'hui près de 50 000 PME concernées par cette approche. En Algérie, bien que la mise en place soit récente plus de 1500 entreprises sont déjà concernées.

Les Chambres de l'Artisanat et des Métiers (CAM)¹ ou les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI)² algériennes participantes à l'approche *Nucleus* signent préalablement une convention de partenariat proposée par GTZ³-AAPOP⁴, la GTZ étant l'agence de coopération technique allemande pour le

¹ Les CAM d'Alger, Bejaia, Blida, Jijel, Mostaganem, Oran, Sétif, Tipaza, Tizi Ouzou et Tlemcen font partie des *Wilayate* pilotes.

² Les CCI de Dahra, Seybousse et Tafna sont déjà concernées.

³ La Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) est l'agence de coopération technique allemande pour le développement. La coopération technique allemande GTZ, entreprise fédérale et partenaire de l'Algérie dans le domaine de la coopération internationale depuis 1974, soutient le gouvernement fédéral allemand dans la réalisation des objectifs de sa politique de développement. Elle propose des solutions d'avenir pour les développements politique, économique, écologique et social. La coopération technique allemande s'est engagée en Algérie (à la demande du Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat) à contribuer

développement et AAPOP l'Appui aux Associations Professionnelles et Organisations Patronales. L'objectif était de renforcer les structures et capacités des associations d'entrepreneurs afin qu'elles gagnent en représentativité, défendent leurs intérêts par le dialogue avec les pouvoirs publics ainsi que les intérêts de leurs membres en développant des services d'appui pour les entreprises adhérentes. En 2007, avec l'élargissement du champ d'intervention de la GTZ, un programme de Développement Économique Durable (DEVED) a été mis en place. Il vise, au travers des activités de ses quatre composantes, à contribuer à la compétitivité des PME de moins de 20 salariés (qui constituent 97% du parc d'entreprises formelles en Algérie). Le projet AAPOP s'est alors mué en Composante 4 du Programme DEVED et a intégré 10 CAM.

L'expérience algérienne nous fournit un terrain d'étude exceptionnel du fait de la mise en œuvre de l'approche *Nucleus* dans des contextes socioculturels différents (Kabylie, Algérois, etc.). Dans le prolongement de nos travaux précédents (voir Perret (2009 (a) et 2009 (b)), la question qui sous-tend cette étude est de savoir si la mise en œuvre de l'approche *Nucleus* a plus de chance de fonctionner dans les régions urbaines ou rurales, déshéritées ou non, ou bien dans un environnement plus ou moins individualiste. La première partie de notre travail expose, à la lumière du concept multiforme de capital social, l'évolution de la logique entrepreneuriale en Algérie et souligne la différence entre l'approche *Nucleus* et un système productif local qui fonctionne comme un réseau d'interdépendances entre des unités productives ayant des activités similaires ou complémentaires et qui se divisent le travail. La seconde partie explore la nature du lien social. Enfin la troisième partie met en évidence la nature des liens et leur impact différencié sur le développement territorial. Notre intuition est que la mise en place de l'approche *Nucleus* pourrait connaître un succès particulier dans les régions d'Algérie où le capital social structurel civil est important du fait de l'existence d'un capital social cognitif civil particulier (croyance en des valeurs démocratiques qui poussent les agents à se regrouper de façon formelle en associations ou ONG par exemple). Dans la présente étude nous considérons le démarrage et non pas la pérennité de l'organisation sous forme de *Nuclei*.

I. L'évolution de la logique d'action des entrepreneurs à la lumière du concept de capital social

En Algérie, le milieu des années 80 a connu un désengagement de l'État et « l'entreprise privée est devenue un enjeu clé et une alternative incontournable susceptible de trouver une démarche innovante en vue de valoriser les potentialités existantes tout en capitalisant les ressources humaines locales » (Nemiri-Yaici, 2006). Les années 90 et le passage à l'économie de marché verront naître de nombreux dispositifs de soutien à la création d'entreprises et à la consolidation du secteur privé. Toutes ces évolutions transforment « les anciennes normes économiques et, par voie de conséquence, le comportement de l'entrepreneur algérien » (Melbouci, 2006).

I.1. Le tournant des années 90

Nous pouvons analyser l'évolution de l'esprit entrepreneurial en Algérie à la lumière du concept de capital social. Plusieurs définitions parmi les plus connues peuvent être utiles pour éclairer notre propos : celle de Woolcok et Narayan (2000) (angle des normes et réseaux), celle de Coleman (1988), celle de Putnam (1995) (théorisation de l'action rationnelle centrée sur des déterminants sociaux) et enfin celle de Lin (1995, 2001) (angle des ressources). Deux approches peuvent être distinguées : l'approche dite réticulaire (Woolcok et Narayan, Putnam, Lin) qui se penche sur la nature du capital social qui est une ressource produite et valorisée au sein d'un réseau (c'est une richesse sociale incorporée dans la structure sociale) et l'approche fonctionnaliste (Coleman) qui caractérise le capital social en fonction de ses effets.

au renforcement de la compétitivité des entreprises algériennes de moins de 20 salariés à travers son Programme de Développement Économique Durable (DEVED).

⁴ C'est dans le cadre de la coopération bilatérale entre l'Algérie et l'Allemagne que GTZ, Agence Allemande de la Coopération Technique, qui intervient en Algérie depuis le début des années 70, a lancé en 2005, un Projet intitulé « Appui aux associations professionnelles et organisations patronales (AAPOP) en réponse à une requête du Ministère de la PME et de l'Artisanat. L'objectif était le renforcement des structures et capacités des associations d'entrepreneurs. (Source : échange avec Monsieur Mourad Sadou, novembre 2009) .

Woolcok et Narayan (en 2000 *in* Loudiyi *et alii* 2006) définissent le capital social comme l'ensemble des normes et des réseaux qui facilitent l'action collective. De cette première définition ressortent deux dimensions du capital social : la première est liée aux normes et valeurs (règles informelles) qui régissent les interactions entre agents et la seconde le détermine par ses caractéristiques structurelles. Le capital social désigne alors dans cette seconde acception le cadre formel au sein duquel s'établissent les relations entre les agents économiques. Le capital social est alors constitué des institutions formelles et informelles qui facilitent l'action collective.

Putnam (1995) définit lui le capital social comme les réseaux et normes de réciprocité qui lui sont associées. Le capital social a une valeur donnée pour les individus qui font partie du réseau. Le capital social d'un individu est donc de façon claire un ensemble de relations formelles ou informelles qui résultent d'une stratégie. L'ordre du marché et de l'organisation bureaucratique sont alors « balayés » au profit des rapports entre les individus basés sur la confiance et la réciprocité (Boutillier et Uzunidis, 2006 : 15-16). Putnam met également l'accent sur l'aspect collectif du capital social : au sein d'un groupe ou d'une communauté riche en réseaux de relations interpersonnelles des attitudes de confiance générale se développent entre les membres et les normes de réciprocité facilitent la coopération. Les réseaux relationnels sont ici conçus comme des facteurs productifs de confiance et de normes facilitant la coopération. On passe d'un usage privatif à un usage collectif du capital social, « d'une focalisation sur un usage compétitif des ressources relationnelles à un usage coopératif » ((Houard et Jacquemin, 2006 :8).

Enfin, Lin (*in* Angeon et Callois, 2004) définit le capital social comme une richesse potentielle incorporée dans la structure sociale et qui peut être (mais pas nécessairement) mobilisée en cas de besoin. Cette conception rejoint celle adoptée par Bourdieu (1980) qui définit le capital social comme « l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'interreconnaissance ».

Coleman (1988) décrit lui le capital social comme une ressource incorporée dans les relations interindividuelles, une forme particulière de capital qui rend possible l'action sociale, il est à l'origine des relations développées entre les agents (capacité à faire circuler l'information, existence de règles et de sanctions qui s'imposent dans une communauté particulière, *etc.*). Le capital social est caractérisé par ses effets : il facilite l'action entre les individus. 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.

Les institutions internationales ont bien compris l'importance de ce concept multiforme. L'OCDE lui attribue une place importante dans l'amélioration du bien-être social. La Banque mondiale de son côté reconnaît son importance dans la lutte contre la pauvreté car il comble le vide laissé par les institutions, piliers de la croissance économique. Il apporte un support aux relations économiques informelles qui reposent sur des liens de confiance et de solidarité réciproques (Boutillier et Uzunidis, 2006, p.94).

Dans le cas de l'Algérie, Melbouci (2006) distingue deux périodes : les années [1962-1990] et les années post 1990. La période [1962-1990] est caractérisée par un environnement administré, stable et structuré. Durant cette période, la stratégie utilisée par l'entrepreneur algérien était axée sur l'accumulation du capital social qui, suivant la définition de Boutillier et Uzunidis (1999), se décompose en un capital-relations, un capital-connaissances et un capital-financier. En Algérie, du fait que l'entrepreneur était « mal vu et accusé, même, d'une appartenance à une classe de « bourgeoisie exploiteuse » par la charte nationale de 1976 » (Melbouci, 2006), l'accumulation du capital-financiers n'est alors pas primordiale puisque l'entrepreneur ne vise pas à agrandir son affaire de peur qu'elle soit nationalisée. Par contre, le capital-relations (institutionnelles et informelles) est la base de toute stratégie des entrepreneurs algériens.

Pour Melbouci (2006) tous ces changements ont aiguisé l'esprit entrepreneurial : les entrepreneurs sont passés d'une logique d'action patrimoniale PIC (Pérennité/Indépendance/Croissance) à une logique d'action CAP (Croissance/Autonomie/Pérennité) telles que décrites par Marschenay. Les PIC sont mus par une logique d'action essentiellement patrimoniale tandis que les CAP sont mus par une logique de valorisation du capital plutôt que d'accumulation.

Depuis 1990, la création des PME a connu un mouvement ascendant : 60% des PME existantes en 2000 ont été créées après 1994 (après l'adoption d'un nouveau code des investissements datant d'octobre 1993 et après l'entrée en vigueur du programme d'ajustement structurel en mai 1994). Les dispositions relatives au développement des investissements sont renforcées en 2001 et une nouvelle loi d'orientation sur la PME qui va dans le sens de la promotion de l'entrepreneuriat (Assala, 2006) voit le jour. Le secteur privé

est devenu aujourd'hui prédominant au sein de l'économie algérienne. Ainsi à la fin de l'année 2006, les PME privées et les activités artisanales représentaient 99,8% du total des PME.

I.2 Le retour de l'Etat dans le champ économique

I.2.1 L'explosion de l'économie informelle

Parallèlement à ces changements, l'économie informelle algérienne prend de l'ampleur durant la décennie 80 du fait de la spécialisation de l'offre à l'échelle internationale (hydrocarbures). En outre, en Algérie, une bonne partie des entrepreneurs utilise le recours aux mécanismes traditionnels de financement familial et le poids de l'économie informelle est important dans toutes les branches d'activités.

Dans les années 90, le marché des biens qui est encore caractérisé par une insuffisance de l'offre engendre inflation et commerce illicite (*trabendo*). Le commerce ambulante, restreint dans les années 80, prolifère (Adair, 2002). Tandis que la demande de travail se réduit (notamment dans les entreprises publiques qui tendent à accroître la part de leur salariat non permanent), on assiste à une extension de l'offre de travail des ménages et du chômage ainsi qu'à une augmentation de la pluri-activité notamment pour les actifs disposant d'un emploi stable (Adair, 2002). Même si la pluri-activité n'est pas véritablement appréhendée, en 1996, parmi les 2.866.000 salariés permanents, 23% ont déclaré exercer une activité secondaire dont le revenu s'élevait environ à 3% du salaire moyen (Adair, 2000). Depuis les années 90, une part de la jeunesse qui se sent oubliée (le taux de chômage juvénile est aujourd'hui alarmant)⁵ et / ou qui n'est pas motivée par un salaire moyen peu élevé ou qui ne peut trouver un emploi se tourne vers l'informel et le *trabendo*. À la fin des années 90, le phénomène *trabendo* devient très important et touche de nombreux secteurs⁶ : les marchands de produits de piètre qualité et/ou contrefaisants de grandes marques occidentales présentent leurs produits au vu et au su de tous. Ces vendeurs ne sont pas exactement des vendeurs à la sauvette puisque de véritables marchés informels permanents ont vu le jour un peu partout sur le territoire depuis quelques années (800 sites étaient recensés sur le territoire algérien en 2005 (Bettache, 2005)) et que les produits contrefaisants peuvent aussi se trouver dans des boutiques tout à fait légales (Perret et Gharbi, 2008). Si comme le souligne Marschenay (2004 : 237), ce n'est que dans l'acte de création d'entreprises que l'entrepreneuriat trouve sa concrétisation la plus évidente (Marschenay, 2004, p.238) alors la création d'entreprises même informelles et de petite taille en est également un signe. Si les Algériens consomment presque naturellement des produits contrefaisants sans crainte de leur dangerosité (Perret et Gharbi, 2008), les autorités prennent conscience du danger de l'explosion du *trabendo* et de « l'argent facile » qu'il procure à la jeunesse (danger à terme sur le capital humain de jeunes peu incités à poursuivre leurs études, manque d'attrait pour des métiers de l'artisanat traditionnel, etc.). Depuis peu les choses évoluent, le pays est riche de ses ressources naturelles et le gouvernement profite de cette manne pour se tourner vers les petites structures, relancer l'artisanat et pousser le développement local. Si l'Algérie se débat encore aujourd'hui dans un processus de transition difficile, une exigence de changement de gouvernance émerge. Tout le problème des autorités algériennes est alors d'inciter à la création d'entreprises formelles ou de tenter de formaliser une partie de l'informel. Nous utiliserons une fois encore la notion de capital social, qui peut finalement être cernée 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

⁵ Le taux de chômage juvénile était estimé à presque 46% chez les personnes de 20 à 24 ans en 2001 (hommes et femmes confondues) (enquête emploi décembre 1990, décembre 1992, septembre 2001 et LSMS juillet 1995 in (Musette et alii, 2004 : 21).

⁶ Le phénomène de la contrefaçon touche particulièrement les pièces automobiles de rechange, les médicaments et les cosmétiques - ce qui peut être dangereux pour les consommateurs au vu de la mauvaise qualité des pièces contrefaisantes (Perret, 2007).

personnes proches (amis, famille, *etc.*). Cette variable renferme d'une part la fiabilité du système et d'autre part la confiance diffuse envers la société et les institutions.

Sur quelles variables les autorités algériennes peuvent elles agir ? Dans un premier temps, redonner confiance dans les institutions. Cela peut notamment passer par des mesures d'accompagnement à la création d'entreprises (conseil, formation, accès au financement pour des projets de micro-entreprises, *etc.*) et en réinvestissant le champ économique laissé de côté durant les années d'insécurité civile.

I.2.2. L'approche *Nucleus*

Contrairement à la logique de Putnam pour lequel le capital social était une création spontanée, le fruit d'une culture et d'une histoire, l'approche *Nucleus* tente elle de créer du capital social sous l'impulsion d'une politique publique dans le cadre de la relance de l'artisanat.

Un retour sur quelques définitions s'impose afin de pouvoir situer l'approche *Nucleus* par rapport à des organisation territoriales connues. Le district industriel marshallien explique les performances des entreprises par leur regroupement qui produit des économie d'organisation et d'agglomération sur un territoire porteur d'une « atmosphère » propice à l'apprentissage collectif (Sansom, 2009 : 394). À la fin des années 70, des auteurs italiens remarquent qu'en dehors des grandes entreprises du Nord de l'Italie industrialisé et du Mezzogiorno agricole une nouvelle configuration territoriale de la production émerge : de petites entreprises entre lesquelles existe un système de concurrence / émulation et de coopération (c'est par exemple le cas du district textile du Prato). On peut trouver ce modèle du district industriel dans des espaces ruraux dynamiques, possédant une véritable tradition d'entrepreneurs, en l'absence d'un système où domine la grande entreprise et ayant une réserve de main d'œuvre dont le coût de reproduction est faible (c'est le cas en France de Tiers (coutellerie), de la Vallée de l'Arve (décolletage) ou du Choletais (confection de chaussures)).

Quels sont les points communs aux districts industriels marshallien et italiens⁷, aux pôles de compétitivité, clusters⁸ anglosaxons, ou systèmes productifs locaux (SPL) ? Une concentration de PME-PMI sur un territoire géographiquement limité et défini par elles; (i) spécialisées dans un secteur d'activité, autour d'un métier ou autour d'un produit, (ii) concurrentes et complémentaires et (iii) pouvant s'appuyer sur une structure d'animation et associant les autres acteurs du territoire. On peut considérer que le SPL est une forme générique dont les districts industriels et le milieu innovateur⁹ sont des formes spécifiques. Le SPL repose sur un jeu d'acteurs qui réalise une combinaison de concurrence et de coopération entre des PME regroupées autour d'un métier ou d'une spécialité et installées sur un même territoire. Le métier ou la spécialité de référence n'exclut cependant pas l'existence de plusieurs branches d'activité. Ces entreprises entretiennent des relations entre elles et avec le milieu socioculturel d'insertion. Ces relations peuvent être marchandes ou informelles (Samson, 2009 : 397). Comment positionner l'approche *Nucleus* par rapport aux SPL ?

Dans l'approche *Nucleus*, il est considéré que toutes les fois que des entrepreneurs ou cadres d'entreprise ont quelque chose en commun il est possible de créer un *Nucleus*. L'essentiel est que les individus concernés puissent s'apporter quelque chose : échange sur les techniques, passation de commandes groupées, *etc.* Selon le Directeur de la CAM de Béjaïa-Bouira¹⁰, le réseau *Nucleus* se constitue à partir de six ou sept entrepreneurs et artisans d'un même secteur ou ayant des préoccupations communes et proches géographiquement. D'autres entrepreneurs peuvent ensuite adhérer au réseau jusqu'à atteindre une vingtaine d'artisans, nombre jugé maximum pour que le conseiller puisse organiser des réunions

⁷ A la fin des années 70, des auteurs italiens remarquent qu'en dehors des grandes entreprises du Nord de l'Italie industrialisé et du Mezzogiorno agricole une nouvelle configuration territoriale de la production émerge : de petites entreprises entre lesquelles existe un système de concurrence émulation coopération.

⁸ Le cluster est un système d'entreprises ancré dans une région dont l'interactivité concourt à assurer la compétitivité mondiale de long terme à une production nationale (Samson, 2009 : 400).

⁹ L'entreprise innovatrice est considérée comme le produit d'un environnement spécifique et territorialisé capable d'intégrer dans des dynamiques internes des changements venus de l'extérieur (Samson, 2009 : 396).

¹⁰ Entretien personnel.

fructueuses. Deux catégories de *Nuclei* sont identifiés : les *Nuclei* verticaux (de secteur) et les *Nuclei* horizontaux (les participants sont du même secteur et offrent des produits et services identiques : des potiers, des bijoutiers, des mécaniciens, des plombiers, *etc.*). Le *Nucleus* est un réseau multilatéral monofonctionnel (*Nucleus* horizontal) ou multifonctionnel (*Nucleus* vertical) coordonné par un tiers, le conseiller. Ce conseiller est le cœur du dispositif *Nucleus*. C'est l'AAPOP qui le forme et l'accompagne dans ses activités au profit des membres du (ou des) *Nucleus(i)* qu'il anime. L'approche *Nucleus* crée en fait un réseau de réseaux d'entreprises. Si comme dans le cas des systèmes productifs locaux (systèmes de PME fortement ancrés sur un territoire) 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 est spontanée tandis que dans le cas des *Nuclei*, l'impulsion vient de l'Etat. C'est d'ailleurs le cas des technopôles dont le développement est en principe lié aux ressources naturelles et à des décisions purement politiques.

Si nos recherches précédentes concernant les *Nuclei* de bijoutiers et potiers de la *Wilaya* de Tizi-Ouzou ont donné des résultats encourageants notamment en terme de coopération entre artisans (échanges sur les techniques, achats groupés, *etc.* voir Perret 2009 (a) et 2009 (b)) et de création de capital social (de type *bonding* entre les artisans d'un *Nucleus* et de type *linking*), ce n'est pas le cas dans toutes les *Wilayas* qui ont adopté l'approche *Nucleus*. Sa mise en place dans la *Wilaya* d'Alger semble effectivement ne pas connaître un démarrage aisé (Perret et Chibani, 2009). Selon Winfried Stütz¹¹, Directeur de la composante 4 du programme DEVED¹², cela n'est pas tellement surprenant car d'après lui les Chambres situées dans les grandes villes et/ou les capitales rencontrent plus de difficultés à mettre en œuvre cette approche que les autres villes et ce quelque soit le pays considéré. Nous pouvons alors nous poser la question de l'impact du capital social civil cognitif (normes, valeurs, croyances, *etc.*) sur la réussite de cette approche. Les zones rurales et/ou où règne moins d'individualisme sont-elles plus à même d'engendrer des comportements coopératifs entre entrepreneurs ?

II. Nature du lien social

Nos développements précédents n'indiquant rien sur la nature ou l'intensité des liens établis, nous devons revenir à une appréhension plus concrète du concept de capital social (cf. Angeon et Callois, 2004).

II.1. Les formes de capital social

Collier (1998) distingue deux formes de capital social interdépendantes : le capital social gouvernemental (institutions ou organisations mises en place par l'Etat ou le secteur public) et le capital social civil (organisations émanant de la société civile). Uphoff (2000) différencie le capital social structurel (structures dans lesquelles agissent les agents c'est à dire les organisations) et le capital social cognitif (processus mentaux des individus, valeurs, normes, croyances *etc.* qui prédisposent les agents à la coopération.). Ces deux visions du capital social permettent de dresser une typologie de la nature concrète du capital social à la manière de Sirven (2000).

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

¹¹ Entretien en septembre 2009.

¹² Le DEVED est structuré en 4 composantes : (1) Renforcement des politiques et stratégies aux PME, (2) Développement de services d'appui non financiers pour les PME et promotion de l'innovation ; (3) Amélioration des services financiers au profit des PME, (4) Appui aux associations professionnelles, chambres et organisations patronales (AAPOP) afin de les aider à développer des services répondant aux besoins de leurs adhérents. L'approche *Nucleus* fait partie de la composante 4 du programme qui vise le renforcement du rôle des Chambres (CAM et CCI) auprès des entrepreneurs privés à travers leur mise en réseau.

Le capital social cognitif peut avoir un impact sur le capital social structurel dans la mesure où les croyances en certaines valeurs (valeurs démocratiques par exemple) peuvent pousser les agents à se regrouper de façon formelle (par exemple en associations ou ONG). Les règles partagées correspondent à un ensemble d'« institutions invisibles » (capital social civil cognitif de la typologie de Sirven (2000)) qui facilitent la compréhension entre les agents (Angeon et *alii*, 2006). On peut également penser que les caractéristiques sociologiques (culture en générale) ont un impact sur le capital structurel gouvernemental (dynamisme des élus locaux, *etc.*). Angeon et *alii* (2006) ont ainsi 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.

La culture au sens large peut-elle conditionner ou non la réussite de la mise en œuvre de l'approche *Nucleus* ? Une communauté où les individus se sentent tenus par des obligations de réciprocité mutuelle est-elle a priori plus avantagée qu'une société plus opportuniste ou individualiste pour la réalisation d'objectifs collectifs ? À ce questionnement, un début de réponse nous est apporté par l'expérience de terrain de Rainer Müller-Glodde¹³.

- (i) Selon lui, en Afrique sub-saharienne les autres entrepreneurs ne sont pas forcément perçus comme des concurrents potentiels ou une menace personnelle (il semble que cela ne soit pas le cas en Algérie). Chacun aide l'autre en vue de créer un réseau d'obligations : « je vous aide aujourd'hui pour que vous soyez obligés à m'aider demain ».
- (ii) En Afrique sub-saharienne et dans les îles du Pacifique, les entrepreneurs rencontrent des difficultés pour accumuler du capital du fait de leur aide financière aux familles au sens large.
- (iii) Il existe également des différences entre les pays par rapport aux attentes envers l'État des petits entrepreneurs. En Amérique Latine, les attentes ne sont pas élevées ; « on n'attend souvent plus rien de l'État ». Au Sri Lanka et en Algérie, c'est l'inverse, ce qui peut engendrer des comportements contreproductifs car de ce fait les entrepreneurs ne s'approprient pas forcément l'approche *Nucleus*. En Algérie la relation de la population à l'État est souvent ambiguë : à la fois on ne fait plus confiance en l'État (perception de la corruption, *etc.*) mais on voudrait qu'il nous fournisse des solutions « clé en main ».
- (iv) Enfin, il existe des différences en terme de leadership selon les pays. En Amérique Latine, l'expérience montre qu'un leader émerge naturellement au sein des *Nuclei* et que ce leader peut parfois compenser « la faiblesse » du conseiller de *Nucleus*. Au Sri Lanka ce n'est pas le cas et en Algérie l'expérience est encore trop récente pour conclure formellement.

En Algérie la solidarité sociale est souvent de nature informelle, elle existe à travers la famille au sens large et les réseaux personnels appelés là-bas « la connaissance » (on entend fréquemment des expressions du type « j'ai de la connaissance » dans telle ou telle administration, « je vais faire appel à ma connaissance », *etc.*). Cette « connaissance » peut d'ailleurs parfois se rapprocher du « *dark side* » puisqu'elle est aussi utilisée pour obtenir des passe-droits. Quelles différences régionales pourraient expliquer le succès relatif de la mise en œuvre de l'approche dans les *Wilayas* de Kabylie ? Elles sont souvent considérées par les habitants comme « oubliées » par le pouvoir central et ces *Wilayas*, en particulier celle de Tizi-Ouzou, sont historiquement des régions de contestation et d'organisation des habitants (sous forme d'associations, *etc.*). La vie associative en Algérie est relativement récente : en 1989¹⁴, partis politiques et associations au sens large du terme explosent (Rulleau, 2003). De là, va naître un réseau associatif dense, particulièrement en Kabylie. Uniquement pour la *Wilaya* de Tizi-Ouzou, nous avons recensé pas moins de 701 associations.¹⁵

¹³Animateur du site Nucleus International. Échange de courriels courant novembre 2009.

¹⁴ C'est par la constitution du 23 février 1989 et avant même la parution des décrets d'application et de la loi du 4 décembre 1990 relative aux associations qu'elle née.

¹⁵ (Direction du Tourisme : 4 ; Direction des Forêts : 8 ; La Direction de l'Environnement : 30 ; Direction de la Culture : 163 ; Direction de la Santé et de la Population : 8 ; Direction de l'Action Sociale : 42 ; Direction de la Jeunesse et des Sports : 270+ 170 (associations partenaires) ; Direction de la PME et de l'Artisanat : 6 (cf. <http://www.tiziouzu-dz.com/mouvement-associatif.htm>).

D'autre part, parmi les nombreuses formes politiques connues dans le monde berbère, la plus répandue chez les sédentaires est une « sorte de république villageoise » (Camps, 2007 : 297). Elle comporte plusieurs niveaux, dont *lâarch* (la tribu) et la *jemaâ*, l'« assemblée villageoise » (Lacoste-Dujardin, 2001). Dans le village, le pouvoir décisionnel appartient à la *jemaâ*, assemblée du peuple où les anciens ou les chefs de famille (les *amghar*) ont le droit de prendre la parole (Camps, 2007 : 297). Le village kabyle n'est lui-même qu'une fraction de la tribu généralement désignée par une filiation artificielle : les Ath Yenni, les Ath Iraten, etc. La *jemaâ* « siège dans un bâtiment collectif précédé d'une place, véritable agora en miniature où se rassemblent les hommes et même les adolescents (Camps, 2007 : 298). Les décisions de la *jemaâ*, véritable cour de justice s'appliquent à tous les domaines de la vie : elle prononce des sentences et fixe les amendes pour chaque délit, règle les litiges entre voisins, etc. Elle fait également office de conseil municipal : elle fixe par exemple l'assiette des contributions, prend des décisions concernant des travaux collectifs, etc. Enfin, véritable cour souveraine, elle détermine les relations avec l'extérieur c'est-à-dire à la fois avec les villages appartenant à la même tribu et avec les « étrangers, c'est-à-dire avec les autres tribus kabyles, les Arabes et selon les périodes, les Turcs ou les Français (Camps, 2007 : 298). Enfin, la prenait des décisions touchant à la vie quotidienne ou saisonnière : elle fixait le début des labours, de la moisson, etc. Ces structures sociales anciennes et de type communautaire, autrefois adaptées à des contraintes géographiques, économiques et historiques, inspirent encore les mouvements démocratiques actuels en Kabylie. Le capital social structurel civil est donc important en Kabylie.

La nature des liens entre les agents a été précisée par la typologie aujourd'hui bien connue proposée par la Banque mondiale (2000) et qui distingue le lien qui unit (*bonding*), le lien qui lie (*linking*) et le lien qui relie (*bridging*). Les liens de type *bonding* sont ceux que l'on trouve au sein de groupes relativement homogènes comme au sein d'une communauté ethnique, d'une communauté religieuse, d'une famille, d'une tribu, d'une ethnie, d'un village, d'une communauté d'appartenance, d'amis proches, etc. (ces liens sont horizontaux). S'ils caractérisent des relations de type communautaire c'est-à-dire de personnes adhérents à un même système de représentation ils tendent vers une « fermeture relationnelle » (Coleman, 1988), voire peuvent déboucher sur de la discrimination. Pour appréhender l'importance de ce type de liens des indicateurs tels que la taille des familles ou le fait d'être ou « se sentir kabyle » ou non peuvent être retenus.

Les liens de type *linking* caractérisent eux des interactions entre des agents de statuts différents (ce sont des liens 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 *et alii*, 2006). Selon Angeon *et alii* (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, des connexions plus lâches au sein de groupes plus hétérogènes. Les relations peuvent être ponctuelles, discontinues et les règles respectées s'apparentent à « une convention sans engagement réciproque » (Angeon *et alii*, 2006). Des indicateurs de ces liens peuvent être trouvés dans le pourcentage d'émigrés d'un territoire donné, de la part des membres de la famille qui ont émigré, etc. Les statistiques migratoires (nationales ou internationales) peuvent donner une idée de l'ouverture sur l'extérieure ou l'idée du *bridging*. Tant les artisans que les habitants des villages les plus élevés de Kabylie se sont depuis fort longtemps lancés dans des entreprises commerciales (Lacoste-Dujardin, 2001). Pendant tout le vingtième siècle, la surpopulation structurelle de la région a trouvé un exutoire dans une émigration vers les grandes villes d'Algérie et vers la France, où les Kabyles ont longtemps constitué une grande majorité de l'immigration algérienne (Chaker, 2003). L'ensemble des études démographiques situent l'origine géographique des migrants algériens en Kabylie : 75% des migrants avant la seconde guerre mondiale, la moitié dans les années cinquante et on estime actuellement que 30% des immigrés algériens sont originaires de Kabylie (Simon G., 1995 *in* Kateb, 2007). Ces émigrés participent au développement de leur pays d'origine *via* les transferts. En cas d'activation temporaire d'un lien de type *bridging* les logiques d'appartenance et ou de similitude peuvent s'activer et ne perdurer que le temps de la relation (Angeon *et alii*, 2006). Ce sera par exemple lorsqu'une personne active un lien extérieur au territoire (l'émigré) pour lui demander une aide technique ou financière ponctuelle pour la réalisation d'un projet.

Le succès de cette typologie, outre le fait qu'elle soit assez intuitive, est dû au fait que les différentes formes de liens ne produisent pas les mêmes effets : (le « *bonding* » est utile pour s'en sortir (*get by*) et le *bridging* sert plutôt à progresser (*get ahead*) » (Houard et Jacquemain, 2006 : 16).

II.2. Capital relationnel et affectif

Les liens dits « fermés » (type *bonding*) sont les liens de type familiaux, ethniques, *etc.* tandis que les liens dits « ouverts » sont ceux que l'on trouve entre deux collègues, des amis éloignés, *etc.* Le renferment dans des réseaux familiaux ou ethniques, dans des communautés exclusives, limite les ressources en capital social disponibles et, nuisant au développement des relations « ouvertes », peut avoir des effets négatifs (Bucolo 2004 : 71). Tout le problème est de savoir à partir de quel niveau les liens affectifs peuvent devenir un obstacle.

Pourquoi dans certaines sociétés ces liens sont plus forts que dans d'autres ? Pour Bucolo (2004 : 71) l'histoire, la culture des populations, les conditionnements socioéconomiques et politiques déterminent « l'intensité » des réseaux. Dans des situations d'exclusion (par exemple des régions déshéritées dans les montagnes de Kabylie ou autre), des individus, même insérés dans des liens ouverts ne peuvent accéder aux effets positifs de leur capital social si celui-ci n'est pas valorisé ou pris en compte (Bucolo 2004 : 72). Des liens « forts » entre semblables peuvent alors se créer (de type *bonding*) pour faire face à l'exclusion. Bucolo (2004 : 72) suppose alors qu'à un moment donné un réseau peut accroître l'intensité des interrelations affectives « du fait d'un renferment sécuritaire, d'autodéfense ou de recherche identitaire, *etc.* ». Dans les réseaux ethniques, les liens ont tendance à se resserrer en ce sens.

Nous avons montré dans un article précédent (Perret, 2009 (a)) que le rôle du conseiller de *Nucleus* est primordial puisqu'il crée une proximité organisée d'essence relationnelle entre entrepreneurs proches géographiquement et qui ont « quelque chose » à partager. Les conseillers de *Nucleus* jouent sans doute 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 ». 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.

L'homogénéité d'un réseau favorise l'interaction des liens dits forts et le manque d'opportunité réduit les liens dits faibles (Lin 1995 : 692 in Bucolo 2004 : 72). Cette situation peut selon Bucolo (2004 : 72) générer des systèmes de relations de réseaux tournés vers des formes de « survivre ensemble » comme l'autoproduction, les communautés, et pourquoi pas les *Nuclei*, ou à l'inverse des renfermements imposés qui accentuent le mal-être, la pauvreté, *etc.*

III. Nature des liens et impacts sur le développement

Les coordinations locales non marchandes ont-elles une incidence sur le développement économique ? Une société dont le « maillage social » (Houard et Jacquemain, 2006) est plus intense est-elle susceptible d'obtenir de meilleurs résultats collectifs ? Finalement, le capital social peut-il être considéré comme un bien collectif ? Pouvoir répondre à ces questions implique de distinguer les mécanismes auxquels les coordinations entre agents renvoient.

III.1. Capital social et externalités

Si pour Bourdieu, l'un des pères du capital social, il représente une ressource individuelle partiellement transformable dans d'autres formes de capital et si pour Coleman il est susceptible d'expliquer par exemple les différences scolaires (il est facilitateur), c'est avec les travaux de Putnam qu'il devient une possible explication des différences de développement des régions : on passe d'une définition privative à une définition collective du capital social, « d'une focalisation sur un usage compétitif des ressources relationnelles à un usage coopératif » (Houard et Jacquemain, 2006 : 8). Selon Putnam, le capital social n'est plus individuel mais collectif. Le mécanisme ici envisagé passe par « l'impact positif des liens sociaux sur la réciprocité et la confiance, qui favorise dans un cercle vertueux coopération et développement » (Houard et Jacquemain, 2006 : 43-44). « Le capital social ici se réfère à ces traits de l'organisation sociale

tels que la confiance, les normes et les réseaux qui peuvent améliorer l'efficacité de la société en facilitant les actions coordonnées » (Putnam, 1993 :167).

Il est démontré que 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 alii, 2006). Les liens de proximité forts entre acteurs (cohésion locale ou modalités de coordination entre acteurs) sont alors présentés comme un élément explicatif discriminant du développement territorial.

Si les liens de type *Bridging* sont parfois qualifiés de faibles (par opposition aux liens forts de type *bonding* et *linking*), nous pouvons tout de même imaginer que leur activation a des conséquences non négligeable en matière de développement *via* la circulation des informations, des savoirs et des techniques permise par les liens entre agents éloignés géographiquement. Les transferts de savoirs effectués lors d'une visite ponctuelle d'un membre éloigné (géographiquement et socialement, un émigré) de la famille peuvent avoir une importance et ce type de liens est d'autre part non négligeable en terme de flux de financement.

III.2. Du capital social au capital spatial

Pour Lévy (1994) chaque individu possède un capital spatial, ressource accumulable, lui permettant de tirer un avantage de la dimension spatiale de la société. Ce capital peut être divisé en capital spatial de position lié à un lieu (lieu-habitat, lieu-ville, lieu-Etat, etc.) et un capital spatial de situation lié à une aire (un espace que l'individu s'approprie par les mobilités en maîtrisant les distances). Habitat (patrimoine foncier, etc.) et déplacements (mobilités de loisirs, changements de résidence, mobilité migratoire, etc.) sont des éléments importants du capital spatial (Loudiyi et alii, 2004).

Si le capital social est un ensemble d'interactions entre des acteurs localisés, le capital spatial est intéressant pour l'étude des inégalités sociales et spatiales. Tout territoire, même de développement spatial limité, est constitué d'objets matériels (routes, infrastructures, etc.) et animé par des réseaux sociaux (Debardieux, 2002 *in* Loudiyi et alii, 2004). La configuration spatiale est la résultante de l'agencement des acteurs qui interagissent entre eux.

L'approche *Nucleus*, créatrice de capital social localisé, permet aux artisans de diffuser - grâce à la CAM - leurs produits au niveau national, voire international, ou de rechercher des fournisseurs plus avantageux (Perret, 2009 (c)). Elle leur permet donc d'accroître leur capital spatial qui réside également dans la capacité à avoir accès à certains lieux (les locaux de la CAM, des foires artisanales, etc.) et certains milieux sociaux plus ou moins pénétrables du fait de l'existence de barrières économiques, sociales ou culturelles (Fournier, 2008).

Si l'on veut créer et renforcer le capital social pour engendrer un développement territorial, il faut repérer l'ensemble des formes du capital social qui permettent aux groupes sociaux d'un territoire de maîtriser les futures évolutions (Loudiyi et alii, 2004).

III.3. La CAM et le développement économique

Les questions du territoire, de la territorialité, et du développement économique ne semblent pas constituer une préoccupation stratégique pour la CAM.¹⁶ Mais on ne peut nier qu'en tant qu'institution à vocation locale relevant du département ministériel chargé de l'artisanat, la CAM s'implique, souvent sur injonction, dans des actions de développement local. Si la CAM s'impliquait activement, elle pourrait prétendre au rôle de véritable locomotive du développement local et, ce faisant, replacer l'entreprise algérienne au cœur de la stratégie économique et sociale et tirer profit les avantages compétitifs « des territoires » de sa région de compétence. Cette revendication de la part des acteurs économiques est d'ailleurs déjà ancienne.

¹⁶ Dans ce point, la plupart des informations données proviennent d'échanges de courriels avec Monsieur Mourad Sadou, Conseiller Technique Composante 4 du Programme DEVED GTZ-MPMEA.

D'après Monsieur Mourad Sadou¹⁷, si l'on observe le déploiement spatial des activités des chambres et que l'on regarde la carte de l'implantation des adhérents, et particulièrement, celle des *Nuclei* (et de leur membres), il paraît difficile de déceler une véritable «vision» qui pourrait sous-tendre le déploiement territorial de la chambre en terme d'implantation de structures de proximité pour servir ses adhérents potentiels (TPE et PE inscrites au registre de l'artisanat) et encore moins de cohérence entre ses actions prioritaires et les « avantages compétitifs » des territoires. Les activités, les adhésions, les services proposés et leur accès, ne semblent pas répondre à une logique (économique ou de service public) d'ensemble particulière.

Si l'approche *Nucleus* semble connaître un grand succès au Brésil (plus de 34 000 entreprises participantes), le cas de ce pays n'est pas comparable à celui de l'Algérie du fait des différences de philosophie entre les CAM et les *Camaras*. En Algérie, il n'est pas possible de qualifier les Chambres (CAM et CCI) de « Club d'entrepreneurs » comme cela peut être le cas au Brésil. Ainsi, au Brésil, les chambres (*Camaras*) sont des organisations autogérées par leurs membres, des entreprises du secteur privé, sans aucune intervention de l'État ou, de façon plus générale, du Politique.¹⁸ En Algérie, les CAM sont créées par l'État, gérées par un Directeur nommé par l'État et sont chargées d'exécuter un programme d'activités dont une grande partie est constituée d'activités de « sujétion de service public » imposées par la tutelle (organisation de salons, de foires, etc.). Le rôle des élus du Bureau¹⁹ des CAM se limite à veiller à la conformité des dépenses du budget par rapport aux objectifs arrêtés par la tutelle. Au Brésil, les adhérents procurent à la Chambre et ses représentants élus la majeure partie des ressources nécessaires à la réalisation de son plan d'action orientée vers la satisfaction de la demande des adhérents. En tant que Chambre elle agit comme une organisation apolitique à vocation économique. Si les responsables politiques tiennent compte de ses actions et avis c'est que, forte de ses membres, elle peut peser lors d'élections. La logique des relations entre les différents acteurs (entrepreneurs adhérents, élus, direction et tutelle politique) est donc totalement différente de celle de l'Algérie.

Conclusion

L'approche territorialisée du développement soulève de nouvelles questions sur le rôle des liens entre les acteurs du territoire, la forme et la densité du capital social voire spatial. L'innovation sociale que représente l'approche *Nucleus* peut être créatrice de capital social (cf. Perret 2009 (a)) et de capital spatial. Donner les moyens (financiers et humains) aux CAM permettrait de les replacer au cœur d'une dynamique de développement territorial.

On peut penser que les caractéristiques sociologiques (culture en générale) peuvent avoir un impact sur le capital structurel gouvernemental (dynamisme des élus locaux, dynamisme du Directeur de la CAM, dynamisme des conseillers/animateurs de *Nucleus*, etc.). L'homogénéité d'un réseau (par exemple toutes les personnes du réseau sont Kabyles de telle *daira* montagnaise) favorisant l'interaction des liens dits forts et le manque d'opportunité réduisant les liens dits faibles ; nous pouvons penser que deux effets contradictoires peuvent survenir. Il est possible que cette situation entraîne soit des réflexes de survie, soit un enfermement communautaire : à l'instar de Bucolo nous pouvons imaginer qu'il est possible que cela facilite des systèmes de relations de réseaux tournés vers des formes de « survivre ensemble » comme l'autoproduction, les communautés (et pourquoi pas l'organisation sous forme de *Nucleus* ?) ou qu'à l'inverse cela engendre des renfermements, des isolements imposés par la situation qui accentuent le mal-être, la pauvreté, etc.

S'il est montré qu'il existe des différences en terme de succès de l'implantation de cette approche entre les zones rurales ou urbaines ou entre des zones de différentes cultures, alors le capital social civil cognitif (normes, valeurs, croyances, etc.) pourrait avoir un impact sur la réussite ou non de cette approche. Des zones rurales et/ou où règne moins d'individualisme pourraient être considérées comme à même d'engendrer des comportements plus coopératifs entre entrepreneurs. Au contraire, dans les grandes villes, plus

¹⁷ Conseiller Technique Composante 4 du Programme DEVED GTZ-MPMEA.

¹⁸ Échanges de courriels avec Monsieur Sadou durant les mois d'octobre et novembre 2009.

¹⁹ Le Bureau est un « organe de direction » institué par le décret de création et d'organisation de ces établissements publics à vocation industrielle et commerciale (EPIC).

individualistes, il serait plus difficile de mettre en œuvre l'approche *Nucleus*. Une étude plus approfondie de l'évolution de la dynamique de création de *Nuclei* dans les différentes régions algériennes, et donc au sein de contextes socioéconomiques et culturels donnés, mériterait d'être conduite pour affiner ce sujet.

Quelques questions concernant les attentes vis-à-vis de l'État mériteraient également d'être approfondies ultérieurement. 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 CAM, 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.

Nous pouvons penser que d'autres facteurs, en sus de ceux que nous avons analysés dans des articles précédents (voir Perret, 2009 (a), (b) et (c))²⁰ peuvent également entrer en compte pour expliquer l'échec ou la réussite de l'implantation de l'approche *Nucleus* : le choix des artisans participants, l'émergence d'un leader dans le *Nucleus*, la distance qui les sépare du lieu de réunion (si les déplacements sont trop longs ou coûteux, il paraît probable que les artisans seront plus vite découragés) et le fait de vivre dans des villes qui offrent plus ou moins de possibilités (par exemple en matière d'approvisionnement, de distribution des produits, etc.).

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 : 23). L'approche *Nucleus* ne représente t-elle pas alors une « troisième voie » ? La philosophie *Nucleus* incite effectivement à la création de lien social dans un objectif de croissance économique tout en repoussant les zones de concurrence.

Enfin, si la mise en place de *Nuclei* en Algérie est plus rapide qu'au Brésil ; cela ne présage en rien de sa pérennité. Pour que cette approche soit pérenne, sans doute faudra t'il que les *Nuclei* montrent une capacité d'innovation et une capacité à créer des liens avec d'autres acteurs du territoire (universités, centres de formations professionnels, etc.).

Bibliographie

- ADAIR P. (2000) Production et financement du secteur informel urbain en Algérie : enjeux et méthodes, communication au colloque L'économie informelle en Algérie, 14-16 septembre 2000, Tlemcen, Algérie.
- ADAIR P. (2002) L'emploi informel en Algérie : évolution et segmentation du marché du travail, GRATICE, Université Paris XII.
- 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.
- ANGEON V, CALLOIS J-M. (2005) Rôle des coordinations locales dans le développement durable des territoires, Rapport de recherche co-financé par le MEDD et le PUCA.
- ANGEON V, CALLOIS J-M. (2006) Capital social et dynamiques de développement territorial : l'exemple de deux territoires ruraux Français, *Espace et Société*, n° 124-125 2006/2-3.

²⁰ On peut penser que divers éléments peuvent conditionner son niveau de coopération : la spécificité de son savoir-faire ; le degré de confiance entre les membres du *Nucleus* ; la réputation des membres (qui est une information véhiculée par Autrui, des convictions que nourrissent les autres à propos de la stratégie qu'un membre va adopter) ; le degré d'interdépendance entre les partenaires (est-ce un *Nucleus* vertical ou horizontal ?) ; la taille du réseau ; la proximité des membres du *Nucleus*.

- ANGEON V., CARON P, et LARDON S. (2006) Des liens sociaux à la construction d'un développement territorial durable : quel rôle de la proximité dans ce processus ? , *Développement durable et territoire*, Dossier 7 Proximité et environnement (<http://developpementdurable.revues.org/>).
- ASSALA K. (2006) « PME en Algérie : de la création à la mondialisation », 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 25-27 octobre, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse.
- BOUTILLIER S, UZUNIDIS D. (1999) *La légende de l'entrepreneur : le capital social ou comment vient l'esprit d'entreprise* . Ed. Syros, 151 p.
- BOUTILLIER S, UZUNIDIS D (2006) *Travailler au XXI^{ème} siècle. Nouveaux modes d'organisation du travail*, Economie, Société, Région, Collection de l'institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique (IWEPS), De Boeck, 324 p.
- BUCOLO E, 2004 , « Capital social, pour un regard critique », Actes du colloque Le capital social organisé par le Groupe de recherche Innovation et Sociétés, Université de Rouen 6 février 2003, Cellule GRIS n°10, pp.69-80.
- CAMPS C, 2007, « Les Berbères mémoire et identité », Babel, 350 p.
- CHAKER S. (2003) La question berbère dans le Maghreb contemporain : éléments de compréhension et de prospective, *Diplomatie - Magazine*, 3, mai-juin, p. 75-77.
- COLEMAN JAMES S. (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, vol. 94, supplément, pp. 95-120.
- 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. (2007) De l'espace-montagne au système productif local, *in Lapèze et alii*, p 155-167.
- DONSIMONI M, PERRET C. (2008) Capital social et développement territorial. Le cas de deux ensembles de *Wilayate* de Kabylie, colloque international, Développement local et gouvernance des territoires, Université de Jijel (Algérie), 3 au 5 novembre 2008.
- 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.
- FERGUENE A. (2004) *PME, Territoire et Développement local : le cas des pays du Sud*, *Critique Economique*, n°14, Rabat, automne 2004, pp. 7-27.
- 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 .
- FOURNIER J-M, 2008, « Des mobilités sociales et spatiales au capital spatial. L'exemple de l'élite argentine de Punta del Este en Uruguay », *Espaces et Sociétés* (<http://eso.cnrs.fr/spip.php?article31>)..
- GASCHET F. ET LACOUR C. (2008) Les territoires de la relation ville-industrie : les clusties, *Problèmes économiques*, 7 mai n°2914, pp. 17-21.
- HAMMADI N, Entretien exclusif avec Daho Ould Kablia, Ministre délégué chargé des collectivités locales. État d'urgence, associations et nouveaux pouvoirs des maires, *Liberté*, 15 mars 2007.
- HAMED Y. (2002) Le financement de la micro-entreprise au Maghreb : cas de 429 micro-entrepreneurs algériens - *Cahiers du GRATIS* n°22 - Université Paris XII.
- HOUARD et JACQUEMAIN, 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.
- JAYET H. (1996) Quelle organisation économique des espaces ruraux ? , *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 2, pp. 249-262.
- JOHANSSON B. ET QUIGLEY J. (2004) « Agglomeration and networks in spatial economies », papers in Regional Science, n°83, pp. 165-176, *in* GASCHET F. et LACOUR C. (2008) Les territoires de la relation ville-industrie : les clusties, *Problèmes économiques*, 7 mai n°2914, pp. 17-21.
- KATEB KAMEL. (2007) Violences politiques et migrations au Maghreb, *in* Presses universitaires de France, p. 557-572 AIDELF, 12.
- LACOSTE-DUJARDIN C. (2001) Géographie culturelle et géopolitique en Kabylie. La révolte de la jeunesse Kabyle pour une Algérie démocratique, *Hérodote, revue de géographie et de géopolitique*, N°103 2001/4.
- LACOSTE-DUJARDIN C. (2002) Grande Kabylie. Du danger des traditions montagnardes, *Hérodote, revue de géographie et de géopolitique*, N°107 2002/4.
- LAPEZE J, EL KADIRI N, LAMRANI N. (2007) *Eléments d'analyse sur le développement territorial. Aspects empiriques et théoriques* , L'Harmattan, 209 p.
- LOUDIYI S, ANGEON V, LARDON S. (2004) Capital social et développement territorial. Quel impact spatial des relations sociales ? », mimeo.
- MARCHESNAY M., (2004) *Management stratégique* , Editions de l'ADREG, 284 p.
- MELBOUCI L. (2006) De l'économie administrée à l'économie de marché: quelles stratégies pour l'entrepreneur algérien face à la concurrence mondiale ? , 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 25-27 octobre, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse.

- MUSETTE M.S., ISLI M.A., HAMMOUDA N.E. (2003) *Marché du travail et emploi en Algérie. Eléments pour une politique nationale de l'emploi. Profil de pays*, Organisation Internationale du Travail, Bureau de l'OIT à Alger, octobre, Alger.
- NEMIRI-YAICI N. (2006) Profil des entreprises privées de la wilaya de Béjaïa : caractéristiques, financement et rentabilité, Colloque International Création d'entreprises et territoires, Tamanrasset : 03 et 04 Décembre.
- PERRET C., 2009 (a), « Coopération et confiance dans les *nuclei* d'entreprises en Algérie » Notes de Recherches n°**-09, IREGÉ, Université de Savoie.
- PERRET C., 2009 (b), « Coopération, confiance et encastrement. L'expérience des *Nuclei* d'entreprises en Algérie », Notes de Recherches n°**-0", IREGÉ, Université de Savoie.
- PERRET C., 2009 (c), « Capital social et *Nuclei* d'entreprises en Algérie », article en révision, Revue Mondes en développement.
- PERRET C. (2007) Marché automobile algérien et contrefaçon de pièces de rechange : un manque à gagner pour les constructeurs français , XXIII^{èmes} Journées du Développement de l'Association Tiers Monde, Facultés Universitaires Catholiques de Mons,14-16 Mai, Mons, Belgique.
- PERRET C, CHIBANI A, 2009, « L'expérience de l'approche *Nucleus* et l'évolution du rôle de la Chambre de l'Artisanat et des Métiers algérienne (CAM) », travail en cours.
- PERRET C, GHARBI N. (2008) La contrefaçon en Algérie. Risque et prise en compte par les entreprises. Une application aux produits cosmétiques, *Cahiers du CREAD*, n°85-86/2008, Alger.
- PUTNAM R., 1993, "Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy", Princetown, Princeton University Press.
- RULLEAU C. (2003) La vie associative , in *La face cachée de l'Algérie*, Confluences Méditerranée n°45, Dossier préparé par OLFA LAMLOUM et BERNARD RAVENEL, Printemps.
- SAMSON I. (sous la direction), 2009, « Leçons d'économie contemporaine, Les faits, les problèmes, les théories, les pratiques », Sirey, 773 p.
- SIRVEN N. (2000) *Capital social et développement : quelques éléments d'analyse*, Centre d'Économie du Développement, Document de travail n°57, Bordeaux, 26p.
- UPHOFF, N. 2000. «Understanding Social Capital : Learning from the Analysis and Experience of Participation», pp. 215-252 in DASGUPTA, P. AND SERAGELDIN I. ed., *Social Capital : A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C. The World Bank.
- WOOLCOK M., NARAYAN D. (2000) Social capitals: implication for development theory, research and policy, *The World Bank Research Observer*, vol. 15, n°2.