

Royaume du Maroc

Ministère de l'Éducation Nationale, de la Formation
Professionnelle, de l'Enseignement Supérieur et de la
Recherche Scientifique

Université Sidi Mohamed Ben Abdellah
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales- Fès



المملكة المغربية

وزارة التربية الوطنية والتكوين المهني والتعليم العالي
والبحث العلمي

جامعة سيدي محمد بن عبد الله
كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية - فاس

Centre des Etudes Doctorales : Sciences Economiques et Gestion

**Laboratoire de Recherche : Laboratoire de Recherche en Management, Finances et
Économie Sociale- LAREMFES**

Thèse pour l'obtention du Doctorat en Sciences Economiques et Gestion

Sous le thème :

Déterminants de la compétitivité régionale : Cas de la région Fès-Meknès

Présentée et soutenue par :

M. Tarik SADKI

Sous la direction du :

Pr. Mohamed NMILI

Membres de jury:

M. Mohamed NMILI

P.E.S-FSJES-FES

Président

M. Abdelaziz BADIS

P.E.S-FSJES-FES

Suffragant

M. Karim BENNIS

P.E.S-FSJES-FES

Suffragant

M. Mohamed ZAID

P.E.S-FSJES-FES

Suffragant

Mme Oumhani EDDELANI

P.H-FSJES-FES

Suffragant

Année universitaire : 2019/2020

Dédicaces

À mes parents, Abdelaziz et Khadija, pour leur amour et leur soutien inconditionnel et absolu, qu'ils trouvent ici le témoignage de ma grande et profonde reconnaissance

À ma femme, Imane, qui a su faire preuve de beaucoup de patience à mon égard tout au long de mon cursus universitaire et qui a toujours été présente dans les moments de doute et de découragement

À mes enfants, Akram et Moncef, qui, par leur existence dans ma vie, donnent un goût différent à mes réussites

À mes chers sœurs et frères

Remerciements

D'abord, je tiens à remercier mon cher Professeur, mon directeur de thèse, monsieur Mohamed NMILI de m'avoir suivi, soutenu et encouragé tout au long de la réalisation de ce travail. Je le remercie de son engagement, de son implication et surtout de sa disponibilité, à toute épreuve, durant les quatre années de travail.

Mes remerciements s'adressent aussi à madame et messieurs les membres de jury, les éminents Professeurs, madame Oumhani EDDELANI, monsieur Abdelaziz BADIS, monsieur Mohamed ZAID et monsieur Karim BENNIS, d'avoir eu l'amabilité d'évaluer ce travail et d'y avoir consacré du temps, et qui me font l'honneur de participer à ce jury de thèse.

Je remercie également mes chers Professeurs, monsieur Abdelkarim MOUSSA et madame Hayat ELBOUKHARI qui, par leur présence, m'ont honoré le jour de soutenance de cette thèse.

Mes remerciements vont aussi à mes chers collègues et amis, monsieur Nouh ESSARHIRI et monsieur Hicham LAMRABET qui n'ont guère épargné leurs conseils et leur aide précieuse depuis le commencement de notre travail jusqu'au jour de la soutenance.

Je remercie aussi toute personne ayant contribué, de près ou de loin, à la réalisation et à l'aboutissement de ce travail de thèse.

Résumé

L'heure actuelle témoigne de la faillite des modèles de développement économique et social édifiés dans une optique macroéconomique qui est articulée autour de l'État-nation. Ceci est justifié principalement par leur incapacité de surmonter les défis et les enjeux relevant de la nouvelle ère économique se manifestant dans les inégalités flagrantes qui se creusent de plus en plus, et ce, économiquement, socialement et spatialement. Eu égard à ces nouvelles considérations, on est en présence d'un consensus émergent, aussi bien dans la communauté scientifique que politique, autour du rôle nodal que peut occuper la région infranationale, en tant qu'entité territoriale, dans l'articulation du global et du local.

Le présent travail s'inscrit dans cette ligne d'orientation. Il porte, par conséquent, sur la prédiction, l'explication et la description des déterminants de la compétitivité régionale. À ce propos, nous considérons que ceux-ci puissent être réunis dans un cadre unifiant, en l'occurrence, la localisation, la concentration, l'agglomération et le réseautage territorialisé des entreprises s'opérant dans les territoires productifs locaux.

La recherche est basée sur une étude quantitative menée auprès de quatre-vingts (80) entreprises sises dans les différents territoires productifs de la région Fès-Meknès. L'objectif est de vérifier le modèle conceptuel fondé initialement sur un corpus théorique dont les travaux de la Nouvelle Economie Géographique et ceux de la Nouvelle Organisation Industrielle et Territoriale forment les principales composantes.

Les résultats de notre recherche montrent que l'ancrage territorial de l'activité productive au niveau de la région Fès-Meknès s'impose. De ce fait, la politique de développement adoptée de ladite région doit passer d'une approche spatiale, ou encore, a-territoriale cloisonnant l'interactivité des différents territoires de la région, à savoir : territoires productifs, territoires administratifs et territoires scientifiques et intellectuels, vers une approche de territorialisation, dont l'engagement actif, collaboratif et co-constructif de l'ensemble d'acteurs locaux, en situation de proximités plurielles serait mieux impulsé et plus sollicité.

À ce titre, le renforcement du processus du réseautage des entreprises locales par le biais d'une gouvernance territoriale tripartite faisant écho à la cohabitation d'acteurs locaux (Système d'administrations publiques, collectivités territoriales, opérateurs économiques privés) et à la convergence de leurs intérêts autour de la question de développement local et régional aura certainement son mot à dire en matière de dynamisation de la compétitivité de la région Fès-Meknès.

Mots clés : Compétitivité régionale; Région ; Territoire ; Externalités de localisation ; Externalités d'urbanisation ; Réseaux Territoriaux d'Organisations (RTO) ; Gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises locales.

Abstract

The present time is witnessing the failure of economic and social development models, which is part of a macroeconomic approach based on the nation-state. This is justified primarily by their inability to overcome the challenges of the new economic era, manifested in the glaring inequalities that are growing more and more, economically, socially and spatially. In view of these new considerations, there is an emerging consensus, both in the scientific and political communities, about the nodal role that the sub-national region can play as a territorial entity in the articulation of the global and the local.

The present work is guided by this guideline. It therefore focuses on the prediction, explanation and description of the determinants of regional competitiveness. In this regard, we consider that they can be united in a unifying framework, in this case, the location, concentration, agglomeration and territorial networking of companies operating in local productive territories.

In doing so, we are conducting a quantitative study of 80 companies located in the different productive territories of the Fez-Meknes region. The objective is the verification of the conceptual model initially based on a theoretical corpus whose works of the New Geographical Economics and those of the New Industrial and Territorial Organization form their main components.

The results of our research show that the territorial anchoring of the productive activity at the level of the Fez-Meknes region is essential. As a result, the development policy adopted of these region must move from a spatial approach, or even a territorial partitioning the interactivity of the various territories of the region, namely: productive territories, administrative territories and scientific and intellectual territories, towards an approach of territorialisation, of which the active, collaborative and co-constructive engagement of the whole of local actors, in situation of plural proximities is better impelled and more solicited.

As such, the strengthening of the process of networking local businesses through tripartite territorial governance echoing the cohabitation of local actors (system of public administrations, local authorities, private economic operators) and the convergence of their interests around the issue of local and regional development will certainly have a positive impact on boosting the competitiveness of the Fez-Meknes region.

Keywords: Regional competitiveness; Region ; Territory; Location externalities Urbanization externalities; Territorial Networks of Organizations (RTO); Governance of territorial networking of local firms.

تشهد المرحلة المعاصرة تقلبات على مستوى التنمية الاقتصادية والاجتماعية في إطار مقارنة ماكرو اقتصادية وطنية, و هذا يرجع بالأساس إلى عدم قدرتها على مواجهة تحديات العصر الاقتصادي الجديد ورهاناته,و التي تتمظهر في الفوارق الاقتصادية والاجتماعية والمجالية المتزايدة يوما بعد يوم .

على ضوء هذه الاعتبارات الجديدة, نلاحظ اليوم توافقا في الآراء الناشئة داخل المجتمع العلمي و المجتمع السياسي, من خلال الدور الأساس الذي يمكن أن تلعبه الجهة تحت الوطنية, كوحدة ترابية و مجالية قادرة على خلق التوازنات بين الفرص و المخاطر, وذلك في ظل عولمة الاقتصاد, والتحديات و الرهانات, و الصعوبات المرتبطة بتدبير الشأن المحلي.

و بناء عليه, يهتم هذا البحث بطرح فرضيات, و شروحات, و وصف محددات تخص التنافسية الجهوية. و بهذا التوجه يمكن وضع تلك الأسس في إطار موحد يرتبط بالتموقع و تكثيف التمركز و التكتل و التشبيك الترابي للمقاولات المنتجة محليا, وذلك من أجل تحقيق الهدف المنشود.و إذا انتقلنا إلى المجال التطبيقي فقد أجرينا دراسة كمية مع ثمانين مقالة و كلها تتمركز في المناطق الإنتاجية المختلفة لجهة فاس مكناس.

و الهدف من ذلك هو التحقق من النموذج المفاهيمي القائم في البداية على أساس نظري, حيث تشكل أبحاث نظرية الاقتصاد الجغرافي الجديد, و كذا الأبحاث المنطوية في إطار نظرية التنظيمات الجديدة الصناعية و الترابية مكوناته الرئيسية .

و نخلص من خلال النتائج المحصل عليها في البحث ضرورة التثبيت الترابي و الترسخ للمقاولات النشيطة محليا على المستوى الجهوي.لذلك, يظهر جليا وجوب تغيير سياسة التنمية المعتمدة جهويا, من مقارنة ضيقة تحد من التفاعلات البنينة للمجالات الترابية على مستوى الجهة, ونذكر منها : المجال الترابي العلمي,و المجال الترابي الفكري,و المجال الترابي الإداري, و المجال الترابي الصناعي, إلى مقارنة شمولية تتمحور حول القرب و التشبيك الترابي, وذلك للتمكن من دمج هاته المجالات في إطار الدعوة الملحة للالتزام و المشاركة الفعلية التي تضم مختلف الجهات الفاعلة : الشركات, و الجهات المحلية,و وحدات التكوين و الجامعات ...

و في هذا السياق يتضح أن تعزيز الحكامة الترابية سيكون لها دور محوري في تثبيت التنافسية الجهوية, و ذلك على أساس تحقيق الفعالية,و التجانس,و الوظيفية و التقريب بين الجهات الثلاث الفاعلة جهويا,و المتمثلة في: الجماعات الترابية والنظام الإداري المحلي, و المقاولات الخاصة.

الكلمات الرئيسية: التنافسية الجهوية,الجهة,التراب المحلي,اقتصادية التمركز,العوامل الخارجية للمجال الحضري,العوامل الخارجية للتموقع,شبكات التنظيمات الترابية,حكمة التشبيك الترابي للمقاولات المحلية

Liste des abréviations et des acronymes

ACP :	Analyse en Composantes Principales
AFF :	Analyse Factorielle d'Exploration
CCIS :	Chambre de Commerce, d'Industrie et de Service
CCR :	Commission Consultative de La Régionalisation
CFCIM :	Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc
CGEM :	Confédération Générale des Entreprises du Maroc
CREMI :	Groupe de Recherche en Milieu Innovateur
CRI :	Centre Régional d'Investissement
DATAR :	Délégation d'Aménagement du Territoire et de l'Action Régionale
DI :	District industriel
ENA :	Ecole Nationale d'Agriculture
GPI :	Grande Plateforme Industrielle
IKED :	International Organisation for Knowledge Economy and Enterprises Development
ISO :	International Organisation for Standardization
KMO :	Kaiser-Mayer –Olkin
LKS :	Knowledge Spillovers
MAR :	Marschal, Arrow, Romer
MERTEL :	Mise en Réseaux Territorialisés des Entreprises Locales
MICNT :	Ministère de l'Industrie, du Commerce et de Nouvelles Technologies
ML :	Milieu Innovateur
NEG :	Nouvelle Economie Géographique
NOIT :	Nouvelle Organisation Industrielle et Territoriale
OCDE :	Organisation de Coopération et Développement Economique
PIB :	Produit Intérieur Brut
PL :	Pôle de Compétitivité
PME :	Petites et Moyennes Entreprises
RD :	Recherche et Développement
RTO :	Réseaux Territoriaux d'organisations
SPL :	Systèmes Productifs Locaux
SPSS :	Statistical Package for Social Sciences
TIC :	Technologies d'Information et de Communication
TPME :	Très Petites-Petites et Moyennes Entreprises
UE :	Union Européenne
UK :	Union Kindgom
ZI :	Zone Industrielle
ZIAG :	Zone Industrielle Ancienne Génération
ZING :	Zone Industrielle Nouvelle Génération

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE.....	8
CHAPITRE I. Cadre conceptuel et fondements théoriques de la compétitivité régionale	17
Section1. Niveaux de la compétitivité.....	20
Section 2. Compétitivité régionale - Une approche conceptuelle -	31
Section 3. Fondements et modèles théoriques de la compétitivité régionale : Une revue de la littérature.....	46
CHAPITRE II. Mécanisme de la localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales et son influence sur la compétitivité régionale	71
Section 1. Facteurs économiques d'agglomération de l'activité productive.....	74
Section 2. Analyse par proximités: Le retour aux facteurs socio-économiques et institutionnels caractérisant la dynamique de Réseaux Territoriaux d'Organisations	114
Section 3. Localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales et compétitivité régionale: Un processus dynamique autorenforçant	159
CHAPITRE III. Déterminants de la compétitivité de la région Fés-Meknès: Effet du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises.....	184
Section 1. Design de recherche, à la lumière des repères épistémologiques et méthodologiques	187
Section 2. Analyse descriptive, fiabilité des échelles de mesure et test des hypothèses de recherche.....	220
Section 3. Synthèse et discussion des résultats de l'enquête.....	292
CONCLUSION GENERALE.....	313
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	323
ANNEXES.....	339
LISTE DES ANNEXES	354
TABLE DES FIGURES.....	356
TABLE DES TABLEAUX	359
TABLES DES MATIERES	362

Introduction générale

Dans un paysage économique mondial globalisé, où se manifestent la disparition des frontières et toute notion de distance, l'intensification de la mobilité des facteurs de production, la rivalité féroce entre des firmes nationales et multinationales et l'essor des nouvelles technologies d'information et de communication, les modèles de la compétitivité des États-Nations ne sont plus à l'ordre du jour. De ce nouveau contexte économique, deux constats principaux s'éclosent et se sont révélés fonder l'essence de notre objet de recherche, à savoir :

- D'une part, la mise en question du concept de la compétitivité dans son niveau national et la résurgence, de ce fait, des unités spatiales plus réduites constituant d'ores et déjà l'un des soucis majeurs de la politique de développement territorial ;
- D'autre part, la reconsidération de la compétitivité hors prix, urbaine, régionale et nationale, au lieu de celle basée seulement sur les stratégies de réduction des coûts, et ce, afin de garantir une dynamique d'amélioration continue et un bien-être collectif au lieu de l'efficacité statique ayant une optique de développement très réduite.

Le retour à la région infranationale en tant que moteur clé de la croissance économique et sociale n'est point le fruit du hasard. Il tient sa légitimité des expériences réussites à l'échelle internationale, en matière de développement territorial, ainsi que du foisonnement de plusieurs réflexions théoriques et travaux empiriques qui instrumentalisent cette unité territoriale afin de repenser des modèles de développement novateurs susceptibles de relever les défis de la nouvelle ère économique, notamment: Inégalités économiques, sociales et spatiales; concurrence intense non seulement entre les pays, mais également entre les régions du même pays dans l'attraction d'investissements; cohabitation dans une même nation, des régions riches ayant une forte capacité de drainer les facteurs de production et des entreprises, connaissant ainsi une concentration spectaculaire de l'activité productive, et des régions pauvres dont leur destin est destiné à l'hémorragie, au dépeuplement, à la désertification et, au final, à la crise économique et sociale.

De telles considérations permettent de justifier le consensus émergent des chercheurs et des décideurs de la gestion de la chose publique locale autour du rôle pivot que occupe la région infranationale, à nos jours, dans l'articulation des opportunités et des menaces du global aux enjeux et aux ambitions du local en matière de développement territorial.

Par ailleurs, à l'heure actuelle on est en présence d'une grande transmutation de la notion de compétitivité, nationale et régionale. D'une part, le concept a évolué d'une conception strictement centrée sur les échanges extérieurs à la perspective plus vaste de répondre aux besoins exigeants et sans cesse croissants des citoyens et des entreprises, en termes de bien-être, de prospérité et d'efficacité collective, voire de cohésion sociale¹. D'autre part, alors que la compétitivité dans le passé était basée seulement sur les niveaux des coûts de production, à nos jours, elle est au contraire fondée sur la veille stratégique et l'intelligence économique, la flexibilité, la variété, la distinction et la spécialisation, la qualité et l'innovation². Selon cette nouvelle logique de compétitivité, la région infranationale aurait son mot à dire, étant donné que seulement c'est à ce rang territorial que la mutualisation des ressources et la co-construction des projets territoriaux collaboratifs par des acteurs économiques, géographiquement et institutionnellement proches, peuvent se déployer afin d'assurer la performance individuelle et collective, et de dynamiser la compétitivité locale, régionale et nationale.

Au Maroc, le défi est d'une grande ampleur. Tout en s'inscrivant dans cette tendance générale visant à donner une primauté au local comme élément nodal de développement économique et social, le pays s'est engagé dans un processus de régionalisation qui vient conforter et élargir le processus de l'émergence économique ainsi que la démocratisation de la répartition des richesses qui en découlent, socialement et spatialement. Le recours aux régions se veut alors comme un moyen solide qui devrait contribuer efficacement à résoudre le problème des disparités régionales au sein du territoire national et à garantir ainsi un équilibre structurel et spatial entre les régions ayant pour objectif la consolidation du processus de rattrapage économique des régions défavorisées.

Néanmoins, et intuitivement, la question de la compétitivité économique régionale nécessiterait, à la base, l'adoption d'un modèle de développement dont l'approche de son édification serait de même de tenir compte des spécificités locales et de rapprocher les niveaux décisionnels dans une optique de proximité. À cet effet, l'adoption d'une démarche de proximités (spatiale, organisationnelle, relationnelle, cognitive et institutionnelle), impliquant l'engagement collectif et harmonieux et le regroupement en réseaux territorialement organisés des acteurs économiques et sociaux locaux (collectivités territoriales, système d'administrations publiques, universités, sociétés de crédit, société civile,...etc.) autour des agglomérations des entreprises, s'avère nécessaire. In fine, l'objectif souhaité de ces concentrations d'activité économique

¹ PORTER M. E. (2001), « *Regions and the new economics of competition* », in Scott, A.J. (Ed) *Global City Regions*, Oxford: Blackwell, PP. 139-152.

² SPULBER D.F., (2007), « *Global competitiveness strategy* », Cambridge University Press, CAMBRIDGE.

c'est permettre la dynamique de la compétitivité au rang régional, et ce, à travers leur capacité à articuler les ressources internes et les contraintes externes.

I. Problématique et questions de recherche

De ce préambule, on s'aperçoit que la notion de la compétitivité régionale dans le contexte international et national dépendrait, abstraction faite des dotations en facteurs de production relevant des spécificités géographiques de la région, de sa capacité de réunir et maîtriser les facteurs d'attraction d'investissement influant les choix et les décisions de localisation des entreprises, autrement dit, de son niveau de maîtrise des forces centripètes, stimulant la localisation collective des entreprises en un certain nombre d'agglomérations.

Cependant, à nos jours, l'enjeu de la région en matière de compétitivité ne se limite pas seulement dans sa faculté de séduire les nouvelles localisations des entreprises, mais s'élargit à la conservation des facteurs de production dont elle dispose, étant donné qu'ils sont soumis aux exigences croissantes de la mobilité géographique et de la gravité économique. Ceci étant, la mise en exergue des facteurs d'enracinement territorial de l'activité productive des entreprises, qui opèrent localement, s'avère d'importance capitale. À la lumière de ces nouvelles préoccupations, l'accent est mis également sur l'analyse des biens-faits des interdépendances de proximités sur la dynamique de compétitivité régionale. Elles ont pour origine les liens que les entreprises nouent avec les autres acteurs économiques et non économiques locaux, dans le cadre des relations très étroites, marchandes et non marchandes, formelles et informelles.

Historiquement, ces formes locales d'organisation de la production ont pris plusieurs configurations structurelles et institutionnelles, et ce, dans divers contextes, prenant ainsi plusieurs appellations, des districts industriels ou technologiques aux milieux innovateurs, en passant par les systèmes de production locale, les clusters et les pôles de compétitivité. Récemment, des travaux de nature théorique et appliquée ont remis à l'honneur ces différentes formes d'organisation territoriale de production pour leur redonner une appellation unifiante, en l'occurrence les Réseaux Territoriaux d'Organisations (**RTO**).

Il est alors primordial dans cette étude de mettre en évidence l'effet du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales sur la compétitivité régionale, et ce, pour l'identification d'une panoplie de déterminants qui sont à la base du fonctionnement dudit mécanisme et qui représenteraient les fondamentaux de la prospérité et du bien-être collectif au niveau des régions infranationales. Ces leviers devraient leur permettre alors la dynamique de croissance et leur garantir la durabilité de la réussite économique.

Ceci étant, la question centrale de notre recherche s'énonce selon la formulation suivante:

En quoi les facteurs favorisant la localisation, l'agglomération et la mise en réseaux territorialisés des entreprises seraient-ils en mesure de contribuer à la compétitivité régionale ?

Une telle problématique interpelle un certain nombre d'interrogations qui constituent autant de préoccupations dans le cadre de ce travail. Ainsi, nos questions théoriques et empiriques de recherche s'organisent comme suit :

- i. Que signifient la région, le territoire, la compétitivité régionale et les réseaux territoriaux d'organisation ?
- ii. Est-il légitime de croiser le concept de compétitivité à celui de région infranationale ?
- iii. Quels sont les facteurs clés susceptibles d'expliquer le mode de fonctionnement du mécanisme de localisation et d'agglomération des entreprises ?
- iv. Quelles sont les différentes configurations structurelles et organisationnelles des réseaux territorialisés des entreprises locales ?
- v. Quelles sont les différentes configurations institutionnelles de gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises locales ?
- vi. Quel est l'impact de la localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises sur la compétitivité des régions marocaines ?
- vii. Quels sont les facteurs modérateurs de cette relation d'influence ?

De ces différents questionnements découlent l'intérêt et l'objectif principal de notre recherche.

II. Intérêt et objectif de recherche

Le présent travail trace l'ambition de mener une réflexion sur les facteurs qu'une région devrait réunir pour qu'elle soit compétitive. Dans ce sillage, nous nous assignons des objectifs spécifiques que nous devrions achever à chaque étape de réalisation du travail. Ces objectifs s'échelonnent comme ainsi:

- i. Premièrement, mener une lecture critique autour de la notion de compétitivité, et ce, selon l'angle d'oscillation entre ses trois niveaux, le micro, le méso et le macro-économique ;

- ii. Deuxièmement, définir le concept du territoire et de la région ainsi que leur croisement à celui de la compétitivité ;
- iii. Troisièmement, élaborer, délimiter et illustrer schématiquement un modèle conceptuel homogène englobant les déterminants de la compétitivité régionale, susceptible d'articuler les différentes relations causales suggérées entre les trois construits de nos propos de recherches, tout en nous basant sur des réflexions théoriques et des travaux empiriques traitant cette thématique ;
- iv. Et quatrièmement, mettre à l'épreuve de la réalité empirique la confirmabilité ou la réfutabilité des différentes hypothèses tirées des fondements théoriques de nos propos de recherche.

L'énonciation de la problématique et des objectifs permet de mettre en avant les intérêts de la recherche. Par le présent travail, nous visons une contribution modeste à l'avancement des connaissances en matière de la compétitivité régionale, vu qu'elles s'inscrivent dans les préoccupations majeures des chercheurs en économie régionale et le récent pari des praticiens, dirigeants et décideurs soucieux de la gestion de la chose locale, qui doivent assurer et assumer d'or et déjà l'organisation, le développement, et la création de la richesse au niveau de la région dont ils sont responsables. Aussi, ce travail a pour ambition de mettre en relief le comportement des décideurs des entreprises devant leurs choix de localisation et leur appartenance aux agglomérations et aux réseaux territorialisés d'organisations afin d'apporter les éclaircissements nécessaires autour de l'effet de tel mécanisme décisionnel sur la performance collective et globale, c'est-à-dire, de leurs entreprises ainsi que des régions de leur implantation.

III. Hypothèses et modèle conceptuel de recherche

Le bien-fondé de tout modèle conceptuel ne pourrait être réalisé sans des bases théoriques solides permettant de construire des mécanismes d'explications scientifiques, logiques et motivées.

Pour ce faire, et au regard de la revue de la littérature recensée dans le cadre du présent travail, deux théories, différentes par rapport à leurs approches (spatiale et territoriale), complémentaires quant aux facteurs identifiés pour des fins explicatives et descriptives (facteurs économiques et non économiques) et similaires en termes de l'objet d'étude (compétitivité régionale), font l'objet de la grille d'analyse de nos propos de recherche. Il s'agit en l'occurrence de la Nouvelle Economie Géographique (NEG) et la Nouvelle Organisation Industrielle et Territoriale (NOIT).

C'est en examinant des facteurs purement économiques et ceux ayant un caractère socioéconomique, institutionnel et culturel que ce cadre conceptuel met en exergue,

d'une part, l'explication et la description du mécanisme de fonctionnement de la concentration de l'activité productive selon ses différentes facettes, et d'autre part, l'impact de ce mécanisme sur la compétitivité régionale. Ceci dit, nous formulons l'hypothèse centrale de notre recherche comme ainsi :

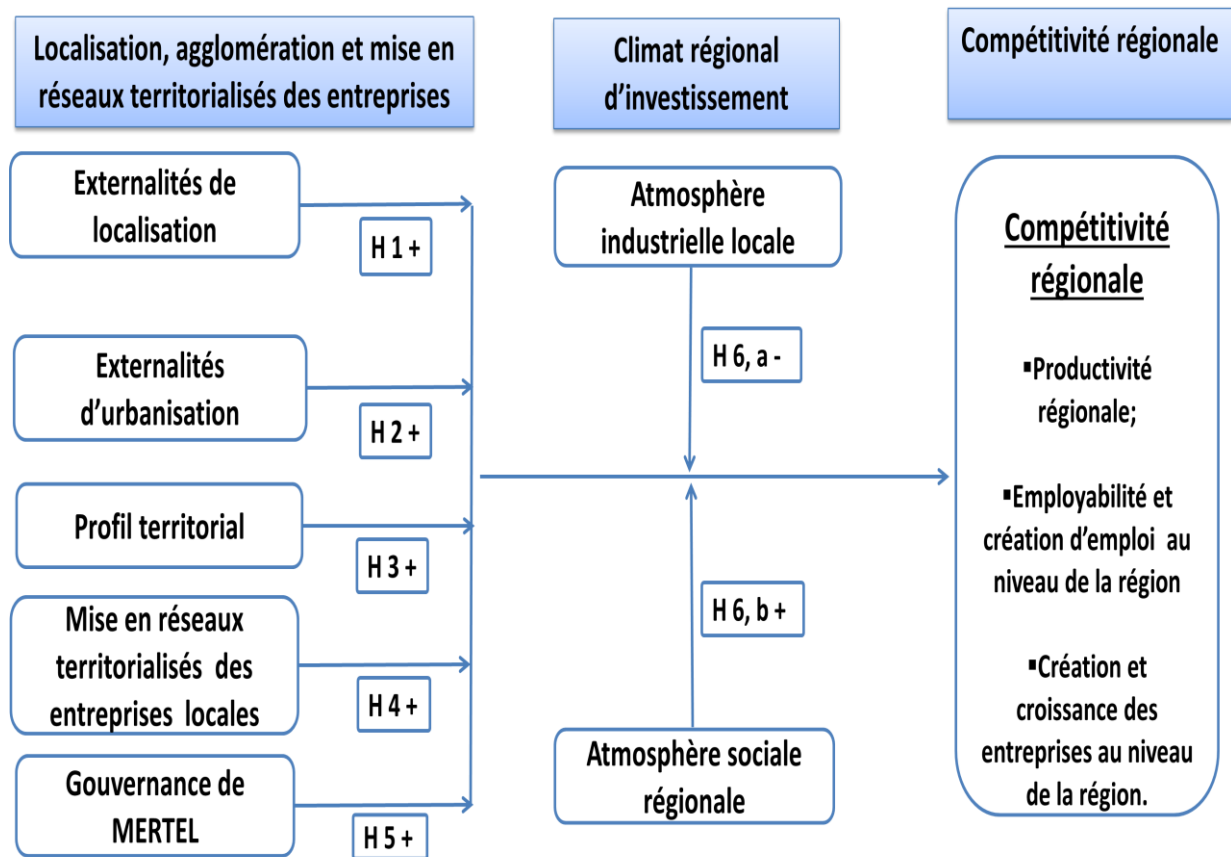
Le processus de localisation, agglomération et mise en réseaux des entreprises dans un territoire donné favorise la dynamique de la compétitivité régionale.

Cette hypothèse centrale met alors en articulation trois construits de recherches. D'un côté, le processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales qui incarne les variables explicatives, d'un autre côté, la compétitivité régionale qui représente la variable à expliquer, et intermédiairement, le climat régional d'investissement qui se positionne en tant que variable modératrice. En gros, six hypothèses sont dérivées de l'hypothèse centrale mentionnée plus haut:

- H-1 :** Les externalités de localisation que les concentrations industrielles offrent aux entreprises ont une influence positive sur la compétitivité régionale.
- H-2 :** Les externalités d'agglomérations que les zones urbaines offrent aux entreprises locales impactent positivement la compétitivité régionale.
- H-3 :** Le profil territorial est lié positivement à la compétitivité régionale.
- H-4 :** La dynamique de réseautage territorialisé des entreprises locales favorise l'amélioration de la compétitivité régionale.
- H-5 :** La gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales impacte positivement la compétitivité régionale.
- H-6 :** Le climat régional d'investissement modère l'impact positif du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises sur la compétitivité régionale.

À titre d'illustration schématique, ces relations d'influences sont présentées dans le modèle conceptuel de recherche suivant :

Figure 1 : Modèle conceptuel de recherche



Source : Elaboré par nos propres soins.

IV. Méthodologie de recherche

Tout travail de recherche repose sur une certaine vision du monde, suit et utilise une méthodologie et propose des éléments de réponse³. Ces trois éléments constituent les pièces de puzzle du design de notre recherche.

D'un point de vue épistémologique, nous nous réclamons le positivisme. À cet effet, nous acceptons la réalité en tant que telle et nous nous sommes ainsi guidés par un raisonnement déductif visant à approuver des hypothèses de recherche fondées et élaborées préalablement sur la base d'un corpus théorique. Ainsi, nous tentons dans cette recherche d'expliquer et de décrire théoriquement des relations d'impact entre les

³ RAYMOND-ALAIN Thiétart et coll., (2014), « Méthodologie de recherche en management », 4^{ème} Edition, Dunod, Paris, P. 14.

variables du modèle conceptuel et de les tester, au final, pour vérifier leur véracité lorsqu'elles sont mises à l'épreuve de la réalité de notre contexte d'étude.

Dans le cadre du présent travail, l'élaboration du design de recherche est imprégnée inéluctablement par notre posture positiviste et guidée par la démarche hypothético-déductive. Cette feuille de route s'échelonne en deux grandes phases. La première est théorique, elle commence par la formulation de la problématique, et se termine par la schématisation du modèle conceptuel, en passant par la construction du corpus théorique. La seconde étape est empirique, elle s'initie par l'élaboration de l'instrument de recherche, notamment le questionnaire, ainsi que par le choix du terrain, de la population, et de l'échantillon de l'enquête, puis, l'étape considérée se poursuit par le test de validité et de fiabilité des échelles de mesure, pour qu'elle puisse aboutir, au final, à la présentation des résultats de recherche ainsi que la discussion qui en découle.

Notre étude est effectuée selon une approche quantitative. Elle est réalisée selon la méthode d'une enquête menée auprès de quatre-vingts (80) entreprises et déroulée au sein des différents territoires productifs relevant de la région Fès-Meknès.

V. Structure de thèse

De la discussion amorcée dans cette introduction se dégagent plusieurs priorités de recherche, qui devraient mettre en harmonie le schéma général de notre thèse. Ainsi, le plan du présent travail est structuré en trois chapitres, précédé chacun d'un texte introductif.

Le premier chapitre a pour objectif de construire une grille de lecture concernant la question de la compétitivité régionale ainsi que de prendre part de ses fondements théoriques. Pour ce faire, et avant de nous attarder sur les concepts clés de notre recherche, tels que, région, territoire et compétitivité régionale, il s'avère édifiant de mener une discussion critique autour de la compétitivité, et ce, dans ses trois strates, vu qu'elle s'oscille, spatialement, sur trois niveaux, à savoir: Le micro-économique (compétitivité d'entreprises), le méso-économique (compétitivité régionale) et le macroéconomique (compétitivité nationale).

Le deuxième chapitre traite le cœur de notre sujet, étant donné qu'il met relief l'influence de la localisation, de l'agglomération et de la mise en réseaux territorialisés des entreprises sur la compétitivité régionale. Ce faisant, l'accent sera mis sur les travaux de la Nouvelle Economie Géographique (NEG) et ceux relevant de la théorie de la Nouvelle Organisation Industrielle et Territoriale (NOIT).

Dans le troisième et dernier chapitre sont présentés et analysés les résultats de notre étude quantitative ayant un but explicatif et descriptif. Notre objectif est la vérification du modèle conceptuel issu de la littérature.

Chapitre I. Cadre conceptuel et fondements théoriques de la compétitivité régionale

Introduction du chapitre I

Depuis la publication de l'avantage concurrentiel des nations de M. PORTER en 1990, la notion de compétitivité est devenue omniprésente dans les domaines de la recherche et de la politique relevant des sciences économiques urbaine, régionale et nationale, au cours des trois dernières décennies. Ainsi, ce fameux concept est devenu de plus en plus un sujet de discussion qui fait débat aussi bien dans le champ académique que politique. Cependant, son utilisation prolifique n'a point permis d'aboutir à une définition unique et cohérente ou une preuve solide de sa validité.

Initialement axée sur le niveau national, la notion de la compétitivité a rapidement été étendue à un niveau spatial infranational, notamment régional. Si M. PORTER avait considéré que « *l'avantage concurrentiel des nations est créé et soutenu par un processus hautement localisé* »⁴, P. KRUGMAN, en se basant sur des fondements microéconomiques dans le cadre de la Nouvelle Économie Géographique, avait également montré que c'est à l'échelle régionale que les rendements croissants et les économies externes de proximité et de l'agglomération permettent d'augmenter la productivité du capital physique et du capital humain, à la fois, de l'entreprise et de la région⁵. Similairement à ces avancées exprimant le poids du local dans l'impulsion de la performance industrielle globale, les tenants de la Nouvelle Organisation Industrielle et Territoriale ont toujours considéré qu'un développement centré sur un processus de révélation des ressources spécifiques ne peut être garanti qu'avec la reconsidération du local⁶. Car, selon eux, c'est à ce rang géographique, d'une part, que le capital physique, le capital humain et le capital relationnel se construisent successivement, mutuellement et collectivement, d'autre part, que le système de gouvernance territoriale triparti se manifeste, rassemblant ainsi : des acteurs privés, des collectivités territoriales et un système de structures relevant de l'Administration publique.

D'après ce qui précède, la notion de la compétitivité ne cesse de gagner le consensus des chercheurs dans le champ de l'économie régionale. Néanmoins, la définition de ce concept n'est pas du tout stable, puisque même la compétitivité des nations suscite encore le débat. En effet, croissance endogène, nouvelle économie géographique, nouvelle organisation industrielle et territoriale, économie territoriale, toutes ces théories et autres sont des fondements de la compétitivité régionale. De ce fait, la

⁴ MICHAEL E. PORTER, (1990), « *L'avantage concurrentiel des nations* », Inter-Editions, Saint laurent, Québec, P. 19.

⁵ KRUGMAN Paul (1991), « Increasing Returns and Economic Geography », Massachusetts Institute of Technology, Journal of Political Economy, Vol. 99, No. 3.

⁶ COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013), « *L'économie territoriale* ». Presses Universitaires de Grenoble. P. 20.

diversité des travaux de recherche sous-jacents explique la multiplicité des définitions de la compétitivité régionale ainsi que les modèles conceptuels visualisant ses déterminants.

Ceci étant, l'objet du présent chapitre est, premièrement, de mettre en exergue les trois strates de la compétitivité, à savoir : entreprises, nations et régions (Section1), deuxièmement, d'analyser théoriquement les concepts clés de notre recherche (Section2), et enfin, de passer en revue les fondements théoriques de nos propos de recherche (Section3). À cet égard, une définition de la compétitivité régionale sera examinée, tout en s'arrêtant sur des notions qui sont au cœur de notre recherche telle que, la région, le territoire, ainsi que leur croisement avec la notion de la compétitivité. Ensuite, nous prendrons connaissance de quelques théories dont l'approche centrée, à la fois, autour de l'entreprise, de la région (ou du territoire) et de leur interconnectivité, mettant en relief les différents facteurs qui influent la compétitivité des régions. Puis, nous compléterons par la consultation des modèles conceptuels qui animent les débats académiques et politiques en matière de la compétitivité régionale.

Section1. Les niveaux de la compétitivité

Le terme de la compétitivité n'est pas entré dans le langage économique qu'après les années quatre-vingt, puisqu'il avait suscité beaucoup de discussions à cette époque. Selon E. S. REINERT, ce sont les travaux de M. Porter en science de gestion, « *La stratégie compétente (1980)* », « *l'avantage concurrentiel (1985)* » et la « *concurrence dans les industries mondiales (1986)* », qui avaient beaucoup influencé la diffusion de ce concept et c'est juste après 1990, que le terme a été trop abusé et usé⁷. Cela veut dire que le terme de compétitivité trouve ses origines dans le niveau micro-économique.

Du point de vue sémantique, « *la compétitivité a deux significations distinctes incarnées dans sa propre étymologie : la lutte et l'antagonisme, d'une part, la symbiose, l'osmose et la coopération, d'autre part* »⁸. Généralement, la signification de ce terme diffère selon sa portée spatiale dans laquelle est utilisé. À cet effet, il convient de différencier la compétitivité micro, méso et macro du fait qu'elle se développe, spatialement, sur trois niveaux : niveau micro-économique (compétitivité d'entreprise), niveau régional, ou mésoéconomie (compétitivité régionale) et niveau macro-économique (compétitivité nationale).

§.1. Compétitivité de l'entreprise: Le niveau microéconomique

La compétitivité microéconomique est placée au centre de la compétitivité nationale et régionale. Habituellement, elle est définie comme la capacité d'une entreprise à être compétitive sur un marché, dans ce sens le département ministériel de l'industrie anglaise définit la compétitivité des entreprises comme : « *la capacité de l'entreprise de produire des biens et des services, demandés par ses clients, de manière efficace et efficiente afin de tirer profit d'une part de marché plus importante, et ce, dans le long terme* »⁹. Dans le même esprit de cette définition, BRISTOW avance ce qui suit : « *la compétitivité microéconomique est exprimée en termes de performance, productive et commerciale, et de durabilité* »¹⁰.

De ceci, la compétitivité de l'entreprise est interprétée par une meilleure performance économique et un bon résultat commercial, se matérialisant dans une part de marché importante. Mais il faut souligner aussi que l'accent a été mis aussi sur la durabilité,

⁷ REINERT E. S., (1995), « *Competitiveness and its predecessors – a 500 year cross national Perspective* », Structural Change and Economic Dynamics, 6, PP. 23-42.

⁸ CELLINI R. and SOCI A. (2002), « *Pop competitiveness* “ BNL Quarterly Review, No. 220.

⁹ BUDD L. and HIRMIS A., (2004), « *Conceptual Framework for Regional Competitiveness* », Regional Studies, PP:1015-1028. Consulté le 10/ 02/ 2017, <http://dx.doi.org/10.1080/0034340042000292610>.

¹⁰ BRISTOW, G. (2005), « *Everyone's a 'Winner': Problematising the discourse of regional competitiveness* » Journal of Economic Geography, Volume 5 (3) , PP. 285 – 304.

cela montre que la compétitivité est définie aussi comme étant la capacité de préserver cette performance dans le long terme.

Selon l'optique de Michael E. PORTER, la compétitivité de l'entreprise représente « *sa capacité de s'imposer sur des marchés mondiaux grâce à une stratégie globale* »¹¹. Dans ce cadre, il conçoit la stratégie concurrentielle comme outil de la compétitivité d'entreprise, à travers laquelle cette dernière définit et élabore une approche, propre à elle, dans son environnement industriel et ce, pour qu'elle soit à la fois rentable et durable. Pour M. PORTER, deux éléments sont jugés essentiels pour l'élaboration de la stratégie concurrentielle d'entreprise¹² :

- Le premier élément c'est l'analyse de la structure de l'industrie où l'entreprise évolue ;
- Le second représente le positionnement de l'entreprise au sein de l'industrie considérée.

Ces deux outils d'analyse stratégique s'incarnent, pour cet auteur, dans une logique de différenciation des produits et des processus de leur production et de leur commercialisation. Cela paraît clairement dans une autre définition de M. PORTER pour le concept de la compétitivité d'entreprise étant donné qu'elle est considérée comme: « *la capacité de la firme à innover dans le processus de production, à conquérir des marchés distinctifs de manières différentes et non conventionnelles, et de produire de nouveaux produits et services remaniés avec un avantage perçu par les clients* »¹³. Dans le sillage de cette définition, l'auteur voit que cet avantage concurrentiel se crée et naît dès qu'une entreprise découvre une manière nouvelle et plus efficace que les autres et qu'elle est capable de concrétiser cette découverte.

Similairement à ces considérations de PORTER, CELLINI et al. avancent ce qui suit : « *Nous pouvons mieux comprendre l'essence dynamique de la concurrence et de la compétitivité lorsque nous considérons que la technologie n'est plus considérée comme donnée dans le contexte de l'innovation de processus* »¹⁴. Selon ces auteurs, c'est la capacité des entrepreneurs à introduire de la nouveauté dans le processus de production qui permet de favoriser la réduction des coûts de production et de conduire à de nouvelles caractéristiques de produit. Dans la mesure où l'innovation de processus se combine avec l'innovation de produit, pour qu'elles puissent contribuer conjointement dans l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise et dans sa performance globale. Une telle situation, nouvelle, affecte le comportement de toutes

¹¹ M. E. PORTER, (1990), « *L'avantage concurrentiel des nations* », Op cit. P. 22.

¹² Idem.

¹³ Idem.

¹⁴ CELLINI R. and SOCI, A., (2002), « *Pop competitiveness* », Op.cit.

les entreprises existantes dans un marché. Dans ce cadre, la règle du jeu n'est plus l'instauration d'équilibre; au contraire, elle serait la capacité à générer un déséquilibre, c'est-à-dire à briser une situation statique ou à y réagir. À cet effet, CELLINI et al. définissent la compétitivité, selon une approche dynamique, comme étant : « *la capacité de l'entreprise de s'adapter continuellement dans un environnement en perpétuelle mutation* »¹⁵.

Dans un autre cadre, où la compétitivité ne s'inscrit pas seulement dans une logique proactive, la théorie évolutionniste met également l'accent sur les pratiques et les compétences acquises du passé de l'entreprise comme des sources d'échec et de succès des organisations. À cet égard et selon G. DOST, le comportement innovant suit des trajectoires définies, qui forment une sorte de cadre de pensée qui guide les pratiques et les compétences des entreprises et affecte leurs capacités à réagir à l'évolution des technologies ou des conditions des marchés¹⁶. En d'autres termes, les organisations cherchent de nouvelles connaissances à proximité de leurs domaines de compétences, ce qui offre une opportunité, mais impose également des contraintes pour une amélioration ultérieure.

Selon BOSCHMA, le changement est souvent cumulatif et localisé : les innovations sont par essence des améliorations progressives et fragmentaires. La nature localisée, cumulative et tacite des connaissances a des conséquences importantes sur le niveau de performance des entreprises¹⁷. D'une part, ces connaissances apportent des avantages aux entreprises et permettent l'exploitation et l'amélioration de son avantage concurrentiel, d'autre part, cela peut aller à l'encontre du bien être de l'organisation. Une telle situation est considérée par LEVITT et MARCH comme « *le piège des connaissances* »¹⁸. Les auteurs expliquent cette situation par le verrouillage qui empêche la possibilité d'une rupture avec les pratiques anciennes. Cela permet de revenir sur une autre définition de R. BOSCHMA considérant la compétitivité d'une entreprise « *comme sa capacité dynamique qui assure la mise en œuvre et la réussite de nouvelles idées* »¹⁹.

Au total, la création des connaissances est un processus cumulatif, interactif et localisé qui se produit au sein et entre les organisations et qui affecte positivement ou

¹⁵ Idem.

¹⁶ DOSI, G. (1982), « *Technological paradigms and technological trajectories. A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change* », Research Policy No 11, PP. 147–162. In, Ron BOSCHMA (2004) « *Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective* », Regional Studies, PP: 1001-1014.

¹⁷ BOSCHMA Ron (2004), « *Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective* », Regional Studies, PP:1001-1014

¹⁸ LEVITT B. and MARCH, (1996), « *Organizational learning* », in M. D. COHEN and L. S. SPROULL. Organizational Learning, PP. 516–541.

¹⁹ BOSCHMA Ron, (2004), « *Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective* ». Op.cit.

négalement les performances des entreprises. Les compétences spécifiques à l'entreprise sont reproduites grâce à un apprentissage collectif et interactif basé sur l'expérience passée et le partage des connaissances entre des membres au sein et entre les organisations. En d'autres termes, la compétitivité des entreprises dépend à la fois des ressources intraorganisationnelles, incorporées dans les routines et les compétences, et des ressources interorganisationnelles, telles que les sources de savoirs complémentaires et le capital relationnel.

Contrairement à la définition de la compétitivité microéconomique pour laquelle il existe un large consensus parmi les chercheurs, la notion de compétitivité nationale ou macroéconomique soulève de nombreux doutes chez les chercheurs. Il semble représenter un concept vague dont le sens est fortement contesté.

§.2. Compétitivité nationale : Un concept contentieux

Au niveau de la nation, il existe un désaccord considérable sur l'idée de la compétitivité, le terme a attiré l'opposition des économistes, comme l'ont fait remarquer R. MARTIN (2005), R CELLINI, A. SOCI (2002), et Roberto CAMAGNI (2002).

Plusieurs auteurs considèrent la compétitivité comme un synonyme de la productivité. Dans ce sens R. FEINBERG et al. considèrent que les pays compétitifs « *sont ceux qui poursuivent des politiques liées à l'amélioration de la productivité* »²⁰.

Dans ce cadre, Ivan TUROK, dans ses explications de l'origine de la compétitivité, affirme la relation étroite entre la compétitivité et la productivité, tout en évoquant l'importance pour les pays de se mettre en garde contre une productivité basée seulement sur le « *fardeau* » de la baisse des coûts qui pourrait être supporté par des contribuables individuels et des travailleurs ayant des revenus faibles, des conditions de travail médiocres et une qualité insuffisante des services publics, chose qui impactera, négativement et directement, en fin de compte le niveau de vie des citoyens²¹.

PORTER rajoute également, « *L'interprétation naïve de la compétitivité à faible coût, en particulier les bas salaires, est manifestement erronée si la prospérité est l'objectif ultime de la politique* »²². Face à ce souci d'intégrer la dimension hors-prix et sociale dans la définition de la compétitivité, d'autres définitions sont apparues, mettant en

²⁰ FEINBERG R. et WEYMOUTH S., (2011), « *National Competitiveness in Comparative Perspective: Evidence from Latin America* », Latin American Politics and Society, Vol.53(3), PP.141-159, August. Consulté le 18/10/2016, [DOI : 10.1111/j.1548-2456.2011.00128.x](https://doi.org/10.1111/j.1548-2456.2011.00128.x).

²¹ TUROK Ivan (2004), « *Cities, Regions and Competitiveness* », Regional Studies, Vol. 38, 9, PP.1069-1083.

²² PORTER M. (1990) « *L'avantage concurrentiel des nations* ». Op.cit. P.29.

avant l'association des deux facettes de la compétitivité : la performance économique et le bien-être des citoyens. Selon Porter « *Pour comprendre la compétitivité, le point de départ doit être la source de la prospérité d'une nation* »²³. De ce fait, la prospérité des nations, fondée sur le niveau de vie élevé des citoyens, sera l'ultime objectif de chaque politique économique. En revanche, la productivité ne sera plus une fin en soi.

En 1995, la commission consultative sur la compétitivité des pays de l'Union Européenne avait comme mission principale le renforcement de la compétitivité européenne, considérant ainsi la compétitivité nationale comme « *un moyen puissant pour atteindre l'élévation du niveau de vie et l'amélioration du bien-être social des citoyens* »²⁴. Pour cette instance, c'est à travers l'augmentation de la productivité et l'efficacité dans la spécialisation internationale que la compétitivité permet de fournir la base pour augmenter les revenus des personnes de manière non inflationniste.

Dans sa publication du sixième rapport (1999) sur la cohésion sociale dans les pays de l'Union Européenne, la commission européenne revient sur la combinaison socio-économique de la compétitivité des nations pour le concevoir comme « *la capacité de produire des biens et des services qui répondent à l'épreuve des marchés internationaux, tout en maintenant des niveaux de revenus élevés et durables* »²⁵. C'est une autre définition de la compétitivité, émanant d'une institution internationale qui intègre deux éléments essentiels de la compétitivité, à savoir : la concurrence dans les marchés internationaux et le bien-être des citoyens.

Cette approche est très similaire à celle qui cadre d'autres définitions de la compétitivité nationale, par exemple, L. TYSON affirme que : « *la compétitivité nationale (américaine) est définie comme notre capacité à produire des biens et des services qui répondent aux tests de la concurrence internationale, alors que nos citoyens jouissent d'un niveau de vie à la fois croissant et durable* »²⁶.

Cependant, cette argumentation impliquant qu'une réduction de la taille de la base d'exportation d'un pays signalerait une baisse de la compétitivité nationale a été vivement contestée par Paul KRUGMAN, qui montre son scepticisme sur le thème de la compétitivité internationale, en niant que, au niveau théorique aussi bien

²³ Idem.

²⁴ Competitiveness Advisory Group, « *Enhancing European Competitiveness* », *Second Report to the President of the Commission 1995*, In Cellini, R., Soci, A.: *Pop Competitiveness* », Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review 55, 220, 2002, PP. 71-101

²⁵ Commission Européenne, (1999), *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation*, Luxembourg, Office des publications des Communautés européennes P. 75.

²⁶ TYSON L., (1992), « *Who's Bashing Whom? Trade Conflicts in High-Technology Industries* », Washington, DC: Institute for International Economics, In, BEN GARDINER et al. (2004), « *Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions* », conference papers from European Regional Science Association.

qu'empirique, les fortunes d'un pays dépendent largement de son succès sur les marchés internationaux. Dans ce sens, l'auteur avance ce qui suit²⁷ :

1. D'abord, les pays ne rivalisent pas entre eux de la même façon que les entreprises, car : « *Ils ne peuvent point faire faillite comme les entreprises* », au contraire, cela peut arriver aux entreprises qui sont les vrais sujets engagés dans la compétitivité internationale ;
2. Deuxièmement, les pays individuels, tout en vendant des produits en concurrence entre eux, se transforment simultanément en grands marchés d'exportation et en consommateurs des importations nécessaires ;
3. Troisièmement, les exportations ne sont pas le vrais indicateur de la compétitivité, mais plutôt, c'est un instrument de paiement des importations, ces dernières sont le véritable élément qui détermine une augmentation du bien-être collectif, à travers l'augmentation du revenu réel qu'elles permettent grâce aux coûts plus faibles par rapport à la production interne;
4. Enfin, suivant le modèle ricardien bien connu du commerce international, un pays trouvera toujours un ensemble de biens sur lesquels il montre un « *avantage comparatif* », même s'il n'y a pas de biens sur lesquels il montre un « *avantage absolu* ».

KRUGMAN a ajouté également, lorsqu'il avait considéré la compétitivité nationale comme « *une obsession dangereuse* »²⁸, qu'au moment où les nations cherchent à intervenir sur leur avantage compétitif, elles finissent par tomber dans une sorte de néomercantilisme, nuisible à une allocation équilibrée des ressources, qui devrait être fondé, selon lui, sur des éléments objectifs et appréciés de façon neutre par le marché. Dans ce sens, l'auteur voit que le travail de PORTER sur la compétitivité est fortement déterminé par son rôle de stratège avec des tendances mercantilistes²⁹.

Bien que KRUGMAN et PORTER présentent des controverses par rapport à leurs paradigmes en termes de l'analyse de la compétitivité nationale, les auteurs partagent, en revanche, des idées communes autour de ce sujet :

- Premièrement, ils considèrent que les importations ont la même importance que les exportations ;

²⁷ KRUGMAN Paul, (1998), « *Pop internationalism* », MIT Press, CambridgeMA. Cité dans CAMAGNI Roberto, « *Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique* », Revue d'Économie Régionale & Urbaine 2002/4 (octobre), PP. 553-578.

²⁸ KRUGMAN Paul, (1994), « *Competitiveness: a dangerous obsession* » Foreign Affairs No 73, PP. 28-44.

²⁹ KRUGMAN Paul, (1996), « *Making sense of the competitiveness debate* », Oxford Review of Economic Policy, No 12, PP. 17-35.

- Deuxièmement, ils considèrent, tous deux, que la seule signification de la compétitivité est la productivité ;
- Troisièmement, ils consolident la légitimité du concept de la compétitivité dans son niveau régional.

Concernant le premier point, en plus de l'intérêt donné par KRUGMAN à l'importation, PORTER aussi considère que les importations font partie intégrante de la croissance économique au même titre que les exportations³⁰. Si le premier auteur justifie sa thèse par le fait que, d'une part, l'augmentation du revenu réel et du bien-être collectif réside dans la possibilité d'acheter à l'extérieur les mêmes biens à un prix moins élevé, d'autre part, l'encouragement des exportations pourrait être considéré comme une soustraction de ressources à la production et à la consommation locales. PORTER, en revanche, justifie l'importance des importations, dans le cadre du commerce international, par le fait qu'elles permettent aux nations d'accroître leur productivité en éliminant l'obligation de produire sur place tous les biens et les services dont elles ont besoin. Elles peuvent ainsi se spécialiser dans les activités et les segments où leurs firmes se montrent relativement performantes, et ainsi importer les produits et services fournis plus efficacement par les concurrents étrangers, tout en augmentant le niveau moyen de productivité de leur économie. De ceci, PORTER revient, tantôt sur le paradigme ricardien de « *l'avantage comparatif* », basé principalement sur la spécialisation, tantôt sur le paradigme de « *l'avantage absolu* », fondé sur la compétition commerciale entre les nations, pour distinguer son propre paradigme de « *l'avantage concurrentiel* ».

Deuxièmement, il existe un consensus des deux auteurs quant à l'idée que la compétitivité est synonyme de productivité, KRUGMAN souligne que si la compétitivité a une signification, c'est simplement une autre façon de dire la productivité: « *La capacité d'un pays à améliorer son niveau de vie au fil du temps dépend presque entièrement de sa capacité à augmenter sa production par travailleur* »³¹. PORTER affirme également ceci, en disant : « *À long terme, c'est la productivité qui détermine et conditionne le niveau de vie d'une nation, car c'est d'elle qu'il découle le revenu national par habitant. La productivité de ressources humaines définit les salaires. Tandis que celle des capitaux financiers détermine le rendement pour les actionnaires* »³².

Enfin, les deux auteurs s'intéressent aux facteurs de compétitivité des espaces productifs, en tant que lieux de cohabitation d'un certain nombre d'acteurs

³⁰ PORTER Michael E., (1990). « *Avantage concurrentiel des nations* ».. Op.cit., P:33.

³¹ KITSON M., MARTIN Ron, and TYLER Peter, (2004), « *Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?* », Regional Studies, Vol.38.9, PP.991–999.

³² PORTER Micheal E. (1990), « *l'avantage concurrentiel des nations* ». Op.cit., P. 7.

économiques. Plus particulièrement, le rôle de la localisation et de la mise en réseaux des acteurs économiques dans la compétitivité des grappes industrielles, des villes et des régions.

Autour de la question de la compétitivité régionale, KRUGMAN analyse les facteurs de localisation, de l'agglomération et ceux de dispersion de l'activité productive au niveau des régions, dans le cadre de la géographie économique. PORTER, quant à lui, analyse le phénomène de « *clustérisation* »³³ des activités industrielles et leur impact sur la performance, l'attractivité et la compétitivité des territoires de leur implantation. Ce troisième et dernier point commun des propos de ces deux auteurs, œuvre le débat sur la légitimité du concept de la compétitivité régionale dans un niveau infranationale.

§.3. Compétitivité régionale : Quelle légitimité pour le concept ?

Certes, les critiques de la compétitivité nationale de P. KRUGMAN ont suscité une perplexité parmi les spécialistes d'économie régionale, mais n'ont jamais fait l'objet d'une analyse critique explicite, ce qui permet d'affirmer que la question de légitimité théorique de cette notion demeure à l'heure actuelle toujours ouverte. Cela a été remarqué par R.CAMAGNI et autres qui cherchaient à défendre la solidité du concept de la compétitivité territoriale³⁴.

Selon R. CAMAGNI, les régions et les territoires locaux, à cause de leur ouverture intrinsèque aux mouvements des biens et des facteurs de production, opèrent dans un régime d'avantage absolu et non pas d'avantage comparatif. Selon lui toujours, si les « *mécanismes d'ajustement* »³⁵ garantissent un rôle dans la division internationale de travail et même pour des pays structurellement inefficaces dans tous les secteurs productifs, le destin des régions ou des territoires faibles pourrait bien être celui du chômage de masse ou même l'immigration et l'éventuelle désertification et dépeuplement, si les transferts publics de revenu n'étaient pas adéquats.

Ainsi, une région peut être bien poussée à l'« *out of business* », si l'efficacité et la compétitivité de tous ses secteurs sont inférieures à celles des autres régions, parce qu'au niveau des échanges interrégionaux les deux mécanismes d'ajustement qui permettent de passer à un régime de l'avantage comparatif — la flexibilité des prix et la dévaluation de la monnaie — n'existent pas du tout.

³³ Une concentration géographique des firmes et d'institutions interconnectées autour d'un domaine d'activité donné.

³⁴ CAMAGNI Roberto, (2006), « *Compétitivité territoriale: la recherche d'avantages absolus* », Reflets et perspectives de la vie économique, (Tome XLV), PP. 95-115.

³⁵ Ici l'auteur considère le mécanisme de la politique monétaire et les mécanismes de taux de change dans la régulation des prix relatifs.

Ceci est considéré vrai par P. KRUGMAN, lorsqu'il a présenté, d'une manière plus rigoureuse et sur des fondements microéconomiques, son modèle des régions Centres-Périphéries, dans lequel l'auteur met l'accent sur des facteurs permettant la concentration de l'activité économique au niveau des régions et ceux qui engendrent leurs dispersions pour d'autres régions. De sorte que les premiers sont à l'origine de la prospérité des régions centrales et les secondes engendrent un appauvrissement des autres régions, dites périphériques.

C'est ainsi que le précepte de la Nouvelle Économie Géographique œuvre un débat d'envergure autour de ce concept de compétitivité régionale, dans un monde qui connaît aujourd'hui une grande mobilité des facteurs de production beaucoup plus qu'avant.

Le monde réel est plein de cas où des régions riches et exportatrices coexistent avec des régions pauvres. En ce qui concerne ces territoires arriérés, trois stratégies de développement sont possibles, et obligatoires à leur survie, à savoir ³⁶ :

- La mise en œuvre d'un lobbying politique visant à obtenir des transferts publics (stratégie exclusivement défensive, coûteuse, à rejeter) ;
- L'Amélioration de la compétitivité du tissu productif local ;
- Et l'attraction des investissements des autres régions, infranationales et supranationales.

A côté de tels constats, stipulant que les régions sont en concurrence entre elles selon le paradigme de l'avantage absolu et non pas celui de l'avantage comparatif, Mark BLAUG, en commentant le théorème de Ricardo, a affirmé que: « *l'analyse de Ricardo se propose de montrer que les conditions rendant possible le commerce international sont très différentes de celles qui permettent le commerce intérieur* » ³⁷. Autour de cette affirmation, l'auteur s'explique et suppose que si l'Angleterre et le Portugal fussent deux régions du même pays et que la première était moins efficace dans les deux biens échangés, tout le capital et le travail immigreraient vers le Portugal et les biens seraient produits dans cette région. Ainsi, à l'intérieur d'une même nation, le commerce entre deux localités exige une différenciation absolue des coûts. En revanche, pour qu'il y ait un commerce international, il suffit une différenciation des coûts comparatifs. Cette comparaison entre le mécanisme de l'avantage comparatif de la nation et celui de la région, corrobore les observations de R. CAMAGNI, puisqu'il

³⁶ CAMAGNI Roberto, (2006) , « *Compétitivité territoriale : la recherche d'avantages absolus* », Op.cit.

³⁷ BLAUG M., (1997), « *Economic theory in retrospect* », 5^{ème} Edition, Press Syndicate of the University of Cambridge, Cambridge U. K.

confirme que les régions, inversement aux nations, ne peuvent concurrencer d'autres unités similaires que selon un avantage absolu.

Pour B. PEQCEUR et C. COURLET « *étant donné que les échanges à nos jours se font de moins en moins entre les États-nations, mais plutôt entre les régions et les territoires, le modèle de type ricardien de l'échange international à base d'avantage comparatif est remis en cause* »³⁸. À cet égard, les auteurs considèrent que la compétitivité-prix, nationale, fondée principalement sur une stratégie de réduction des coûts de production, en particulier des coûts de travail, n'est plus à l'ordre du jour. En contrepartie, ils proposent une solution qui passerait nécessairement par un niveau territorial, où la compétitivité par différenciation de l'offre repose sur la valorisation progressive des économies externes, dans les concentrations géographiques de l'activité économique, et la construction d'avantages compétitifs très en amont du système productif.

Également, les propos de M. PORTER confirment que « *l'avantage concurrentiel des nations* » peut aisément s'appliquer à des unités géographiques plus restreintes que la nation. PORTER a remarqué que très souvent, les firmes les plus performantes s'agglomèrent autour d'un domaine particulier au niveau des localités ou des régions précises, sous forme des « *grappes industrielles* » ou plus précisément des « *clusters* »³⁹ (par exemple, aux États unis, bon nombre des plus gros promoteurs immobiliers s'installent à Dallas, au Texas, les fournisseurs d'équipements pétroliers et gaziers à Houston, les chaînes de gestion hospitalière dans la région centre-sud autour de Nashville, les entreprises de micro-informatique à Boston... Etc.). Dans cet ordre d'idée, ce sont ces lieux d'implantation qui devront offrir un environnement propice aux entreprises qui opèrent dans un seul secteur ou dans des secteurs particuliers. De ce fait, et selon l'auteur « *l'avantage concurrentiel est créé et soutenu à travers un processus hautement localisé* »⁴⁰, ainsi la politique gouvernementale au niveau régional, ou local, joue un rôle central dans l'émergence de l'avantage concurrentiel des entreprises, des régions d'implantation et plus en gros de la nation.

Cette notion de grappe industrielle ou encore de « *cluster* » a été développée dans la ligne des travaux anciens analysant la concentration géographique d'entreprises, notamment les districts industriels d'Alfred MARCHAL et dans le cadre des travaux de recherche récents relevant de la géographie économique, en l'occurrence,

³⁸ COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013). « *L'économie territoriale* ».Op.cit. P. 95.

³⁹ A ce stade, M. PORTER avait considéré les *clusters*, en anglais, ou grappe industrielle en français, comme une concentration géographique de l'activité économique autours d'un certain nombre d'entreprises opérant dans un domaine précis.

⁴⁰ PORTER Michael E., « *l'avantage concurrentiel des nations* », Op.cit. P.19.

« l'économie de proximité »⁴¹, « l'apprentissage collectif localisé »⁴² et « les systèmes productifs locaux »⁴³.

En guise de synthèse, le concept de la compétitivité régionale tient sa légitimité d'un certain nombre d'éléments permettant sa solidité et pouvant être résumés comme suit:

- Certaines lois qui gouvernent l'économie des échanges internationaux n'agissent pas au niveau infranational, puisqu'il n'existe point une monnaie régionale ni de taux de change spécifique pour chaque région;
- Le rôle du territoire local, en tant qu'environnement immédiat de l'entreprise, se manifeste dans la favorisation des instruments compétitifs relevant des spécificités des milieux d'implantation des entreprises individuelles ;
- Au niveau infranational, la mobilité des facteurs de production (capitaux et travail) et des entreprises est plus accentuée qu'au niveau international, de ce fait, capter ces facteurs et favoriser un environnement économique sain fait l'objet d'une compétitivité régionale ;

Face à cet état de fait, deux conclusions peuvent être retenues : d'abord, il serait logique d'envisager une compétitivité dans un niveau régional plutôt que national; deuxièmement, l'explication de la compétitivité régionale passerait nécessairement par l'explication et l'analyse des facteurs favorisant l'émergence de la concentration géographique de l'activité productive.

⁴¹ ZIMMERMANN Jean-Benoît (2008), « *Le territoire dans l'analyse économique : Proximité géographique et proximité organisée* », Revue française de gestion, n° 184, PP. 105-118.

Consulté, le 20/07/ 2016, [DOI : 10.3166/rfg.184.105-118](https://doi.org/10.3166/rfg.184.105-118).

⁴² STORPER M., (1997), « *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy* », New York: Guilford Press.

⁴³ COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013), « *L'économie territoriale* », Presses Universitaires de Grenoble.

Section 2. Compétitivité régionale - Une approche conceptuelle -

L'analyse conceptuelle de la compétitivité régionale requiert, tout d'abord, une compréhension du concept de la région. Cette dernière peut prendre plusieurs échelles territoriales, infranationales ou supranationales. Ici, la région dont il est question est un infra-territoire d'un État-nation. De telle sorte, notre première acception conceptuelle va considérer la région comme un ensemble territorial faisant partie d'un État. Une région, ou terreau, c'est une réalité, à la fois physique et sociale « *un système de relation ayant des limites et caractères administratifs et politiques* »⁴⁴.

§.1. Territoire et région : Quelles frontières ?

Souvent utilisés comme synonyme, le territoire et la région sont loin de l'être. Ainsi leur analyse conceptuelle selon une approche comparative s'avère nécessaire.

I. Notion de la région

La définition et l'identification de la région s'inscrit dans une logique de régionalisme qui est définie comme : « *un ensemble des modèles qui vise la congruence entre la structure administrative et les réalités administratives et économiques* »⁴⁵, ou encore « *le régionalisme est un set des pratiques cognitives façonnées par le langage et le discours publics qui détermine comment une région est définie, servent à distinguer les acteurs inclus de ceux qui ne le sont pas, ce qui établit une identité et une personnalité régionale* »⁴⁶. Dans ce sens, le régionalisme permet un découpage d'une entité territoriale, souvent un Etat, en régions administratives. Dans son deuxième livre, la Commission Consultative de la Régionalisation avancée au Maroc (CCR) fonde le découpage régional sur des principes fédérateurs, à savoir⁴⁷:

- L'homogénéité ;
- La fonctionnalité ;
- Et la complémentarité.

L'homogénéité est considérée comme « *l'ensemble des caractères et attributs du milieu qui identifient la portion d'espace* »⁴⁸. De ce fait, ce principe permet de donner

⁴⁴ RONCAYOLO Marcel, (1990), « *La ville et ses territoires* », Paris, Gallimard, P. 19.

⁴⁵ Badr, « *Interaction entreprises/ territoire, quels enjeux pour les PME : cas de la région Fès-Boulomane* » Thèse en Science Economiques et Gestion, Université Sidi Mohammed Ben Abdellah, FSJES-Fès, soutenus en 2016. P.43.

⁴⁶ DANON Marko, « *Les facteurs de la compétitivité régionale* », Thèse en économies et finances. Université Nice Sophia Antipolis, France, soutenue en 2015. P. 53.

⁴⁷ Commission Consultative de la Régionalisation avancée, Rapport sur la régionalisation avancée, publié par la, « *Livre II : Aspects institutionnels* », en 2011.

⁴⁸ Idem.

lieu à l'émergence du concept de « *la région naturelle* », sur la base des facteurs historiques et de la géographie physique.

Le livre II de la CCR revient également sur le principe de la « *fonctionnalité* », considéré comme l'ensemble des facteurs de diversification qui interviennent dans certains sous-ensembles géographiques –générés par les premiers facteurs d'homogénéité– afin de créer des polarisations urbaines ou, encore, des régions polarisées⁴⁹. Généralement, ces facteurs sont définis par rapport à, et en fonction de « *la ville métropolitaine* ». Selon ce principe de fonctionnalité, l'économie des régions n'est pas le produit des seules ressources primaires qu'offre le milieu physique, mais aussi et principalement d'une diversité de biens et services aussi bien matériels qu'immatériels, dont l'importance de localisation est variable. Une telle localisation se manifeste dans la grande ville, étant donné que les villes se sont considérées, de tout temps, comme des centres privilégiés des localisations et des concentrations d'activités économiques, à travers lesquelles se développent et s'organisent tous un réseau de flux et de relations d'échanges internes et externes.

Dans cet ordre d'idée, la théorie Krugmanienne considère que ce sont les facteurs dits de « *deuxième nature* »⁵⁰, suscités précédemment comme facteurs de diversification, qui font la différence en termes d'agglomération des entreprises industrielles, en général, et de concentration des activités économiques en particulier.

Le troisième et dernier principe, qui est souvent proposé par des politiciens dans le découpage régional, c'est celui de la « *complémentarité* ». Comme son nom l'indique, ce principe stipule une complémentarité parfaite de l'activité économique au sein d'une même région. En se basant sur ce principe, l'objectif sera donc une définition et une délimitation « *des régions économiquement complémentaires* », qui se caractérisent par un large éventail d'activité. On est alors en présence d'un idéal fonctionnel des régions qui assurent l'autosuffisance en leur sein. De telle sorte, une région devrait être une copie d'une nation, en modèle réduit. Le schéma économique et régional, qui se dessine alors selon ce principe de complémentarité, va présenter un paysage économique « *d'autarcie* »⁵¹.

Toutefois, dans un monde économique globalisé où l'ouverture internationale et interrégionale n'est pas seulement une hypothèse, mais une réalité vérifiée, le principe

⁴⁹ Idem.

⁵⁰ KRUGMAN P., (2003), « *Second Winds for Industrial Regions* », PP.35-47 in W. Alexander and al. « *New Wealth for Old Regions* » Alexander W., Ashcroft B. et Coyle D, Princeton University Press, Oxford.

⁵¹ L'autarcie dont il est question correspond à un système économique d'un territoire géographiquement défini, d'une région ou d'un État habité par des acteurs économiques qui peuvent suffire à tous leurs besoins et vivre seulement de leurs propres ressources. L'entité économique réelle déclarée vivant en autarcie peut être une famille, un groupe humain, une communauté insulaire, un gouvernement isolé.

de complémentarité ne peut plus être accepté comme un critère fédérateur de la définition, la délimitation et l'identification d'une région.

En somme, plusieurs principes pourraient être pris en considération pour définir la région, chacun d'eux sollicite l'analyse de quelques variables : géographiques, économiques, sociologiques, historiques et ethniques. La multiplicité et la diversité de ces variables font de la définition de la région une mission ardue et complexe. Dans le même esprit d'idée, THISSE et al. avancent que : « *le découpage administratif dans le cadre du régionalisme a beaucoup de chances de provoquer une réduction des gains associés à l'agglomération, s'il ne correspond pas à la formation d'entités économiques et politiques qui soient les plus cohérentes possible* »⁵².

Pour J. TAYLOR, « *la région est un concept de classification conçu pour représenter les caractéristiques physiques, culturelles, sociales et économiques, la pierre angulaire de l'analyse régionale est la diversité* »⁵³. L'auteur précise également que les caractéristiques déterminantes d'une région sont : « *la cohérence, l'identité, l'homogénéité et l'uniformité* ». De ceci, toutes les régions d'une nation sont caractérisées par, d'une part, une cohérence et une identité particulière fondées sur leur l'homogénéité et, d'autre part, une uniformité entre elles. Or, il paraît clairement que, étant donné que les régions sont distinguées par des caractéristiques qui leur sont propres, les trois premiers déterminants sont en contradiction avec le dernier.

Dans une autre optique, KRUGMAN définit la région en tant que : « *zone géographique compacte avec une population mesurée en millions plutôt qu'en dizaine de millions habituellement avec une forte mobilité interne de la main-d'œuvre* »⁵⁴. De ceci, la région est définie selon son éventail spatial, qui est fondé sur sa capacité démographique, et le critère de mobilité de facteur de production en son sein, notamment le facteur travail, qui caractérise son mode de fonctionnement socio-économique. Une telle région Krugmanienne, avec grande mobilité de travail, est l'hypothèse de base de son modèle des régions Centres-Périphéries. Ce facteur de production, selon lui, pousse l'activité économique vers la concentration, puisqu'il engendre, à la fois, une demande élevée et une disponibilité de la main-d'œuvre. VAN LOGEN HOVE affirme également que : « *la région est un outil distinctif utilisé pour se référer à des unités de gouvernance qui ne sont pas des États, mais qui peuvent avoir des propriétés de statuts d'État* »⁵⁵.

⁵² THISSE J.- F., VAN YPERSELE T., (1999), « *Métropoles et concurrence territoriale* », Economie et statistique, Vol. No : 326, 327, PP : 19-30.

⁵³ TAYLOR J., (2004), « *Social Indicators for Aboriginal Governance* », Economic Policy Research. In Marko DANON, « *Les facteurs de la compétitivité régionale* », Thèse en Economies et Finances. Université Nice Sophia Antipolis, soutenue en 2015. P. 51.

⁵⁴ KRUGMAN P., (2003), « *Second Winds for Industrial Regions* », Op.cit.

⁵⁵ DANON Marko, « *Les facteurs de la compétitivité régionale* ». Op.cit. P. 52.

Cependant, la région ne peut point être considérée comme une nation et ce, pour deux raisons principales⁵⁶:

- Premièrement, les régions dans une situation d'autosuffisance ne peuvent guère refléter le paysage économique de nos jours, étant donné qu'elles sont à la quête perpétuelle de l'ouverture sur le monde étranger;
- Deuxièmement, les régions ne peuvent point détenir les outils des États afin de maintenir les équilibres macro-économiques avec les acteurs économiques internes et externes.

Dans notre thèse, nous acceptons l'assimilation d'une région à un territoire. De ce fait, nous pouvons revenir aux définitions qui avancent la notion de territoire en tant que synonyme d'une localité, ville ou région. Cela fait l'objet des travaux du courant français de l'économie de territoire (Claude COURLET, Bernard PECQUEUR, Michel DIMOUX et autres) qui s'intéressent aux dynamiques territoriales et développement local et leur impact sur la performance et la compétitivité des territoires.

II. Territoire en tant qu'entité dynamique

Pour Yvon PESQUEUX « *le territoire est une question de ressources* »⁵⁷. À cet égard et contrairement à l'approche qui conçoit le territoire « *Espace* » comme simple réceptacle de ressources sur lequel venaient se placer les entreprises⁵⁸, Bernard PECQUEUR, le considère comme : « *un système complexe de création de ressources productives* »⁵⁹. Selon l'auteur, si les ressources sont de deux catégories : ressources données et ressources construites, l'enjeu du territoire c'est la création de ce deuxième type de ressources, dites encore les ressources spécifiques qui sont, à l'inverse des ressources génériques, un produit endogène étant donné qu'elles sont un construit collectif des acteurs locaux. C'est à partir de ce « *construit* » que le territoire se distingue et se différencie durablement de ses voisins (offreurs des autres ressources spécifiques ou génériques).

Dans une analyse de processus de construction des ressources par les territoires, B. PECQUEUR propose, d'une part, de distinguer entre ressources et actifs, et d'autre part, de qualifier les ressources et les actifs selon leur nature : génériques ou spécifiques. Le tableau suivant résume cette distinction.

⁵⁶ CAMAGNI Roberto, (2006) , « *Compétitivité territoriale : la recherche d'avantages absolus* », Op.cit

⁵⁷ PESQUEUX Yvon (2009), « *La notion de territoire* ». Colloque Propedia - Observatoire Économique des Banlieues, Paris, France.

⁵⁸ SAMSON I. (2004), « *Territoire et système Économique* » Communication aux 4^{èmes} journées de la proximité : proximité, Réseau et Coordination, 17-18Juin , Marseille.P. 196.

⁵⁹ PECQUEUR Bernard, (2005), « *Les territoires créateurs de nouvelles ressources productives : le cas de l'agglomération grenobloise* », Géographie, Économie, Société Vol. 7, PP. 255-268.

Tableau I. 1. Ressources/Actifs, Génériques et Spécifiques

	Génériques	Spécifiques
Ressources	1- Hors marché (Exogène)	4-Non marchand (Endogène)
Actifs	2- Marchand (Exogène)	3-Marchand (Endogène)
Quadrant 1: La ressource générique est un potentiel à la fois non exploité et donné. Quadrant 2: Cette ressource est activée sur le marché. Quadrant 3: L'actif spécifique est construit par les acteurs et valorisé par le marché. Quadrant 4: La ressource spécifique est un avantage révélé résultant de la combinaison dynamique des stratégies d'acteurs. Cette ressource, jusqu'à virtuelle, est le résultat d'une mise en relation créatrice d'acteurs confrontés à un problème inédit.		

Source : « *Les territoires créateurs de nouvelles ressources productives : le cas de l'agglomération grenobloise* », Bernard PECQUEUD, (2005).

Par actif, l'auteur met l'accent sur les facteurs « *en activité* », alors que par ressources, il évoque les facteurs à révéler, à exploiter ou encore à organiser. Les ressources, à la différence des actifs, constituent ainsi une réserve, un potentiel latent.

Les actifs et les ressources génériques se définissent par le fait que leur valeur potentielle est indépendante de leur participation à un processus de production⁶⁰. Les actifs ou les ressources génériques sont ainsi :

- Totalement transférable ;
- Leur valeur est une valeur d'échange ;
- Le lieu de leur échange est le marché ;
- Le prix est le critère d'appréciation de la valeur d'échange, laquelle est déterminée par une offre et une demande à caractère quantitatif.

À l'inverse des actifs générique, les actifs spécifiques impliquent un coût irrécouvrable plus ou moins élevé de transfert. C'est pour cela que la catégorisation d'un actif, générique ou spécifique, reste liée au degré de leur transférabilité. Hautement spécifique, un actif reste néanmoins transférable.

Pour les ressources spécifiques, elles ne peuvent en aucun cas être transférées, cela est à cause de leur état « *virtuel* ». Les ressources spécifiques ont une nature particulière par rapport aux trois autres ressources et actifs des trois autres quadrants du tableau ⁶¹ :

⁶⁰ GAFFARD J. L., (1990), « *économie industrielle ou de l'innovation* », Paris, Dalloz. Cité,Dans G. Benko et al,(2001), « *Les ressources de territoires et les territoires de ressources* ».Finisterra XXXI, PP : 7-19.

⁶¹ PECQUEUD Bernard,(2005), « *Les territoires créateurs de nouvelles ressources productives : le cas de l'agglomération grenobloise* ». Op.cit.

- Premièrement, ces ressources n'apparaissent qu'avec des combinaisons des stratégies d'acteurs pour résoudre un problème inédit ;
- Deuxièmement, ces ressources ne sont pas commensurables, ce qui signifie qu'on ne peut point exprimer en prix ;
- Troisièmement, la nature hors marché de ces ressources n'est pas incompatible, mais complémentaire au marché, ces ressources c'est un résultat d'un long processus et une longue histoire, d'une accumulation de mémoire, d'un apprentissage collectif et cognitif ;
- Et enfin, ces ressources sont ancrées dans un territoire, leur émergence résulte d'un ensemble des règles de coutumes et d'une culture élaborée dans un espace de proximité géographique et organisationnelle.

Selon A. RALLET, l'analyse en termes de ressources spécifique permet de substituer à la problématique traditionnelle et statique de la localisation d'une approche en termes d'ancrage territorial versus nomadisme des firmes⁶². De cette façon, la question de la localisation ne sera plus résumée dans la capacité des territoires à capter les firmes, mais elle sera élargie en leur capacité à retenir ces firmes. Cette approche, selon l'esprit d'analyse de l'auteur, met l'accent sur la manière dont les firmes et les territoires peuvent participer à la construction commune de ressources spécifiques qui apparaissent comme le véritable et pérenne fondement de la compétitivité territoriale.

Dans ce sillage, G. BENKO affirme que c'est en raison de ces ressources spécifiques que les territoires sont en concurrence entre eux selon le paradigme de l'avantage concurrentiels⁶³. Dans une autre optique et d'après R. CAMAGNI le territoire peut désigner à la fois⁶⁴ :

- Un système d'externalités technologiques localisées, c'est-à-dire, un ensemble de facteurs aussi bien matériels qu'immatériels, qui grâce à l'élément de proximité et à la réduction des coûts de transaction qu'elle comporte, peuvent devenir des externalités patrimoniales ;
- Un système de relations économiques et sociales qui contribuent à la constitution du capital social d'un espace géographique ;
- Un système de gouvernance locale qui rassemble une collectivité, un ensemble d'acteurs privés et un système d'administrations publiques locales.

⁶² RALLET Alain. , (2002), « *L'économie de proximités : Propos d'étape* ». Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement, INRA Editions, PP. 11-25.

⁶³ BENKO G. et al.-)2001). « les ressources de territoires et les territoires de ressources ». Finisterra XXXI, PP : 7-19.

⁶⁴ CAMAGNI R. (2002), « *Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique* », Revue d'Economie Régionale et Urbaine No PP. 553 – 578.

Selon l'auteur ces différentes acceptions du territoire, permettent de mettre l'accent sur le double rôle qu'il joue dans l'émergence d'un avantage différenciatif régional, d'un côté, en fournissant aux entreprises individuelles des instruments compétitifs relevant du milieu et, d'autre côté, en constituant un incubateur de processus de construction des connaissances, des codes interprétatifs, des modèles de coopérations et de décisions sur lesquels se fonde le parcours innovateur des entreprises.

Ceci s'incarne dans ce que R. CAMAGNI l'appelle l'« *apprentissage collectif* », relevant du milieu, et qui est défini comme « *une croissance socialisée de connaissance, en s'intégrant non seulement dans la culture interne des entreprises individuelles, mais aussi et surtout au marché local du travail* »⁶⁵. Cela est considéré comme un prolongement des avancées d'Alfred MARSHAL, plus précisément sa considération de l'« *l'atmosphère individuelle locale* » ou encore « *quelque chose qui circule dans l'aire industrielle locale* »⁶⁶.

L'idée principale développée par MARSHAL à la fin du 19e stipule que les rendements croissants ne sont pas seulement dus aux économies d'échelles, mais également aux économies d'agglomération et d'organisation. En d'autres termes, l'efficacité des entreprises individuelles passe par l'établissement des relations immatérielles entre elles dans un territoire donné. De telles relations peuvent, notamment, se matérialiser par l'échange d'informations diverses aussi bien sur le plan de la technologie que ceux des actifs, des marchés, ou des produits.

À cet égard, le territoire peut être défini « *comme une forme d'organisation industrielle* »⁶⁷, où s'immergent les interdépendances coopératives, non seulement entre les agents économiques, mais aussi entre ces agents et les institutions. Une telle dynamique économique était à l'origine, jadis, de la notion de « *district industriel* »⁶⁸, initiée par MARSHAL et donnait lieu par la suite à l'émergence d'autres formes de réseaux d'organisations territoriaux. Selon cet auteur, ces formes d'agglomérations territoriales favorisent divers d'avantages tels que⁶⁹ :

- L'« *atmosphère industrielle* » qui permet à tous de se former au contact de l'autre;

⁶⁵ Idem.

⁶⁶ MARSHALL, A. (1890), « *Principales of Economics* », in CAMAGNI R.(2002),« *Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique* », Revue d'Economie Régionale et Urbaine No PP. 553 – 578.

⁶⁷ TORRE André et A. RALLET, (1995), « *Economie industrielle et économie spatiale : Un état des lieux* », Economica, Paris, P. 17.

⁶⁸ Nous reviendrons sur la discussion de ce concept dans le chapitre II.

⁶⁹ Idem.

- L'économie en coûts de transaction du fait que les échanges sont personnalisés et sous-tendus par une dynamique de confiance entre les agents économiques;
- Les externalités positives liées au processus de partage des compétences.

Ron A. BOSCHMA, selon une approche évolutionniste, a essayé d'explorer si la nature cumulative, localisée et interactive de la création et de l'apprentissage des connaissances au sein des entreprises individuelles peut aussi avoir une signification géographique. À cet effet, il affirme que la notion de «*capacités locales*» pourrait être utile pour lier les concepts de la région et de l'entreprise. Chose qui lui a permis de considérer les régions, comme les entreprises, des ensembles de compétences issues de l'interaction sociale⁷⁰. À cet égard, l'auteur avance la définition suivante : «*la région, en tant que système productif, peut être différenciée comme un ensemble de compétences qui s'étend à la fois à travers l'espace et entre organisations, et contient un certain degré de cohérence en vertu de la nature de l'interaction localisée qui en est constitutive* »⁷¹. Cette conceptualisation de la région basée sur l'économie évolutionniste donnant un sens à la compétitivité des régions sous certaines conditions :

- Premièrement, des notions telles que la connectivité, la réceptivité et la variété sont des éléments principaux qui permettent d'affirmer que les régions peuvent être caractérisées par une base de connaissances et de compétences spécifiques qui agissent comme un mécanisme d'incitation et de sélection dans un contexte territorial ;
- Deuxièmement, il est admis que les régions accumulent des environnements institutionnels différents au fil du temps. Les institutions affectent non seulement l'intensité et la nature des relations et le degré d'apprentissage interactif entre agents, mais aussi la capacité des régions à améliorer, transformer ou restructurer les organisations et les institutions spécifiques nécessaires au développement de nouvelles activités économiques.

Dans ce sens, Alain RALLET affirme que le développement et la consolidation de cette dynamique relationnelle de coopération et d'interactivité entre les agents économiques trouvent leur origine dans la notion de «*proximités*». Cette dernière, toujours selon l'auteur, fonde les travaux, d'un côté, des milieux innovateurs et des réseaux d'organisation territoriaux, d'autre côté, de la nouvelle économie géographique, puisqu'ils sont basés principalement sur les relations localisées au

⁷⁰ LAWSON C., (1999), «*Towards a competence theory of the region*», Cambridge Journal of Economics no, 23, PP-151–166. In, Ron BOSCHMA (2004) «*Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective*», Regional Studies, PP. 1001-1014.

⁷¹ BOSCHMA Ron, (2004), «*Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective*», Regional Studies, PP. 1001-1014

niveau des concentrations géographiques de l'activité économique. De même, l'auteur trouve que cette thématique de proximité représente le fondement de la compétitivité territoriale⁷². Ceci nous renvoie sur une définition selon laquelle l'auteur considère le territoire comme « *une organisation combinant une localisation, un héritage culturel et un processus d'appropriation de l'espace par un groupe qui a conscience d'une identité, un processus de gestion, d'aménagement et d'autoproductions* »⁷³.

Dans la littérature économique spatiale, la notion de proximité est introduite soit par l'approche territoriale, soit par l'approche de coordination sur un espace donné⁷⁴. Tout en rappelant que la première approche fait du territoire un concept économique et non pas seulement un résultat d'un découpage institutionnel, Alain RALLET distingue trois approches pour donner une définition au concept du territoire en articulation avec la notion de proximité⁷⁵ :

- Une approche historique de territoire ;
- Une approche fonctionnelle ;
- Et une approche institutionnelle.

La première approche conçoit le territoire comme un complexe dynamique et localisé, historiquement constitué, de relations économiques entre une diversité d'agents et d'institutions. À cet égard, la proximité est un effet de l'existence historique du territoire, elle est caractérisée par la propriété des relations localisées : la capacité à innover (milieu innovateur), et/ou à en faire la base d'un système industriel alternatif compétitif et un tissu de PME exportatrice (district industriel).

Selon l'approche fonctionnelle, le territoire est une construction fondée sur des relations de proximité qui en fixe ses contours. De ce fait, il représente une zone, non délimitée à priori, définie par l'existence de relation de proximité. Dans ce cas, le territoire est un effet des relations de proximité, et non pas leur cause. Cette approche est similaire à celle qui met l'accent sur l'interaction et la coordination des firmes, qui sont permises par l'effet de proximité, et leur ancrage dans les territoires d'implantation.

L'approche institutionnelle considère le territoire comme une zone sur laquelle se projette l'action de politique publique, le territoire est confondu avec l'autorité publique qu'en a la charge. Dans ce cas, la proximité des agents est définie par une

⁷² RALLET Alain., (2002), « *L'économie de proximités : Propos d'étape* ». Op.cit.

⁷³ MENDEZ A., (2005), « *Effets de la mondialisation sur l'organisation et la compétitivité des districts industriels* », Revue internationale sur le travail et la société, Vol.3, n°2, PP. 756-786.

⁷⁴ Idem.

⁷⁵ Idem.

appartenance institutionnelle, sont dits proches, les acteurs appartenant à la même ville ou à la même région, à savoir : les agents économiques, les institutions publiques et les habitants.

G.BENKO et B. PECQUEUR reviennent sur la notion de proximité, pour le concevoir selon ses trois dimensions⁷⁶, proximité géographique (espace géoéconomique, mais aussi fonctionnel), proximité organisationnelle (l'expression de la séparation économique entre les agents, les individus, les organisations, etc.. qui peut être appréhendée au plan technologique, industriel ou financier) et proximité territoriale qui est l'interaction des deux formes de proximités. Certes, ce sont les institutions et l'apprentissage collectifs qui constituent le cœur d'analyse de cette approche; or, la logique qui l'encadre reste inscrite dans un ancrage territorial. Il ne s'agit pas de postuler le local, comme le cas de l'analyse en termes de milieu, mais de le déduire. Dans ce sillage, le territoire est défini comme « *un assemblage des pratiques et des représentations des agents économiques, c'est le résultat d'une démarche analytique et non son présupposé* »⁷⁷.

Au total, plusieurs justifications, les ressources spécifiques des territoires, la notion de « proximités », les facteurs de concentration et de dispersion de l'activité économique au niveau des unités spatiales plus ou moins étendue et dense, à savoir : villes, districts industriels, milieux innovateurs, font de ces territoires les sources d'avantages compétitifs des régions et des nations. Au final, et d'après ce qui précède, la définition de la région que nous retenons dans le cadre de notre recherche est la suivante :

« La région est une entité infranationale, significative et pertinente, délimitée par des frontières administratives et économiques, dans laquelle cohabitent et convergent, d'une part, des structures et des actions administratives, et d'autre part, des unités territoriales économiques et des interactions de leurs acteurs ».

§.2. Compétitivité régionale : Essai de définition

Si la légitimité du concept de la compétitivité dans un niveau régional fait une quasi-unanimité des différents spécialistes de l'économie régionale et territoriale, sa définition, en revanche, n'est pas du tout stable, cela revient principalement à l'absence d'un cadre théorique général, cohérent et unifiant, susceptible de satisfaire les différentes questions relevant de cette thématique.

⁷⁶ BENKO et al., (2001), « Les ressources de territoires et les territoires de ressources », Op. cit.

⁷⁷ Idem.

Comme le disent CELLINI et SOCI, la notion de compétitivité régionale n'est ni macroéconomique (nationale) ni microéconomique (relative à l'entreprise). Les régions ne sont ni des agrégations simples d'entreprises ni des versions réduites des pays⁷⁸.

André TORRE et al. définissent la compétitivité des régions comme « *leur capacité à créer et développer l'activité économique et à attirer et conserver les capitaux et les personnes qualifiées sur leurs territoires* »⁷⁹. De cela, on peut comprendre que les régions sont en concurrence entre elles en termes :

- Des investissements, grâce à leur capacité d'attirer des capitaux nationaux et étrangers, privés et publics ;
- De travail, en attirant des employés qualifiés, les entrepreneurs et les travailleurs créatifs permettant ainsi un environnement d'innovation dans le marché du travail local ;
- De technologie, grâce à leur capacité d'attirer l'activité des connaissances et d'innovation.

Autrement dit, la compétitivité des régions pourrait être vue comme leur attractivité par rapport aux choix de localisation des firmes et des travailleurs, c'est à dire aux éléments clés et productifs déterminant leur performance économique. Cependant, pour KISTON et al. , il est peut-être inévitable que les régions et les villes soient comparées, l'une contre l'autre, seulement par rapport à leur niveau d'attraction des facteurs de production. En revanche, la comparaison devrait servir pour l'explication des différences et des inégalités en matière de prospérité économique des villes et des régions⁸⁰.

Également, PORTER et al. voient que l'attractivité des régions est une variable intermédiaire entre, les facteurs de base de leurs développent et les résultats souhaités en matière de leur compétitivité, dans ce sens ils stipulent que : « *En utilisant notre concept de compétitivité fondamentale, nous pouvons définir un concept connexe, l'attractivité des investissements mondiaux, que nous définissons comme l'intervalle entre la compétitivité fondamentale d'une région et ses coûts factoriels actuels* »⁸¹.

⁷⁸ CELLINI R. and SOCI A., (2002), «Pop competitiveness », BNL Quarterly Review, No. 220. Op, cit.

⁷⁹ BAZILLIER R. , (2014), « Compétitivité territoriale et localisation du travail et des entreprises : une introduction », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, PP.197-217. Consulté le, 11/ 11/2016.

[DOI : 10.3917/eru.142.0197](https://doi.org/10.3917/eru.142.0197)

⁸⁰ KITSON M. et al., (2004), « Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? » Regional Studies, Vol. NO 38.9, PP. 991–999.

⁸¹ PORTER Michael E., (2010), «The Determinants Of National Competitiveness », Working Paper 18249, National Bureau Of Economic Research. Consulté le 10/04/2017. [Http://www.nber.org/papers/w18249](http://www.nber.org/papers/w18249).

Autrement dit, un emplacement attrayant est celui qui offre des coûts faibles en fonction de la productivité. De ce fait, l'investissement international et les flux commerciaux seront influencés par l'attractivité des investissements mondiaux, et ainsi les emplacements présentant une plus grande attractivité devraient être en mesure de se croître plus rapidement que des sites similaires ayant des coûts accrus des facteurs. Au fil du temps, cela peut soutenir la croissance de la prospérité des travailleurs si la compétitivité fondamentale s'améliore aussi.

Pour faire suite à ce raisonnement, M. PORTER et al. donnent une définition simple et résumée à la compétitivité des régions et des nations par laquelle les auteurs la considèrent comme : « *le niveau de production attendu par individu en âge de travail compte tenu de la qualité globale d'un pays ou d'une région comme lieu de travail* »⁸². De ce fait, d'une part, les auteurs conçoivent la compétitivité fondamentale comme la productivité, ou encore le niveau de production des travailleurs, d'autre part, ils mettent l'accent sur la prospérité d'une région ou d'un pays, permettant une qualité de vie pour ses travailleurs, en tant que compétitivité globale.

L'avantage concurrentiel des régions de PORTER trouve son origine dans le triade d'Alfred MARSCHAL - bassin local de travail qualifié, industries locales de soutien ou « *auxiliaires* », et retombées locales de la connaissance-. Ce schéma Marshallien, de l'agglomération des entreprises, constitue la base du « *concept des clusters* » de PORTER. Dans ce cadre, une productivité élevée des entreprises dans une région s'explique principalement par un certain nombre de variables interdépendantes, à savoir⁸³ :

- La présence d'un certain nombre de concentrations d'activités industrielles, regroupées géographiquement et dans lesquelles se manifestent une concurrence locale intense, des clients locaux exigeants, la présence et la proximité de fournisseuses et d'industries de soutien localisées;
- Également, la productivité est déterminée par le degré d'intégration sociale, l'existence de réseaux sociaux, de capital social et de structures institutionnelles.

R. CAMAGNI définit la compétitivité régionale comme : « *le pouvoir d'attraction des territoires et leur capacité de répondre aux besoins des citoyens et aux nécessités*

⁸² Idem.

⁸³ CHRISTIAN H. M. KETELS, (2007), « *Michael Porter's competitiveness framework—recent learning's and new research priorities* », Jind Compet Trade .PP.115–136.

des entreprises en termes de bien-être et d'efficacité collective »⁸⁴. Selon l'auteur, la région ne pourrait avoir un avantage absolu que lorsqu'elle possède des actifs technologiques, sociaux, physiques et institutionnels supérieurs, qui sont externes aux entreprises, mais aussi sont mis à leur disposition, de sorte qu'aucun ensemble de prix de facteurs alternatifs ne pourrait plus induire plus une redistribution géographique de l'activité économique. Ces actifs ont tendance à donner aux entreprises de la région une productivité élevée.

Dans ce sillage, le sixième rapport économique et social de la Commission de Compétitivité des Régions Européennes considère que: « *Bien qu'il existe des entreprises fortement compétitives et autres non compétitives dans la même région, cette dernière devrait comporter des caractéristiques communes qui affectent la compétitivité de toutes les entreprises qu'y s'installent* »⁸⁵. La question qui se pose alors : Quelles sont ces «caractéristiques communes aux régions»? Et comment pourraient-elles affecter leur compétitivité ?

Au sens de la géographie économique, la formation et l'évolution des externalités «douces» ou «tacites» sont considérées comme cruciales pour la compétitivité dynamique des régions et des villes. La notion d'«*interdépendances non traduites*» de STORPER, telles que, les flux de connaissances tacites, les retombées technologiques, les réseaux de confiance et de coopération et les systèmes locaux de normes et de conventions, est considérée comme essentielle pour comprendre les performances économiques et l'avantage compétitif d'une région. Autrement dit, ces caractéristiques ce sont les «*d'externalités régionales*», dites encore des ressources qui résident en dehors des entreprises locales individuelles, mais qui jouent directement ou indirectement en leur faveur et qui influencent leur efficacité, leur capacité d'innovation, leur flexibilité et leur dynamisme concurrentiel.

Au regard de ce qui précède, STORPER définit la compétitivité des régions comme: « *la capacité d'une région d'attirer et de maintenir des entreprises avec des parts de marchés stables ou en augmentation. Tout en maintenant un niveau de vie stable ou en hausse pour ceux qui y participent dedans* »⁸⁶.

Similairement, K. MORGAN confirme que, dans une économie mondialisée, les ressources clés pour une compétitivité régionale et urbaine dépendent intimement des processus localisés de création de connaissances, dans lesquels les personnes et les

⁸⁴ CAMAGNI R., (2002), « *Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique* », Op.cit.

⁸⁵ Commission Européenne, (1999), Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation, Luxembourg, Office des publications des Communautés européennes P. 5.

⁸⁶ STORPER M., (1997), «*The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*». Guilford Press, New York P:20. In Leslie BUDD, HIRMIS Amer (2004),«Conceptual Framework for Regional Competitiveness, Regional Studies, PP. 1015-1028.

entreprises apprennent de nouvelles technologies, apprennent à se faire confiance, à partager et à échanger des informations⁸⁷.

La nouvelle économie géographique, en revanche, montre l'influence des externalités pécuniaires et les rendements croissants sur l'agglomération de l'activité économique au niveau des régions. Ladite théorie permet de déduire les facteurs qui impactent la compétitivité régionale, dans ce cadre cette dernière est définie comme : « *la capacité des régions à attirer le capital et la main-d'œuvre grâce à leur productivité et aux retours qu'elles peuvent offrir à ces facteurs de production* »⁸⁸. D'après P. KRUGMAN « *pour qu'une région soit compétitive ou « productive », elle pourra attirer et conserver le travail et le capital des autres régions, et ces flux de facteurs tendront à renforcer la productivité « absolue » de cette région encore plus loin* »⁸⁹.

À KISTON et coll. offrent une définition plus synthétique de la compétitivité régionale, étant donné qu'ils mettent l'accent sur ses éléments de base et sa finalité. Ainsi, ils conçoivent la compétitivité régionale comme « *la capacité des régions à attirer des personnes qualifiées et des entreprises créatives et innovantes, et ce, en fournissant des installations culturelles de haute qualité et en encourageant le développement de réseaux sociaux et d'arrangements institutionnels qui en assurent le partage et l'engagement commun à l'égard de la prospérité régionale* »⁹⁰. Dans ce sillage, les «externalités d'agglomération » ou les «actifs» régionaux sont essentiels pour l'avantage concurrentiel des entreprises locales, de même, ils permettent de constituer en fin de compte des aspects majeurs de la compétitivité régionale.

Dans le cadre de notre travail, tout en nous inscrivant dans une approche qui met l'accent sur l'importance de l'agglomération de l'activité économique en tant que mécanisme essentiel pour la dynamique économique des régions, nous retenons la définition suivante de la compétitivité régionale :

⁸⁷ MORGAN K., (2004), « *The exaggerated death of geography: learning, proximity and territorial innovation systems* », *Journal of Economic Geography* Vol. Num 4, 3–22. In M. KITSON et al. (2004), « *Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?* » *Regional Studies*, Vol. NO 38.9, PP. 991–999.

⁸⁸ POTTER Jonathan, (2009), « *Evaluating Regional Competitiveness Policies: Insights from the New Economic Geography* », *Regional Studies*, PP: 1225-1236.

⁸⁹ KRUGMAN P., (1998), « *What's new about the new economic geography?* », *Oxford Review of Economic Policy* Vol. NO 22.14, PP.7-17.

⁹⁰ KITSON M. and al. (2004) « *Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?* », *Regional Studies*, Vol. No 38.9, PP. 991–999.

« La capacité d'une région donnée d'attirer et de conserver les entreprises et la main-d'œuvre qualifiée, en se basant sur les éléments favorisant l'agglomération et l'amélioration de la productivité des facteurs de production, dans le but de garantir une prospérité et un bien-être collectif pour tous les acteurs qui participent dans sa vie économique ».

Les éléments discutés ci-avant, la compétitivité dans ses trois niveaux spatiaux, sa légitimité dans un niveau régional, ainsi que sa définition élargie, intégrant l'aspect dynamique du territoire en tant que réceptacle et créateur des ressources, constituent les pièces de puzzle de l'analyse conceptuelle de notre thématique de recherche.

Dans cette dernière et troisième section, nous essayerons de passer en revue de la littérature des fondements théoriques permettant de délimiter les différents déterminants de la compétitivité régionale.

Section 3. Fondements et modèles théoriques de la compétitivité régionale : Une revue de la littérature

Il n'existe pas une théorie économique ou une théorie de la géographie économique unique, qui fournissent un cadre unifiant et homogène permettant l'explication des facteurs influant la compétitivité régionale. Plusieurs théories abordent la question de la compétitivité régionale selon plusieurs optiques d'analyses. Cette revue de la littérature aura pour objectif de s'interroger sur les objets de recherche de ces théories et leurs mécanismes d'analyse, d'une part, et les modèles conceptuels sous-jacents qui mettent en articulation la compétitivité régionale et les facteurs qui l'influent, d'autre part.

§.1. Fondements théoriques de la compétitivité régionale

Nous commençons par la théorie de croissance endogène régionale, puis nous passons vers les théories qui fondent l'avantage concurrentiel régional sur la concentration de l'activité économique, enfin nous mettrons en exergue l'approche évolutionniste de l'avantage concurrentiel régional.

I. Théorie de croissance endogène régionale : La théorie schumpétérienne en interférence avec la théorie de croissance endogène

Dans le niveau régional et infranational la théorie de croissance endogène, met l'accent sur le rôle de la connaissance et le changement technologique en tant que sources d'avantage concurrentiel régional. Selon R. MARTIN la théorie de la croissance endogène œuvre une nouvelle perspective dans l'explication théorique des facteurs de croissance d'une région et sa dynamique sous-jacente, étant donné que les facteurs clés soulignés par ladite théorie, rendements croissants, capital humain et technologie, se développent inégalement dans l'espace économique et se différencient au plan local et régional⁹¹.

Au début, engagé dans une voie de recherche macroéconomique en concurrence imparfaite, plusieurs modèles de ladite théorie ont été mis en œuvre pour améliorer endogènement la croissance d'un pays via le progrès technologique, désignée quelquefois sous le terme encore plus générique de connaissance.

P. ROMER a développé le modèle « *d'accumulation de connaissances technologiques* »⁹², dans lequel il considère que l'accumulation de capital de

⁹¹ MARTIN Ron, (2005), "Thinking About Regional Competitiveness: Critical Issues: Critical Issues", Paper Commissioned by the East Midlands Development Agency.

⁹² ROMER P., (1994), «The Origins of Endogeneous Growth, *Journal of Economic Perspectives* », Vol. No. 8, 1, PP. 3-22.

connaissance par le biais de l'investissement, au niveau de chaque firme, améliore le stock de connaissances disponible dans l'économie. Ces connaissances communes sont une externalité marshallienne. Elle est permise par l'expérience acquise c'est-à-dire par l'« apprentissage par la pratique », ou le « *learning by doing* », et peut être favorisée par l'existence de complémentarités entre les firmes ou les activités, autrement dit, grâce à la diffusion de la connaissance et de l'information. Également, la diffusion de la connaissance est facilitée par l'agglomération de firmes et de secteurs complémentaires donnant lieu, respectivement, aux « *externalités d'agglomération* »⁹³ et « *externalités sectorielles* »⁹⁴.

R. LUCAS met l'accent sur l'« *accumulation du capital humain* »⁹⁵ en justifiant que les choix des individus de consacrer une partie de leur temps dans une formation « *choix intertemporel* » ou de travailler dans des secteurs requérant des niveaux de formation différents « *choix intersectoriels* » conduisent à un processus d'accumulation du capital humain, dont une partie reste privée, tandis que l'autre bénéficie à l'ensemble de l'économie.

Dans ce cadre, l'externalité portée par le capital humain et social est aussi marshallienne et son ampleur dépend soit de la quantité de capital humain déjà accumulée dans le passé, soit de la quantité de capital humain développée simultanément par chaque secteur. Selon ce modèle, l'externalité est permise, d'une part, par l'amélioration de la connaissance fondée sur le rôle de l'éducation et de la recherche et développement, d'autre part, par la diffusion de cette connaissance dans une agglomération d'activités à forte teneur en capital humain.

La seconde famille des modèles de la théorie de la croissance endogène est fondée principalement sur l'innovation, elle est qualifiée également de schumpétérienne, dans la mesure où elle souligne les rendements des progrès techniques qui surviennent à la suite d'une innovation délibérée des producteurs. À cet égard, P. ROMER revient cette fois sur le rôle de « *l'accumulation des innovations comme étant une source de croissance* »⁹⁶. L'innovation technologique est permise par l'investissement des entreprises d'une partie de leur capital dans les activités de recherche et développement, ceci permet, d'une part, de favoriser une disponibilité des intrants plus performants, et d'autre part, de parcourir une voie de spécialisation plus accentuée.

⁹³ CATIN Maurice, VAN HUFFEL Christophe, (2003), « *Concentration urbaine et industrialisation* », Mondes en développement, Vol. No. 120, PP. 87-107.

⁹⁴ Idem.

⁹⁵ LUCAS R., (1988), « *On the Mechanics of Economic Development*, *Journal of Monetary Economics* », Vol. No. 22, PP. 3-42.

⁹⁶ ROMER P., (1994), « *The Origins of Endogenous Growth*, *Journal of Economic Perspectives* », Vol. No. 8, 1, PP. 3-22.

L'approche Schumpetérienne concerne la perturbation technologique, commerciale et des produits révolutionnaires, exprimée par Schumpeter comme une «*destruction créative*»⁹⁷. Un tel processus a été reconnu auparavant par le «*détour de production*». C'est un élément qui crée une production à rendements croissants, grâce à la partie sociale de la connaissance produite : c'est une externalité marshallienne similaire à celle du modèle de LUCAS, selon laquelle une connaissance ayant un caractère d'un «*bien public*» est partagée dans une agglomération.

La croissance dépend de la productivité du secteur de recherche et développement privé, soutenu éventuellement par son homologue public, qui est liée au potentiel de recherche d'une région. De ce fait, l'externalité n'est pas seulement soutenue par la diversification des intrants et la complémentarité entre les firmes, mais aussi à travers la complémentarité entre les secteurs publics et privés en matière de recherche et développement. C'est de telle façon que la consolidation de l'innovation pourrait être considérée comme moteur de développement, de la croissance et de la compétitivité dans une économie.

Les théories néo-schumpeteriennes assurent également «*la primauté de l'innovation comme clé de l'avantage concurrentiel régional*»⁹⁸. L'argument ici est que la concurrence dépend de la recherche d'un avantage concurrentiel, le développement de nouveaux produits et processus est la principale façon de l'atteindre. En d'autres termes, les différences régionales en matière d'avantage concurrentiel reposent sur les différences régionales dans la création, l'utilisation et l'application des connaissances, c'est-à-dire sur la différence en matière de l'innovation. L'innovation conduit à la concurrence et la concurrence stimule l'innovation⁹⁹. Les déterminants locaux de l'innovation et l'esprit d'entreprise, en tant qu'une source clé des activités innovantes, assument ainsi un rôle central pour expliquer les différences régionales dans l'avantage concurrentiel.

Dans cette ligne d'idée, P. COOKE considère que le succès économique des pays proviendrait des entreprises innovatrices, ayant un potentiel d'exportation et disposant de produit et de procédés compétitifs, qui investissent énormément en recherche et développement et qui s'implantent dans des régions d'apprentissage compétitif¹⁰⁰.

⁹⁷ SCHUMPETER J. A. (1950) «*Capitalism, Socialism, and Democracy*», 3rd Edn. Harper Row, New York. In, Leslie BUDD, Amer HIRMIS (2004), «*Conceptual Framework for Regional Competitiveness*», Regional Studies, PP. 1015-1028

⁹⁸ STORPER M., (1997), «*The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*». Guilford Press, New York. In KITSON M. et al. (2004) «*Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?*», Regional Studies, Vol. No. 38.9, PP. 991-999.

⁹⁹ Idem.

¹⁰⁰ COOKE P., (1997), «*Regions in a global market: the experience of Wales and Baden-Wurtemberg*», Review of International Political Economy 4, PP. 349-381. In, Leslie BUDD, Amer HIRMIS (2004), «*Conceptual Framework for Regional Competitiveness*», Regional Studies, PP :1015-1028.

Pour STORPER « *la compétitivité de ces régions d'apprentissage repose sur les interdépendances non contractuelles* »¹⁰¹. Il s'agit, selon lui toujours, des réseaux de collaboration et d'information formels et informels, des informations sur le marché du travail partagé et des conventions et règles partagées pour développer des canaux de communication et interpréter les connaissances.

Au total, pour qu'une région puisse conserver son avantage concurrentiel au fil du temps, elle doit continuellement maintenir un taux d'innovation élevé par rapport aux régions concurrentes. En conséquence, un indicateur principal pour une dynamique de la compétitivité régionale est l'évidence de l'évolution de l'importance relative dans le temps des avancées technologiques en faveur des entreprises de la région et leurs activités. Ron MARTIN résume et offre une classification de ces différents modèles dans le tableau suivant¹⁰¹ :

Tableau I. 2. Une typologie des nouvelles théories de la croissance

Théories de la croissance	Quel moteur de croissance au service de la compétitivité ?
Néoclassique élargie	Capital physique et humain, progrès technique exogène, disponible partout.
Capital élargi endogène	Investissements en capital, rendements croissent par des effets d'entraînement de la connaissance.
Capital humain, capital en connaissances	Retombées des investissements réalisés dans l'éducation et la formation
Innovation endogène schumpétérienne	Innovation technologique réalisée par des producteurs oligopolistes, avec diffusion, transfert et imitation technologiques.

Source : « *Une convergence lente ? La nouvelle théorie de la croissance endogène et le développement régional* », Ron MARTIN, Peter SUNLEY, (2005).

R. MARTIN et SUNLEY, en montrant la persistance des inégalités entre les régions dans le long terme, avancent ce que suit: « *Il semble que les retombées technologiques soient localisées et qu'elles constituent une source importante d'externalités géographiquement concentrées et des rendements croissants. Chose qui limite la convergence régionale de la productivité des régions, sachant qu'elle serait guidée par un processus très lent* »¹⁰². A ceci il s'ajoute également, l'attraction des principales régions innovantes des connaissances et des travailleurs hautement

¹⁰¹ STORPER M., (1995), « *La géographie des conventions : proximité territoriale, interdépendance non marchande et développement économique* ». Cité dans, « *Economie industrielle et économie spatiale* », Economica, Paris, P. 111.

¹⁰² MARTIN Ron et SUNLEY Peter, (2005), « *Une convergence lente ? La nouvelle théorie de la croissance endogène et le développement régional* », Géographie, Economie, Société Vol. 7, PP. 129-154.

qualifiés provenant des autres régions. De cette façon, non seulement les différences de productivité entre les régions persistent, mais elles peuvent même s'élargir avec le temps.

De surcroît, en se fondant leurs analyses sur les moteurs de la croissance endogène régionale précités ci-devant, R. MARTIN et al. ont démontré que les divergences de croissance entre les pays ou entre les régions persistent et s'élargissent dans le temps, et ce, contrairement à ce que la théorie néoclassique a considéré par rapport à cette thématique, puisque la convergence de la croissance entre les pays de sud et les pays de nord a été retenue toujours comme leur destin dans le long terme.

II. Théories de concentration de l'activité productive et l'avantage compétitif régional

Les théories qui fondent leurs analyses sur le mécanisme d'agglomération industrielle en générale, et la concentration des entreprises en particulier s'inscrivent dans la ligne de recherches d'Alfred MARSCHAL. À ce propos, cet auteur considère que : « *les régions d'un pays donné se caractérisent par des niveaux inégaux de performance économiques. Ces différences de performance s'expliquent par les forces d'agglomération* »¹⁰³. À cet égard, ces théories mettent l'accent sur l'importance des économies externes locales, marshallienne, associées à l'agglomération spatiale et territoriale de l'activité économique, dans l'émergence de l'avantage concurrentiel régionale et ainsi de l'amélioration de la compétitivité régionale.

Généralement, elles sont plus étroitement associées, d'une part, aux travaux de la « *Nouvelle organisation industrielle* » de, M. PORTER (clusters), B. PECQUEUR (ressources spécifiques de territoire), C. COURLET (systèmes productifs locaux), A. ZIMMERMAN et A. RALLET (proximités économiques) et autres, et d'autre part, aux nouveaux modèles relevant de la théorie de la « *Nouvelle géographie économique* » de, P. KRUGMAN (modèle du centre-périphérie), THISSE et G. OTTAVIANO (Innovation, agglomération et croissance), POTTER (retombées de connaissance locales et effets de congestion) et J.DURUNTON.

Plus récemment, l'analyse économique de l'espace en tant que facteur de la localisation des entreprises et des travailleurs fait l'objet d'un profond renouvellement avec « *la nouvelle économie géographique* ». L'économie géographique traite la question de la concentration des activités économiques en un petit nombre d'agglomération urbaine. D'après A. SCHMUTZLER c'est la question de l'agglomération de l'activité économique et toutes celles qui s'y attachent, en

¹⁰³ MARSCHAL Alfred et al., (1920), « *Principles of economics: an introductory volume* », Op.cit.

particulier les raisons de la spécialisation des régions et des villes qui devraient constituer le noyau dur de la nouvelle économie régionale¹⁰⁴.

Paul KRUGMA, en tant que premier représentant de cette théorie, à travers ses travaux, cherchait d'expliquer pourquoi le développement industriel régional avait-il toutes les raisons d'être inégale¹⁰⁵. À cette fin, il utilise diverses notions économiques et géographiques, allant de la prise en compte des économies de localisation d'Alfred MARSCHAL jusqu'à la causalité cumulative¹⁰⁶, en passant par les théories traditionnelles de la localisation¹⁰⁷.

Pour les auteurs de la Nouvelle Organisation Industrielle, les grappes locales de spécialisation industrielle sont considérées comme les éléments clés du succès régional¹⁰⁸. Le regroupement de plusieurs firmes similaires et connexes génère diverses économies externes qui représentent des sources de rendements croissants pour ces entreprises en question, en particulier la présence d'un bassin de travailleurs spécialisés, de fournisseurs spécialisés et de réseaux d'institutions de soutien. Également, ce regroupement intensifie la rivalité entre les entreprises et engendre les retombées de connaissance entre elles. Chose qui stimule l'innovation et favorise la compétitivité, d'une part, de ces entreprises appartenant aux mêmes clusters et, d'autre part, des territoires de leurs implantations¹⁰⁹.

Les deux théories précitées sont considérées, à nos sens, comme le cadre le mieux adapté à la question des facteurs influant la compétitivité régionale, et ce, pour deux raisons principaux :

- Premièrement, les deux théories traitent la problématique de la compétitivité des régions et ses déterminants selon le même mécanisme d'action, en l'occurrence: la concentration de l'activité économique ;
- Deuxièmement, les deux théories se complètent étant donné que la limite de chacune d'elle représente le point de force de l'autre.

¹⁰⁴ SCHMUTZLER A., (1990), « *The new economic geography* », Journal of Economic Surveys, Socioeconomic Center, Zurich, Vol. 13, No. 4.

¹⁰⁵ CROZET Matthieu et al., (2009), « *La nouvelle économie géographique* », La Découverte, Paris. P. 5.

¹⁰⁶ MYRDAL G., (1957), « *Economic theory and underdeveloped regions* », London: Duckworth. In Ron MARTIN and Peter Sunley, (1996), « *Paul Krugman's Geographical Economics and Its Implications for Regional Development* », Economic Geography, Vol. 72, No. 3, PP. 259-292.

¹⁰⁷ WEBER A (1909), « *Über den Standort der Industrien* », J.C.B. In, Masahisa FUJITA1, Paul KRUGMAN (2004) « *the new economic geography: Past, present and the future* » Reg. Sci. 83, PP 139-164.

¹⁰⁸ PORTER, Michael E. (1998), « *Clusters and the new economics of competition* », Harvard Business Review reporting, No. 98609.

¹⁰⁹ SALVADOR Regina et CHORINCAS Joana, (2006), « *les clusters régionaux au Portugal* », Géographie, économie, société Vol. 8, PP. 447-466.

Quant au premier point, la tendance vers l'agglomération des activités économiques expliquée et renforcée par l'existence d'économies externes, est à l'origine de choix de la localisation des entreprises cherchant les avantages des interdépendances positives sous-jacentes¹¹⁰. C. COURLET revient sur ce mécanisme pour le définir comme un certain nombre d'externalités prenant plusieurs formes et peuvent être distinguées selon le spectre de l'activité économique, depuis une petite agglomération d'entreprises jusqu'à une grande région constituée par plusieurs industries, passant par une industrie isolée¹¹¹.

À cet effet, l'auteur considère l'efficacité accrue qui accompagne l'élévation du volume totale de la production, ne conduit pas nécessairement à la construction de vastes unités de production. De ceci, les économies d'échelle ne trouvent pas seulement leur origine dans la manifestation d'économies internes, qui augmentent avec la taille des firmes, mais aussi dans la manifestation d'économies externes permises par le milieu économique dans lequel elles sont implantées les entreprises sous forme de grappes industrielles.

Quant au deuxième point, les travaux de la NOI, comme le suggèrent MARTIN et SUNLEY, présentent des limites¹¹², étant donné qu'ils nous disent que peu de choses sur la façon dont les agglomérations se développent, ou sur la raison pour laquelle elles peuvent aussi diminuer. Également, ils ne disent rien sur la façon par laquelle les clusters impactent l'économie régionale dans son ensemble. En revanche, ces insuffisances représentent pour la NEG les questions clés de ses différents modèles, puisqu'elle se focalise sur les facteurs influant l'agglomération et la dispersion de l'activité économique dans une région donnée.

En contrepartie, la NEG, elle aussi, présente des lacunes qui ne pourraient être corrigées que par le recours aux travaux de la nouvelle organisation industrielle. À cet égard, elle délaisse intentionnellement et pour des raisons méthodologiques l'influence des facteurs institutionnels, sociaux et culturels sur l'émergence des agglomérations¹¹³ d'entreprises. De surcroît, elle ne prend pas en compte le comportement stratégique des firmes et néglige l'importance des relations sociales et son influence sur l'évolution de l'agglomération industrielle¹¹⁴. Enfin, cette théorie ne fait aucune référence à

¹¹⁰ COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013) . « *L'économie territoriale* », Op.cit. P.42.

¹¹¹ Idem.

¹¹² MARTIN R.L, and. P.J. SUNLEY, (2003), « *Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea?* », Journal of Economic Geography, 3, pp. 3-35. In Ron Martin (2005) "*Thinking About Regional Competitiveness: Critical Issues: Critical Issues*", Paper Commissioned by the East Midlands Development Agency.

¹¹³ POTTER Jonathan, (2009), « *Evaluating Regional Competitiveness Policies: Insights from the New Economic* », Geography Regional Studies, PP, 1225-1236. Consulté le, 01/07/2016, DOI: [10.1080/00343400801932250](https://doi.org/10.1080/00343400801932250).

¹¹⁴ COISSARD Steven, (2007), « *Perspectives. La nouvelle économie géographique de Paul KRUGMAN. Apports et limites* », Revue d'Économie Régionale et Urbaine PP. 111-125.

l'importance du territoire comme « *un ensemble des relations socio-économiques et institutionnelles ancré spatialement* »¹¹⁵, ou encore, le rôle du territoire en tant que : « *facteur aimant de l'activité industrielle* »¹¹⁶.

Ron Martin et al, proposent une comparaison entre les deux théories en mettant l'accent sur les différents points de divergences en matière de leurs éléments constitutifs, à savoir: nature d'agglomérations, types externalités, nature de concurrence au sein du marché et caractéristiques sociales et culturelles des agglomérations, le tableau suivant résume cette comparaison¹¹⁷:

Tableau I. 3. Comparaison entre la « Nouvelle Economie Géographique » et la « Nouvelle Organisation Industrielle et Territoriale »

Eléments fondamentaux	Nouvelle Economie Géographique	Nouvelle Organisation Industrielle et Territoriale
Externalités	Marshalliennes, limitées seulement en externalités pécuniaires : • Fournisseurs spécialisés ; • Mise en commun du travail ; • Effets pécuniaires de taille de marché.	Englobent la triade marshallienne : • Marché de travail ; • Fournisseurs spécialisés ; • Retombées technologiques de connaissance.
Agglomérations	▪ Urbaines et locales ; ▪ Régions centrales et villes métropolitaine.	▪ Districts industriels, basés sur l'artisanat ; ▪ Grappes <i>high-tech</i> fondées sur la connaissance et la spécialisation.
Concurrence	▪ Imparfaite : monopolistique et oligopolistique ; ▪ Economie d'échelle.	▪ Spécialisation source de compétition ; ▪ Economie de gamme (ou économie de spécialisation).
Coûts de transfert	▪ Transport y compris les barrières commerciales.	▪ Coûts de transaction.
Marché d'emploi	▪ Relation formelle entre l'employeur et l'employé.	▪ Forme d'enracinement social au niveau du lieu.

¹¹⁵ COLLEETIS Gabriel et PECQUEUR Bernard, (2005), « Révélation de ressources spécifiques et coordination située », Economie et institution, Vol. No. 6. PP. 51-74.

¹¹⁶ PERRIN J. Claude, (1991), « Organisation industrielle : la composante territoriale », Revue d'économie industrielle, Vol. 51, 1^{er} trimestre, PP. 267-303.

¹¹⁷ MARTIN Ron et al. (1996), « Paul Krugman's Geographical Economics and Its Implications for Regional Development Theory: A Critical Assessment », Economic Geography, Vol. 72, No. 3, PP. 259-292.

Retombées technologiques	▪ Pas très spécifique, peu importantes, peuvent être locale et nationale.	▪ Ayant un caractère local, elles sont importantes pour le succès de l'innovation et les pôles de haute technologie.
Caractéristiques sociales et culturelles des agglomérations	▪ Elles sont difficiles à formaliser, il vaut mieux de les confier aux sociologues pour une analyse plus fine.	▪ Leur analyse est fondamentale, c'est une condition préalable pour le succès d'une localisation et agglomération.

Source: « Paul Krugman's Geographical Economics and Its Implications for Regional Development Theory », Ron Martin et al, (1996).

Cette comparaison des fondamentaux des deux théories, la NEG et la NOI, permettrait sans doute de révéler la complémentarité entre elles, chose qui permet de fonder un cadre théorique autorisant une analyse plus fine et plus exhaustive des facteurs favorisant l'agglomération industrielle et engendrant les inégalités en matière de compétitivité entre les régions d'un pays donné.

Il s'agit aussi d'un cadre théorique qui se fonde sur un mécanisme conducteur de l'influence d'un certain nombre de déterminants sur la compétitivité régionale, en l'occurrence, les économies externes locales associées à la concentration de l'activité, et plus précisément, l'agglomération des entreprises. Toutefois, l'analyse de la concentration de la production et son impact sur la compétitivité des régions d'implantation trouvent aussi des explications complémentaires dans d'autres réflexions théoriques.

III. Perspectives évolutives de la dynamique de compétitivité régionale: Théorie évolutionniste et théorie institutionnelle, socio-économique et culturelle

En essayant de chercher comment les régions se rivalisent entre elles dans un cadre évolutif, la théorie évolutionniste explore si la nature cumulative, localisée et interactive de la création des connaissances et de l'apprentissage au sein des entreprises peut aussi avoir une signification géographique. Une telle approche de géographie économique évolutive vise à comprendre les actions des acteurs économiques et les voies de changement des régions dans un contexte de temps et d'espace¹¹⁸.

En d'autres termes, l'approche de géographie économique évolutive se concentre sur l'interaction dynamique entre structure et acteurs dans des contextes particuliers: elle

¹¹⁸ MARTIN R., (1999), «The new geographical turn' in economics: some critical reflections », Cambridge Journal of Economics, No 23, PP. 65-91.

visé à analyser comment l'action humaine, les structures organisationnelles et l'environnement interagissent et co-évoluent dans le temps, et ce, dans différents contextes spatiaux¹¹⁹.

Contrairement aux entreprises, les régions, en tant qu'entités n'ont pas la faculté de mobilité géographique et des choix alternatifs pour une relocalisation, cela leurs confie un caractère cumulatif de leurs antécédents historiques. Ceci est interprété par BOSCHMA comme un passé porté par les régions, en leur offrant un caractère dynamique de leur avantage concurrentiel qui affecte positivement ou négativement leurs performances à travers l'influence sur la compétitivité des entreprises qui s'y installent¹²⁰. À cet égard, BOSCHMA arrête un certain nombre d'hypothèses clés sous-tendent de la perspective évolutive temporelle de la région¹²¹ :

- Premièrement, les économies régionales sont intrinsèquement différentes les unes des autres;
- Deuxièmement, les différences entre les régions persistent dans le temps;
- Troisièmement, ce qui détermine l'avantage concurrentiel d'une région c'est la capacité de ses entreprises, de ses travailleurs et ses institutions de s'adapter à un environnement en constante évolution, dont les acteurs clés sont : marchés, concurrents et technologies;
- Et quatrièmement, chaque région influence son environnement concurrentiel par ses propres innovations et son développement.

D'après cette perspective, l'avantage concurrentiel dynamique d'une région est supposé être le résultat d'un processus évolutif complexe, entre les acquis du passé et les enjeux du futur, impliquant l'interaction des forces intrinsèques de la région, d'une part, et l'héritage acquis du développement précédent, d'autre part. En conclusion, ces deux forces favorisent l'émergence de nouveaux chemins du développement économique au niveau de la région.

La nature dynamique de l'avantage concurrentiel régional ne trouve pas seulement ses origines dans le processus temporel, mais aussi dans l'influence institutionnelle, se manifestant en coordination d'acteurs, c'est-à-dire la portée et l'orientation commune des institutions locales formelles et informelles. Les institutions de soutien facilitent le développement des entreprises, l'innovation, la formation des compétences professionnelles, l'instauration d'une atmosphère de confiance et de coopération et la

¹¹⁹ LAMBOOY J. G. and BOSCHMA R. A, (1999), « *Evolutionary economics and economic geography* », *Journal of Evolutionary Economics* No 9, PP. 411–429.

¹²⁰ BOSCHMA Ron, (2004), « *Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective* », *Regional Studies*, PP. 1001-1014.

¹²¹ Idem.

stimulation de l'osmose et de la symbiose entre les entreprises locales, bref, elles peuvent aider à créer un sens commun favorisant l'émergence d'une économie locale ou régionale¹²².

Selon F. LELOUP et al., tous ces processus de coordination d'acteurs, de territorialité et d'appropriation des ressources fondent la notion de la gouvernance territoriale¹²³. Dans ce sillage, A. Mendez et D. MERCIER définissent la gouvernance territoriale comme un processus dynamique de coordination, hiérarchiques, conflictuels et concentrés, entre des acteurs aux identités multiples et aux ressources au sens très large (pouvoir, relations, savoir, statuts, capitaux financiers), asymétriques, autour des enjeux territorialisés visant la construction collective d'un objectif, en mettant en œuvre des dispositifs (agencement procédures, des mesures, des connaissances, des savoir-faire et informations diversifiées) qui reposent sur des apprentissages collectifs et participent à des innovations institutionnelles et organisationnelles au sein des territoires.¹²⁴

Selon COURLET, le rôle de ce processus de gouvernance territoriale ne se limite pas seulement à ceux-ci, mais avec l'émergence de multiscale elle doit s'élargir pour gérer également l'interterritorialité et ce, par le fait d'inviter le territoire à devenir la cible de l'action publique, à travers la promotion d'expérience telle que les grappes d'entreprises, les districts industriels, les systèmes productifs localisés et les pôles de compétitivité. Au-delà de cette acception de la gouvernance locale comme un effet d'une coordination territorialisée, C. COURLET et ses confrères la considèrent comme « *un processus qui permet, d'une part, une articulation entre les acteurs situés sur le même site géographique, d'autre part, de relier les acteurs locaux et les niveaux macroéconomiques nationaux et mondiaux* »¹²⁵.

De même, plusieurs auteurs tendent à souligner l'importance d'une base culturelle ouverte et diversifiée pour le succès régional: la diversité culturelle et l'ouverture sont censées promouvoir la créativité locale. Selon les thèses de Florida (2002), la capacité d'une région ou d'une ville à attirer et cultiver une «*classe créative*» est, à nos jours, un facteur clé de la réussite économique¹²⁶. L'attraction des régions et des villes à ces

¹²² COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013) . « *L'économie territoriale* » . Op.cit., P.65.

¹²³ LELOUP F., MOYART L. et PECQUEUR B., (2005), « *La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ?* », Géographie Économie Société Vol. 7, PP. 321-332.

¹²⁴ MENDEZ A. et MERCIER D. (2006), « *le rôle des relations inter-organisationnelles dans des territoires en transition : des compétences clés sous contrainte de l'histoire* », Revue française de gestion 32, No 164. Cité dans Laila ALIGOD, « *dynamique et performance des clusters en innovation : quel impact sur le développement économique des territoires d'implantation ?* », Thèse de Doctorat, FSJES, Université Sidi Mohamed Ben Abdellah, soutenue en 2016. P. 110.

¹²⁵ COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013) . « *L'économie territoriale* » , Op.cit., P. 120.

¹²⁶ Florida, R. (2002), « *The Rise Of The Creative Class* », Leisure And Every Day Life, New York, Basic Books. In COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013) . « *L'économie territoriale* », Op.cit., P. 87

travailleurs créatifs et entrepreneurs est, elle-même, considérée comme fortement influencée par la gamme des infrastructures et des équipements culturels, de ces régions et villes, susceptibles de renforcer la qualité de vie locale. Dans ce sens, l'auteur a insisté dans son ouvrage « *The Rise of the Creative Class* » sur le rôle que les villes et les régions peuvent jouer dans l'attraction de la classe créative ; selon l'auteur, ces régions seraient celles qui offrent le meilleur cadre de vie naturelle, sociale et culturelle. Similairement, le rôle du « *capital social* », ayant comme variables proxy les attitudes locales, les traditions et les formes d'association sociale, est également souligné comme élément clé et aimant de l'activité économique, bien que beaucoup moins facile à mesurer et à identifier¹²⁷.

Dans ce même courant, des initiatives récentes visent à mettre en exergue les « *actifs urbains* », tels que : les bassins de laboratoire spécialisés, la recherche universitaire, les réseaux institutionnels, le mode de vie, les équipements culturels et un milieu social tolérant, en tant qu'éléments de base d'une compétitivité urbaine¹²⁸. Par voie de conséquence, en développant ces forces endogènes distinctives et en favorisant l'apprentissage des entreprises, ces propos visent d'éviter la vulnérabilité du capital matériel mobile et une concurrence basée sur les prix. En revanche, l'objectif c'est attirer et retenir des personnes talentueuses et développer des technologies spéciales afin d'exporter des produits à forte intensité de savoir.

§.2. Modèles théoriques de la compétitivité régionale

La plupart des modèles conceptuels de la compétitivité régionale essayent de combiner et mobiliser les différentes approches et théories précitées plus haut. Intuitivement, l'une des raisons de ce constat, observé, pourrait être due aux chevauchements des déterminants sous-jacents de l'analyse de la performance régionale. Plus particulièrement, ceci apparaît clairement surtout dans les cadres conceptuels de la compétitivité régionale construits pour des fins politiques et ayant des fondements académiques.

¹²⁷ Idem.

¹²⁸ LANDRY, C. (2000), « *The Creative City* » London: Earthscan Publications. In, TUROK Ivan (2004) « *Cities, Regions and Competitiveness* », Regional Studies, , Vol. 38, 9, PP.1069-1083.

I. Compétitivité régionale entant que processus: Le modèle pyramidal de la compétitivité régionale

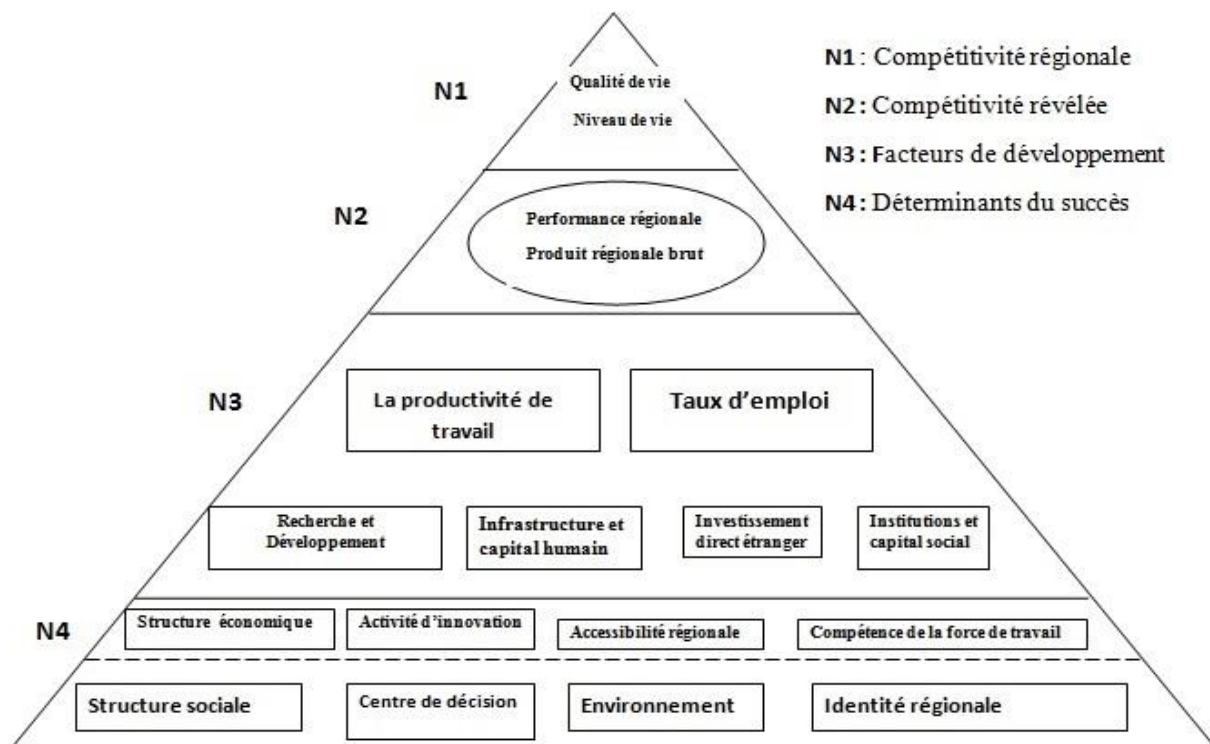
LENGYEL délimite la mesure de la compétitivité régionale en quatre catégories d'indicateurs économiques connexes à savoir: les revenus générés dans la région, la productivité du travail, le taux d'emploi et l'ouverture¹²⁹. Cependant, il observe aussi qu'une telle notion de la compétitivité régionale ainsi obtenue ne peut être utilisée pour identifier les facteurs responsables de la compétitivité régionale, qui doit être renforcée ou développée par des politiques et des programmes de développement régional .

De surcroît, l'auteur propose un modèle pyramidal selon lequel la compétitivité régionale est schématisée en tant que processus, en cherchant à rendre compte de manière systématique d'un ensemble d'éléments de base de la compétitivité et en décrivant les aspects fondamentaux de son amélioration.

Selon ce modèle, les facteurs influençant la compétitivité régionale peuvent être divisés en deux groupes d'éléments, ayant des influences directes et indirectes sur la compétitivité régionale. D'une part, les facteurs de développement ayant une influence directe et à court terme sur la production économique, la rentabilité, la productivité du travail et le taux d'emploi sont jugés particulièrement importants. D'autre part, les déterminants du succès, processus et paramètres sociaux, économiques, environnementaux et culturels, ayant un impact indirect et à long terme sur la compétitivité sont également pris en compte. Le schéma suivant présente ce processus selon une forme pyramidale.

¹²⁹ LENGYEL Imre (2006), , «*The Pyramid Model: Enhancing Regional Competitiveness In Hungary* » , Acta Oeconomica, Vol. 54, No. 3 (2004), PP. 323-342.

Figure I. 1. Pyramide de la compétitivité régionale de LENGYEL



*Source : « The Pyramid Model : Enhancing Regional Competitiveness In Hungar »
 LENGYEL Imre, (2006).*

A cet effet, trois niveaux peuvent être distingués en ce qui concerne les objectifs du développement régional et les diverses caractéristiques et facteurs influant la compétitivité:

- Un premier niveau, où les catégories de base de la compétitivité régionale représentent des indicateurs « *ex post* » de la compétitivité relative : ces catégories mesurent la compétitivité et incluent le revenu, la productivité du travail, l'emploi et l'ouverture ;
- Un deuxième niveau, dans lequel les facteurs de développement de la compétitivité régionale constituent des facteurs « *ex ante* » de son amélioration: ces facteurs ayant un impact immédiat sur les catégories de base. Ceux-ci peuvent être utilisés pour améliorer la compétitivité régionale au moyen d'institutions et à travers des planifications traduites en programmations (ou plans d'action) à court terme.
- Le dernier et le troisième niveau représente le socle de la pyramide, il est constitué par les déterminants du succès de la compétitivité régionale à savoir ; des conditions sociales, culturelles et environnementales: déterminants ayant un impact indirect sur les catégories de base et les facteurs de développement Ces

déterminants ayant un impact sur le long terme, ils dépassent l'élaboration de la politique économique.

Au total, les facteurs sociaux et économiques essentiels au succès à long terme constituent la base du modèle, les facteurs déterminants sont au milieu et le but ultime de ce processus sera les éléments de sommet de la pyramide : un niveau de vie plus élevé et une meilleure qualité de vie pour la population de la région.

II. Compétitivité fondamentale et compétitivité révélée

Dans un autre modèle, PORTER et al. proposent une autre façon d'influencer la compétitivité, en articulant trois concepts clés permettant l'amélioration des performances globales des régions qui se manifestent dans¹³⁰:

- La compétitivité fondamentale ;
- La compétitivité globale ;
- L'attractivité des sites de production.

Dans un premier temps, les auteurs distinguent la compétitivité fondamentale de la compétitivité globale. La compétitivité fondamentale a été considérée comme étant : « *le niveau de production attendue par individu en âge de travail compte tenu de la qualité d'un pays comme lieu de travail* »¹³¹. CARDINIER et al. confirment ce qui a été avancé par M. PORTER, à cet égard, en utilisant le terme de la compétitivité révélée au lieu de la compétitivité fondamentale, ces auteurs s'expliquent : « *Ensemble, la productivité et le taux d'emploi sont des mesures de ce qu'on pourrait appeler la compétitivité révélée, et les deux sont des composantes centrales de la performance économique d'une région et de sa prospérité* ». De ceci, la compétitivité fondamentale est mesurée par les deux composantes, le taux d'emploi et la productivité des travailleurs. Cependant, ces deux éléments « *représentent une mesure unique de la compétitivité qui est mesurée par PIB par tête* »¹³².

Quant à la compétitivité globale, trois objectifs principaux permettent de la définir, à savoir : « *emplois, niveau de vie et prospérité* »¹³³. Ceci étant, M. E. PORTER et al. ont considéré que ladite compétitivité est intimement liée, simultanément, à la capacité d'atteindre une productivité élevée et de mobiliser une part importante de la main d'œuvre disponible, en considérant la productivité attendue de tous les travailleurs

¹³⁰ PORTER M. E., (2010), «*The Determinants Of National Competitiveness* », Op.cit.

¹³¹ Idem..

¹³² GARDINER B., MARTIN Tyler R., P., (2004), « *Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions* », Regional Studies, Vol, No. 9, PP. 1045-1068.

¹³³ PORTER M. E., (2010), «*The Determinants Of National Competitiveness* », Op. cit.

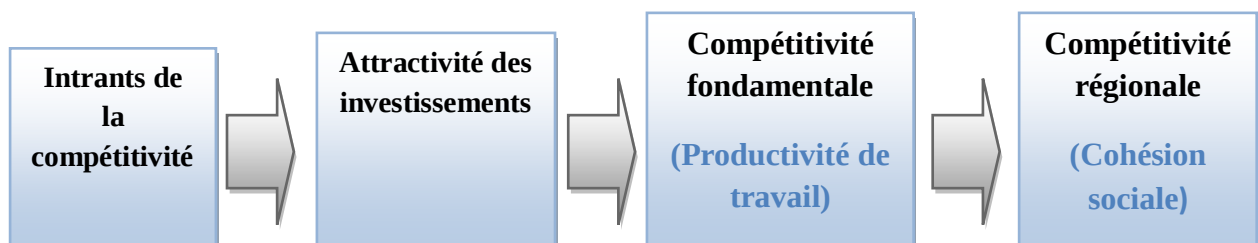
potentiels, c'est-à-dire tous les habitants en âge de travail d'une zone géographique donnée.

Dans un deuxième temps, les auteurs utilisent un concept connexe, notamment l'attractivité des investissements, qu'ils définissent comme : « *l'intervalle entre la compétitivité fondamentale d'un pays et ses coûts factoriels actuels* »¹³⁴. Pour M. PORTER un emplacement attrayant c'est celui qui « *offre des coûts faibles par rapport à sa productivité potentielle* »¹³⁵.

À cet égard, l'investissement et les flux commerciaux seront influencés par l'attractivité des investissements. Les emplacements présentant une plus grande attractivité devraient être en mesure de croître plus rapidement que les sites similaires avec une compétitivité similaire, mais des coûts accrus des facteurs. Au fil du temps, cela peut soutenir la croissance de la prospérité si la compétitivité fondamentale s'améliore aussi.

Les intrants ou les facteurs de base représentent le socle de ce modèle. À cet effet, deux classes de facteurs seront distinguées, les premières se rapportent aux conditions macroéconomiques et les deuxièmes sont liées à l'environnement immédiat des entreprises :

Figure I. 2. Compétitivité fondamentale et Compétitivité régionale selon M. PORTER



Source: The Determinants Of National Competitiveness, Michael E. PORTER, (2010).

Les facteurs macroéconomiques relèvent principalement des conditions générales qui contribuent globalement dans l'amélioration des performances économiques, mais n'étant pas liées directement à la productivité de l'entreprise individuelle et à la mobilisation de travail au niveau de la région. À ce niveau, deux catégories de facteurs macroéconomiques entremêlent :

- D'abord, l'infrastructure sociale et les institutions politiques; se sont définies pour inclure la santé, l'éducation de base, la qualité de la politique, l'efficacité

¹³⁴ Idem.

¹³⁵ Idem.

des institutions et l'arsenal juridique régissant les rapports entre les individus est considéré aussi de grand intérêt ;

- Deuxièmement, la politique monétaire et fiscale; se manifestant en un ensemble de mesures de la viabilité budgétaire et des politiques de l'endettement et de l'inflation, qui permet une gestion des fluctuations à court et à moyen terme de l'activité économique.

Quant aux facteurs microéconomiques, la compétitivité régionale est axée sur des attributs spécifiques, à savoir :

- L'environnement commercial;
- L'organisation et la structure de l'activité économique, l'étendue de la rivalité locale et l'ampleur des retombées d'agglomération des entreprises et de développement des grappes industrielles ;
- Et l'utilisation des pratiques managériales sophistiquées par les entreprises, par exemple, si les entreprises favorisent une politique d'adhésion de leur personnel.

En somme, trois concepts sont mis en articulation, compétitivité globale, compétitivité fondamentale, et intermédiairement l'attractivité des sites de production, étant donné que ladite attractivité est le résultat d'un arbitrage entre la compétitivité fondamentale-productivité des travailleurs actuels et potentiels et le taux d'emplois- et les facteurs de base, ayant le caractère des intrants. Au total, ce modèle présente l'attractivité d'une région en tant qu'un mécanisme assurant la transmission de l'effet causale entre la compétitivité globale et les intrants de base.

III. Modèles théoriques pour des fins politiques

Le débat ouvert autour de la compétitivité régionale ne se limite pas seulement dans le champ académique, mais il s'élargit également dans le champ politique, plus encore, c'est à ce niveau que les réflexions théoriques confrontent les contraintes du monde politique.

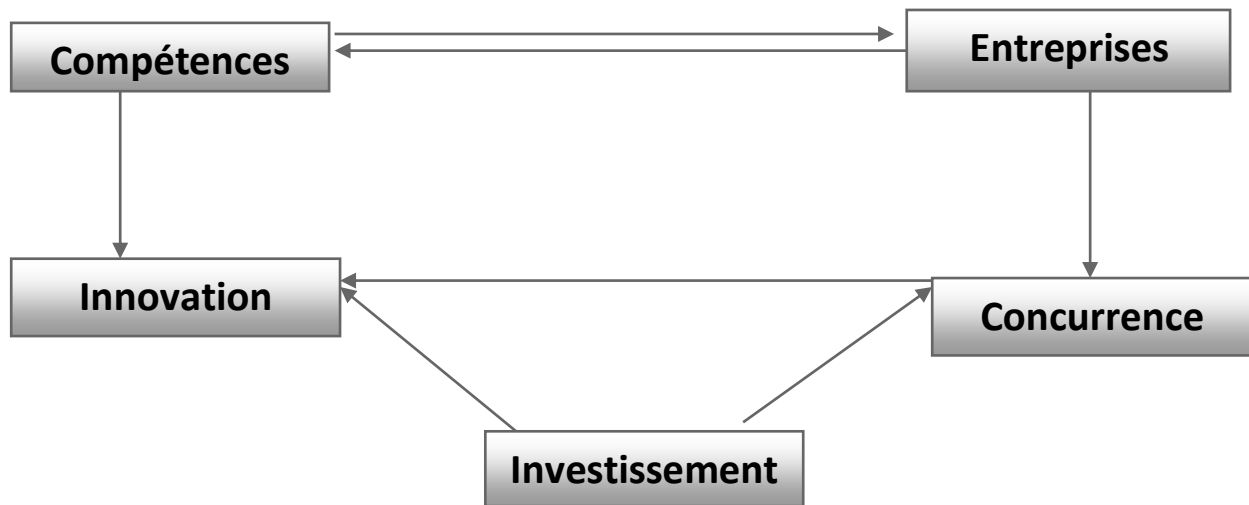
3.1. Modèle des conducteurs de la compétitivité régionale

Le modèle des « *conducteurs de la compétitivité régionale* »¹³⁶ proposé en 2004 par le gouvernement d'Angleterre avait pour objectif l'identification de ce qu'il est communément reconnu par les moteurs clés de la productivité nationale. Ainsi, il délimite cinq déterminants clés de la compétitivité des régions, à savoir : compétences,

¹³⁶ H. M. Treasury, (2004), «*Devolving Decision Making: Meeting the Regional Economic Challenge: Increasing Regional and Local Flexibility*», H. M. Treasury, London.

innovation, esprit d'entreprise, investissement et environnement concurrentiel, tous ces facteurs sont articulés dans un schéma de cause à effet.

Figure I. 3: Moteurs de la compétitivité régionale en UK



Source : « HM Treasury », London, (2004).

D'après ce modèle, les compétences et les entreprises sont les deux piliers de base de la compétitivité régionale. Les compétences en gestion développent l'esprit d'entrepreneuriat, et l'excellence en affaires, ce qui fait émerger une pépinière d'entreprises, en retour, cette dernière sera considérée comme un bassin d'emploi où se développent des compétences, qualitativement et quantitativement. L'innovation semble être le facteur clé de la compétitivité régionale est ainsi de la productivité. Compétence, rivalité concurrentielle et investissement en capital physique sont tous des éléments favorisant l'innovation. Les compétences augmentent les capacités des entreprises à développer et à utiliser la technologie. L'intensité concurrentielle, de même l'investissement en capital physique poussent les entreprises à innover en favorisant leur capacité créative.

Le gouvernement britannique a également produit une liste des conducteurs de compétitivité de la ville, bien qu'ils diffèrent légèrement de ceux proposés au niveau du modèle précité, ils fondent un autre modèle similaire composé principalement par : la diversité économique, une main-d'œuvre qualifiée, une connectivité entre l'interne et l'externe, une capacité de planification stratégique, innovation et qualité de vie.

D'après KISTON et al., il n'y a pas une seule justification théorique, solide et cohérente, pour le choix de ces conducteurs, ou encore, plusieurs théories semblent être implicitement intégrées dans ce cadre conceptuel de la compétitivité régionale. D'un côté, cette réflexion se réfère à la théorie de croissance endogène régionale,

puisque l'innovation est considérée comme facteur clés de ce modèle¹³⁷, d'autre côté, ce cadre semble être beaucoup plus influencé par la théorie des grappes de M. PORTER, car il met accent sur la productivité régionale en tant que premier indicateur de la performance régionale et en préconise la promotion des grappes en tant que composante intégrante des stratégies régionales. R. MARTIN apporte la même observation, en mettant l'accent sur trois similitudes existantes entre le modèle de grappe industrielle de M. PORTER et ledit modèle, à savoir ¹³⁸ :

- Premièrement, les compétences professionnelles font partie des «conditions d'approvisionnement des facteurs»;
- Deuxièmement, la concurrence concerne la composante «rivalité et stratégie»;
- Enfin, l'interaction localisée des quatre éléments de diamants de l'avantage concurrentiel de PORTER est censée promouvoir l'investissement et l'innovation.

À son tour reproche ce modèle, en mettant en avance les limites suivantes¹³⁹ :

- Manque d'une relation de cause à effet entre l'innovation et la concurrence, sachant qu'un taux élevé d'innovation au niveau des entreprises pourrait bien augmenter leur rivalité ;
- Aussi, la relation entre concurrence et entreprise doit être mise en évidence, puisqu'un environnement hautement concurrentiel peut, lui-même, stimuler la culture entrepreneuriale;
- De plus, il n'y a rien sur ce schéma qui est intrinsèquement régional ;
- Enfin, ce qui importe également, ce n'est pas simplement la définition de quelques déterminants clés ou « *conducteurs* » de la compétitivité, mais aussi comment ces « *conducteurs* » sont censés se développer et interagir dans un contexte régional.

3.2. Modèle de l'union européenne de la productivité régionale

Selon le sixième rapport périodique sur la situation économique et sociale et le développement des régions dans l'Union Européenne ; « *en dépit du fait qu'il existe des entreprises fortement compétitives et d'autres non compétitives dans toutes les régions, il existe des caractéristiques communes aux régions qui affectent la*

¹³⁷ KITSON M. et al., (2004), « *Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?* » Regional Studies, Vol. No 38.9, PP. 991–999.

¹³⁸ MARTIN Ron, (2005), « *Thinking About Regional Competitiveness: Critical Issues: Critical Issues* », Op.cit.

¹³⁹ Idem.

compétitivité de toutes les entreprises qui existent en leur enceinte »¹⁴⁰. Comme nous le montre ce rapport, sept caractéristiques communes aux différentes régions européennes représentent une condition *sine qua non* de la compétitivité des entreprises qui s’y installent, à savoir¹⁴¹:

- Infrastructure physique et sociale, capital humain et conditions favorables d’accessibilité régionale ;
- Compétences du marché du travail ;
- Recherche et développement technologique ;
- Concentration des entreprises dans les secteurs en croissance ;
- Efficacité des institutions publiques ;
- Petites et moyennes entreprises ;
- Et investissements de capitaux étrangers directs.

D’après ce rapport, dans une économie de plus en plus mondiale, de tels facteurs peuvent contribuer fortement à la réussite des entreprises et doivent être au moins satisfaire une norme minimale afin d’éviter de les mettre dans un désavantage important par rapport à celles situées dans d’autres régions. De plus, il affirme que le succès de chaque entreprise aura tendance à accroître la compétitivité d’une région dans la mesure où elle autorise des externalités qui facilitent le développement d’autres entreprises du même secteur, ou même de secteurs différents, chose qui stimulera l’attraction de nouveaux investissements dans la région.

Tenant compte des caractéristiques suscitées, bon nombre d’indicateurs de mesure de la compétitivité pourraient être suggérés, reflétant leurs causes sous-jacentes. Néanmoins, soucieux de la difficulté qui se pose dans l’élaboration d’une mesure unifiée sur cette base, ce rapport adopte une définition de la compétitivité régionale qui accepte plus de consensus, en l’occurrence, une définition en termes de résultats plutôt qu’en termes de causes.

Ainsi, en définissant la compétitivité comme étant: *«la capacité de produire des biens et des services qui répondent à l’épreuve des marchés internationaux, tout en maintenant des niveaux de revenus élevés et durables »*, ou plus généralement, *« la capacité des entreprises, des industries, des régions , des nations et des régions supranationales à générer, tout en étant exposées à une concurrence internationale, des niveaux de revenu et d’emploi relativement élevés »*, la Commission européenne a

¹⁴⁰ Commission Européenne, « *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation* », Luxembourg, Office des publications des Communautés européennes, Doc. publié en (1999),.

¹⁴¹ Idem.

adopté le Produit Intérieur Brut (PIB) par habitant comme une variable *proxy* de la compétitivité régionale.

Communément, le **PIB** par habitant est accepté comme une composition de trois autres variables représentées selon la formule suivante ¹⁴²:

$\frac{\text{PIB}}{\text{POPULATION}} = \frac{\text{PIB}}{\text{EMPLOI}} * \frac{\text{EMPLOI}}{\text{L'AGE DE TRAVAIL}} * \frac{\text{L'AGE DE TRAVAIL}}{\text{POPULATION}}$	
$\frac{\text{PIB}}{\text{POPULATION}} =$	Produit intérieur par habitant
$\frac{\text{PIB}}{\text{EMPLOI}} =$	PIB par personne employée ou « productivité du travail »
$\frac{\text{EMPLOI}}{\text{L'AGE DE TRAVAIL}} =$	Total de personnes employées par rapport à la population en âge de travail
$\frac{\text{L'AGE DE TRAVAIL}}{\text{POPULATION TOTALE}} =$	« taux d'emploi » ; Population en âge de travail par rapport au total population

De ceci, pour que la région soit compétitive, elle doit assurer une croissance du PIB et d'emploi. Ainsi, elle doit avoir un niveau relativement élevé de productivité, un taux d'emplois satisfaisant et une masse importante de la population active intégrant le champ de travail. De ce fait, tous ces éléments ont une vocation d'aller conjointement, d'où il convient aussi de noter que la croissance de PIB par tête dans une région est étroitement approchée par la somme de la croissance de la productivité et de la croissance de l'emploi, chose qui nous renvoie au coût unitaire de travail.

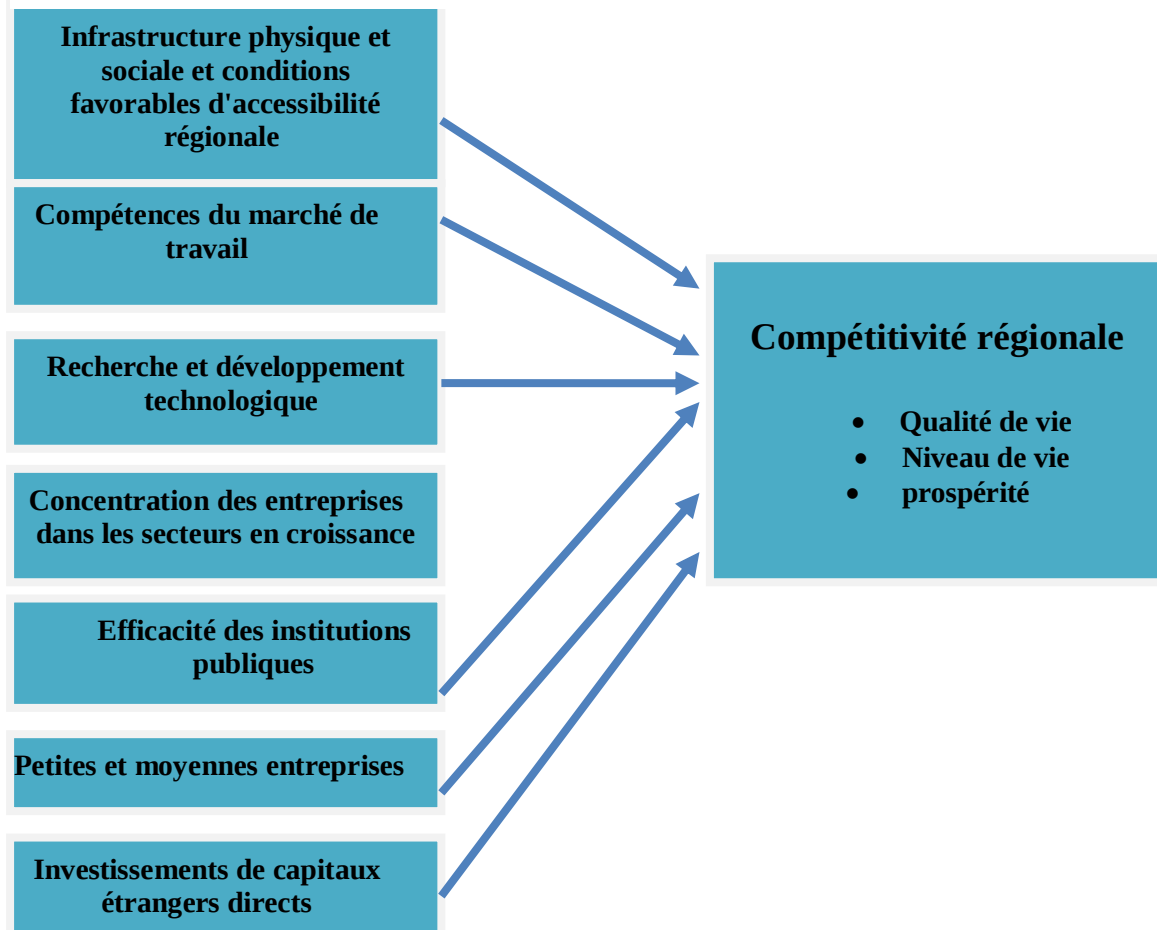
La relation entre productivité et emploi est riche et complexe, avec de nombreuses influences sous-jacentes. La croissance de la productivité, par exemple, est parfois considérée comme incompatible avec l'augmentation de l'emploi, mais considérant que cela est vrai en termes simplistes à court terme — par exemple pour les pays en cours de restructuration — à long terme, les deux sont plus susceptibles d'être complémentaires, les régions à forte croissance de la productivité tendant à croître de plus en plus, à créer et à attirer des investissements plus élevés et, par conséquent, à créer des taux plus élevés d'emplois¹⁴³.

¹⁴² Commission Européenne, Direction générale de la politique régionale et urbaine, « *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation* », Luxembourg, Office des publications des Communautés européennes, document publié en (1999), P. 70.

¹⁴³ Idem.

En guise de synthèse, le modèle retenu pour améliorer et mesurer la compétitivité des régions de l'Union Européenne peut être présenté selon le schéma suivant :

Figure I. 4. Déterminants de la compétitivité des régions de l'union européenne



Source : Par nos propres soins, à partir du sixième rapport publié par la commission européenne sur la cohésion sociale et la situation économique des régions de l'union européenne.

À l'issue de cette section, la revue de la littérature montre une diversité des optiques d'analyse de la compétitivité régionale, à cet effet nous avons vu que :

- D'abord, la théorie de croissance endogène met en exergue le rôle de la connaissance, de l'innovation et du changement technologique en tant que sources d'avantage concurrentiel régional ;
- Deuxièmement, les théories de la NEG et la NOI suggèrent que les régions d'un pays donné se caractérisent par des niveaux inégaux de performance économiques, ces différences de performance s'expliquent par les forces de concentration d'activité économique, permises par les externalités

d'agglomération et les externalités de proximité géographique, organisationnelle, institutionnelle et relationnelle;

- Troisièmement, la théorie évolutionniste cherche à explorer si la nature cumulative, localisée et interactive de la création des connaissances et de l'apprentissage au sein des entreprises peut aussi avoir une signification régionale.

Face à cette situation de multiplicité des théories, il n'est pas surprenant de constater que les modèles théoriques, eux aussi, sont élaborés à partir des facteurs divers. Cela nous fait nous questionner sur un seul fil conducteur sous-jacent reliant les théories présentées plus haut.

Conclusion du chapitre I

En guise de conclusion, le présent chapitre a constitué un état de l'art de la compétitivité régionale. Ceci nous a permis de sortir avec deux définitions claires des deux concepts clés de notre thématique de recherche, ainsi :

- D'une part, nous avons opté pour la définition de la région qui la considère comme : *« une entité infranationale, significative et pertinente, délimitée par des frontières administratives et économiques, dans laquelle cohabitent et convergent, d'une part, des structures et des actions administratives, et d'autre part, des unités territoriales économiques et les interactions de leurs acteurs »*.
- D'autre part, après avoir discuté le croisement du concept de la région à celui de la compétitivité, nous avons retenu la définition de la compétitivité régionale qui la conçoit comme : *« La capacité d'une région donnée d'attirer et de conserver les entreprises et la main-d'œuvre qualifiée, en se basant sur les éléments favorisant l'agglomération et l'amélioration de la productivité des facteurs de production, dans le but de garantir une prospérité et un bien-être collectif pour tous les acteurs qui participent dans sa vie économique »*.

De surcroît, un tour d'horizon des théories abordant la compétitivité régionale nous a permis, d'un côté, une vue d'ensemble des différentes facettes d'analyse de ladite thématique, d'un autre côté, une compréhension des modèles théoriques qui mettent en avance les différents facteurs sous-jacents de la compétitivité régionale.

Certes, les modèles présentés plus haut recensent une panoplie des déterminants de la compétitivité régionale, cependant, ils semblent échapper à un positionnement théorique clair et explicite, puisqu'ils ne présentent pas un seul mécanisme susceptible d'incarner et de mettre en articulation dans un modèle conceptuel les dits déterminants.

Dans la ligne d'idées des travaux théoriques et empiriques de la Nouvelle Économie Géographique et de la Nouvelle Organisation Industrielle et Territoriale, nous suggérons dans notre recherche que ce mécanisme n'est autre que celui de la localisation-agglomération de l'activité économique et la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales. À cet égard, nous opterons pour un cadre conceptuel constitué par ces deux théories, que nous considérons comme complémentaires. La NEG, à travers un certain nombre de modèles, s'intéresse aux facteurs d'agglomération et de dispersion de l'activité économique au niveau régional, la NOI, selon plusieurs approches et divers travaux de recherches, met l'accent sur l'analyse de la dynamique des différentes formes de réseaux locaux de production. Les deux théories passent par la même porte d'entrée afin de délimiter les facteurs qui

influent la compétitivité régionale, en l'occurrence la localisation et la concentration de l'activité économique au niveau local.

Le premier chapitre nous offre ainsi une discussion générale autour de la question de la compétitivité régionale permettant, à la fois, de tracer et parcourir un chemin éclairé de quête, dans un cadre théorique bien déterminé. C'est dans ce sillage que nous continuerons nos investigations théoriques et empiriques au long de cette recherche.

Chapitre II. Mécanisme de la localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales et son influence sur la compétitivité régionale

Introduction du Chapitre II

Après avoir traité au niveau du premier chapitre la question de la compétitivité régionale, selon une approche conceptuelle, et examiné son cadre conceptuel dans une tour d'horizon de la revue de la littérature théorique, au long du présent chapitre, nous nous focaliserons sur les différents déterminants de la compétitivité régionale. À cet égard, nous inscrirons nos propos dans la ligne des travaux récents rendant compte particulièrement des déterminants de performance des différentes formes d'agglomérations des entreprises, et plus particulièrement leur influence sur la compétitivité des territoires et la prospérité des régions¹⁴⁴.

Ce faisant, deux théories, différentes par rapport à leurs approches, mais complémentaires en termes de leurs résultats, feront l'objet de la grille d'analyse de notre thématique de recherche. Il s'agit en l'occurrence de la nouvelle économie géographique et la nouvelle géographie économique industrielle. C'est en examinant des facteurs purement économiques et ceux ayant un caractère socioéconomique, institutionnel et culturel que nous déterminerons, à l'issue du présent chapitre, le cadre conceptuel de notre recherche qui permet, d'une part, d'expliquer les raisons de localisation, d'agglomération ainsi que la dynamique de territorialisation et la mise en réseaux des entreprises locale et , d'autre part, l' impact de ce processus sur la compétitivité régionale,.

La nouvelle économie géographique (NEG) n'a pas limité ses travaux uniquement dans l'explication des forces de la localisation de l'activité économique au niveau des régions, mais elle s'est intéressée aussi à offrir un cadre conceptuel permettant de mieux comprendre et décrire le processus d'agglomération spatiale des facteurs mobiles de production, les entreprises et les travailleurs. Son précurseur P. KRUGMAN, en récupérant l'héritage marshallien des économies externes, met en relief l'effet de la proximité spatiale et de l'agglomération de l'activité économique sur la richesse des régions et l'intensification des inégalités entre elles. Ainsi, l'accent est mis sur les externalités pécuniaires ainsi que l'amélioration des conditions de transactions au niveau des marchés des facteurs de production, et plus particulièrement de leurs coûts. Ce mécanisme trouve ses explications dans la combinaison d'un certain nombre de notions, à savoir: Rendements d'échelle croissants ; concurrence monopolistique ; effets d'intégration commerciale et externalités pécuniaires. Tous ces éléments représentent les variables clés des différents modèles de la NEG. Ils ont pour objectif l'analyse et la compréhension, selon des démonstrations douées de rigueur mathématique, l'ensemble des facteurs régissant la dynamique de concentration de

¹⁴⁴ BENKO G. LIPIEZ A. (dir), 2000, « *la richesse des régions. la nouvelle géographie socio-économique* », Paris, Puf. P. 17.

l'activité économique au niveau des régions, et in fine les soubassements économiques des richesses régionales.

La nouvelle géographie économique et industrielle, quant à elle, s'attache aux effets des agglomérations de l'activité économique, qui se caractérisent par un enchevêtrement et un entremêlement des réseaux territoriaux, sur la performance économique et la compétitivité individuelle et collective des organisations, autrement dit, sur la compétitivité à la fois des entreprises et des territoires de leur localisation¹⁴⁵. Ces réseaux fondent ce qu'il est communément reconnu par les Réseaux Territorialisés d'Organisation (RTO) et qui sont définis comme « *des relations organisationnelles qui s'incarnent dans le cadre des échanges marchands et non marchands en dehors des transactions hiérarchiques, ce terme de RTO a souvent été utilisé pour désigner les relations coopératives et mutuellement avantageuses pour les producteurs* »¹⁴⁶. A. BENKO et coll. notent que l'examen porté sur les différentes formes d'organisation en réseaux territorialisés reflète un intérêt plus général pour l'étude des voix d'enracinement des activités économiques dans le contexte institutionnel, social et culturel, local. AMIN et THRIFT trouvent que l'idée de cet enracinement est mieux rendue par l'expression d'« *épaisseur institutionnelle* » qui, selon ces auteurs, se définit par une forte présence institutionnelle dans la région, un niveau élevé d'interaction entre ces institutions, des structures sociales fortes et un sentiment collectif de participer à une entreprise commune¹⁴⁷.

Si les travaux de la nouvelle économie géographique mettent en exergue les facteurs purement économiques influant la localisation et la dynamique d'agglomération des entreprises au niveau des régions, ils négligent, en revanche, l'aspect intangible de ce processus qui relève particulièrement au rôle, à la fois, des institutions et des externalités non pécuniaires (technologiques et communicationnelles). Autrement dit, cette théorie met à la marge la sociologie interne et les mesures administratives qui peuvent conforter ces agglomérations. Cette zone de l'ombre est, d'ores et déjà, l'objet des travaux des tenants de la nouvelle géographie économique et industrielle. Au total, les deux théories constituent un cadre théorique que nous jugeons utile, cohérent, homogène et susceptible de fonder une grille d'analyse plus ou moins exhaustive pour traiter notre question de recherche.

¹⁴⁵ MARTIN Ron et SUNLEY Peter, (2000), « *l'économie géographique de Paul KRUGMAN et ses conséquences pour la théorie du développement régional : une évaluation critique* ». Cité dans , Benko G., Lipiez A. (dir), « *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique* », Paris, PUF. P. 56.

¹⁴⁶ BENKO G., LIPIEZ A.(dir.), (2000), « *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique* », Paris, PUF. P. 57.

¹⁴⁷ AMIN, A. and THRIFT, N. (2002), « *Cities : reimagining the urban* », Cambridge: Polity Press. Cité dans BENKO G., LIPIEZ A. (dir), (2000), Op cit..P. 58.

Suivant cette logique, et afin de mener à bien le fondement théorique de nos propos, nous commencerons dans un premier temps (section 1) par la discussion des propos de la nouvelle économie géographique, et ce, pour comprendre théoriquement comment l'activité productive s'agglomère ou se disperse dans l'espace, engendrant ainsi les inégalités régionales, favorisant des régions industrialisées, dites encore des régions centrales, et laissant d'autres régions, dites périphériques, en situation de désertification ou même de dépeuplement. Nous procéderons dans un deuxième temps (section 2) à la mise en relief l'explication théorique de la localisation et de la mise en réseau de l'activité productive, en mobilisant les travaux de « proximités », proximité géographique, organisationnelle et institutionnelle et en passant en revue des travaux, les plus marquants, qui s'intéressent à l'analyse des différentes formes des RTO. Dans un dernier temps (section 3), l'accent sera mis sur la relation entre le processus de la localisation et de l'agglomération et la mise en réseaux de l'activité productive et la compétitivité régionale.

Section 1 : Facteurs économiques d'agglomération de l'activité productive

Dans cette section, nous focalisons notre propos sur les modèles de la théorie de la nouvelle économie géographique permettant de mettre l'accent sur le mode de fonctionnement du processus de formation des agglomérations d'entreprises, ainsi que les facteurs sous-jacents.

À cet effet, cette section s'organisera en trois paragraphes. Nous allons délimiter dans un premier temps les fondamentaux qui rendent ledit processus réalisable. Ensuite, nous enchaînerons par la présentation des modèles, les plus récents et les plus influents, de la théorie de la NEG (P. KRUGMAN, 1991 ; G.OTTAVIANO et D. PUGA D, 1997 ; Baldwin, 1997 ; G.OTTAVIANO, 2010 ;...etc.). Enfin, nous terminerons par une synthèse globale mettant l'accent sur les aboutissements de la NEG en termes de facteurs d'agglomération et de dispersion de l'activité économique.

§.1. Nouvelle Économie Géographique : Vers la reconsidération des théories de localisation

Selon KRUGAN et FUJITTA, l'objectif de la nouvelle économie géographique (NEG) est de savoir comment expliquer la formation d'une grande variété d'agglomérations économiques dans l'espace géographique, étant donné que ces regroupements de l'activité économique se produisent à plusieurs niveaux géographiques, avec une variété de compositions¹⁴⁸.

¹⁴⁸ FUJITA Masahisa and KRUGMAN Paul, (2004), «*The new economic geography: Past, present and the future* », Papers Regional Science, Vol. No 83, PP. 139–164.

Dans ce sens, FUJUTTA exemplifie : « *un type d'agglomération survient lorsque les petites boutiques et les restaurants sont regroupés dans un quartier. D'autres types d'agglomération peuvent être manifestés dans la formation des villes, toutes ayant des tailles différentes allant de New York à Little Rock, ou encore dans l'émergence d'une variété de districts industriels* »¹⁴⁹.

De ce fait, l'économie géographique a pour objectif de répondre aux questions suivantes: qui (ou quoi), se localise où?

- Qui (ou quoi), se réfère aux agents économiques (facteurs de production et de consommation) tels qu'entreprises, ménages et infrastructure publique;
- Où, se réfère à des zones géographiques variées allant des petites agglomérations jusqu'aux pays, en passant par les villes et les régions.

KRUGMAN revient sur l'idée stipulant que : « *la raison ultime de la nouvelle géographie économique c'est d'apporter des explications plus concrètes (ou plus rigoureuses) sur l'organisation des lieux et plus précisément sur les agglomérations et les concentrations des activités économiques* »¹⁵⁰. Dans ce sens, THISSE et al. rajoutent que l'objectif poursuivi est d'expliquer pourquoi certaines activités économiques choisissent de se localiser dans des endroits particuliers, ainsi que de comprendre l'impact de ces multiples décisions sur l'organisation territoriale de l'économie ¹⁵¹.

Plusieurs auteurs ont montré leur étonnement face au désintérêt des champs disciplinaires économiques à l'étude de la géographie économique. Par exemple, P. KRUGMAN avait comme observations, stimulant sa curiosité, le cas des États-Unis reconnu comme un pays assez peuplé dont la plupart des terres sont fertiles, et même si, la majeure partie de la population réside dans un petit nombre de zones métropolitaines, en particulier le quart des habitants est concentré dans une zone, peu hospitalière, de la côte-est des États Unies. Également, l'auteur a révélé une autre observation sur les photographies des satellites de l'Europe qui mettent assez peu en évidence les frontières politiques, mais suggèrent clairement l'existence d'une organisation géographique de type « *Centre-Périphérie* » ¹⁵².

Intuitivement et historiquement, ce sont les dotations en ressources naturelles, ou facteurs relevant d'une « *géographie physique* », qui déterminent la concentration

¹⁴⁹ Idem.

¹⁵⁰ KRUGMAN Paul, (1991), « *Increasing Returns and Economic Geography* », Massachusetts Institute of Technology, Journal of Political Economy, Vol. 99, No. 3.

¹⁵¹ THISSE Jacques-François et FUJITA Masahisa, (1997), « *Économie géographique, Problèmes anciens et nouvelles perspectives* », Annales d'Économie et de Statistique, Vol. No., PP. 37-87.

¹⁵² KRUGMAN Paul, (1991), « *Increasing Returns and Economic Geography* ». Op. cit.

géographique et, de ce fait, elles engendrent cette disparité entre le Centre et la Périphérie. L'argument évident dans l'explication de cette asymétrie en concentration géographique de l'activité économique c'est que certaines régions bénéficient des avantages de «*première nature*» par rapport à d'autres. Cela pourrait être expliqué par une dotation supérieure en ressources naturelles ou des installations de transport comme les rivières ou les ports. Ces facteurs peuvent expliquer raisonnablement pourquoi certaines régions sont confrontées à une concentration particulière de l'activité économique.

Néanmoins, il existe de nombreux cas où des régions sans avantages naturels évidents se développent en centres économiques. Ceci devrait inviter des arguments supplémentaires pour comprendre la localisation des activités productives et de leurs facteurs de production¹⁵³.

Ceci étant, l'agglomération de l'activité productive au sein d'une zone quiconque ne peut guère être expliquée seulement par des caractéristiques naturelles, dites encore de «*première nature*», mais aussi par des caractéristiques ne relevant pas de la géographie physique, autrement dit, des caractéristiques de «*seconde nature*»¹⁵⁴. Dans ce sens et selon M. CROZET et al., les avantages de première nature (douceur du climat, la richesse du sol, accès à la mer...etc.) ne suffisent pas à faire la fortune ou l'infortune des territoires, sans pour autant nier le rôle des spécificités locales. En revanche, l'auteur trouve que la proximité géographique, tout en permettant aux entreprises locales de gagner de l'efficacité relevant des «*externalités d'agglomérations*»¹⁵⁵, est l'une des sources des facteurs de deuxième nature¹⁵⁶.

C'est ce deuxième type des facteurs, dits de seconde nature, qui fait l'objet d'analyse de la nouvelle économie géographique. Dans ce cadre, plusieurs modèles sont avancés pour expliquer ces forces surpassant ou remplaçant les caractéristiques naturelles, étant donné qu'ils influencent la décision des agents économiques en matière de leurs choix de localisation dans les zones d'opération, parfois moins dotées en ressources naturelles.

Ainsi la question de la localisation nous renvoie aux forces qui poussent la concentration des activités économiques «*forces centripètes*» ainsi que les forces

¹⁵³ SCHMUTZLER Armin, (1999), «*The New Economic Geography*» Socioeconomic Center Zurich, Journal Of Economic Surveys Vol. 13, No. 4 MA 02148, USA. PP. 355-379.

¹⁵⁴ BOSKER, E. Maarten; BRAKMAN, Steven; GARRETSEN, Harry; SCHRAMM, (2007), «*Adding geography to the new economic geography*», CESifo working paper, No. 2038.

¹⁵⁵ Ici le concept d'externalité d'agglomération traduit l'ensemble des bénéfices associés à la proximité géographique.

¹⁵⁶ CROZET Matthieu et al., (2009), «*La nouvelle économie géographique*», La Découverte, Paris. P : 6.

qui les dispersent « *forces centrifuges* », mises en exergue initialement par P. KRUGMAN¹⁵⁷ :

- **Les forces d'agglomération**, « ou *forces centripètes* », encouragent les entreprises à se concentrer géographiquement pour bénéficier des externalités d'agglomération et de localisation. Parmi celles-ci, la littérature met en avant : les rendements croissants relatifs à la taille de l'agglomération, la proximité aux grands marchés, et la présence d'externalités de type pécuniaire ou technologique ;
- **Les forces de dispersion**, « ou *forces centrifuges* », engendrent la dissémination des activités compte tenu des contraintes de disponibilité des ressources naturelles et de la fixité de certains facteurs de production. A titre d'exemple : le prix de la terre qui croît avec l'augmentation de la densité d'agents économiques, l'effet de la concurrence locale entre les firmes conduisant à une hausse de prix des intrants et une baisse de ceux des produits finaux, et la présence d'externalités négatives de type pollution ou congestion.

Au sens de la nouvelle économie géographique, de telles forces antagonistes auraient comme conséquences une disparité entre les lieux en termes de compétitivité régionale. Car c'est l'interaction de ces deux types de forces qui est à l'origine de la concentration des firmes et des individus sur un territoire délimité.

§.2. Fondamentaux de la Nouvelle Économie Géographique

D'après Matthieu CROZET et al., ce sont les rendements d'échelles croissants, la concurrence monopolistique, les coûts de transaction et l'apparition d'économies externes qui assurent collectivement le fonctionnement général des modèles de la NEG et donc, qui jouent un rôle essentiel dans l'explication des dynamiques territoriales et de l'organisation spatiale des activités¹⁵⁸. Dans ce cadre A. ASCANI et al., eux aussi, notent que le mode de fonctionnement de la NEG, fondé principalement sur les rendements croissants, le coût de transport, la concurrence imparfaite et les économies externes, fournit une théorie plausible permettant de savoir¹⁵⁹ :

- D'un côté, comment les forces centripètes, selon un mécanisme de renforcement automatique, poussent l'activité économique de se concentrer dans un lieu ;

¹⁵⁷ MOURIAUX F., (2004), « *Le concept d'attractivité en Union monétaire* », Bulletin de la Banque de France, No.123, PP : 29-44.

¹⁵⁸ CROZET Matthieu et al., (2009), « *La nouvelle économie géographique* », Op.cit, P. 20.

¹⁵⁹ ASCANI Andrea et al., (2012), « *New Economic Geography and Economic Integration: A Review* », European Commission SEARCH WP01/02.

- Et d'un autre côté, pourquoi ces forces se produisent et persistent-elles au fil du temps.

En conséquence, la combinaison de ces outils théoriques dans un cadre général permet d'expliquer l'inégalité géographique, plus particulièrement au niveau de la région infra-nationale, de la concentration de l'activité économique. À cet effet, la mise en exergue de ces éléments s'avère nécessaire pour la compréhension du mécanisme d'agglomération et de dispersion de l'activité économique au niveau des régions.

I. Rendements d'échelles croissants

Les rendements d'échelle d'une fonction de production sont généralement analysés selon une fonction *Gobb-Douglas* qui s'écrit comme suit ¹⁶⁰ :

$$F(Z_1, Z_2) = AZ_1^a Z_2^b$$

Z_1, Z_2 ce sont des facteurs de production (travail et capital) et A, a et b des paramètres supérieurs à 0.

L'étude de cette fonction demande le calcul de $F(\alpha Z_1, \alpha Z_2)$, sachant que α est un nombre plus grand que 1.

la nature des rendements d'échelles dépend essentiellement de la valeur d' $a+b$:

- Si $a+b = 1$, les rendements d'échelles sont constants ; c'est-à-dire que la production des extrants est proportionnelle à l'utilisation des intrants ;
- Si $a+b < 1$, les rendements d'échelles sont décroissant ; la production des extrants est moins que proportionnelle que l'utilisation des facteurs de production ;
- Et si $a+b > 1$, les rendements d'échelles sont croissants ; la production des extrants est plus que proportionnelle à l'utilisation des facteurs de production.

Les rendements d'échelles croissants sont à l'origine des économies d'échelles. Selon ce principe, la fonction du coût moyen de production de la quantité produite est décroissante, autrement dit, tant la production est importante tant le coût moyen sera moins important. De telle sorte, une production de grande taille permet d'engendrer une efficacité relevant principalement de l'exploitation d'un investissement hautement capitalistique.

En économie géographique, les rendements d'échelle croissants sont reconnus fondamentaux lorsqu'ils tiennent compte de l'inégalité spatiale de l'activité

¹⁶⁰ HIRSHLEIFER Jach et al. (2009), « *Microéconomie : théories et application* », Ouvertures Economiques. Boeck, Bruxelles, P. 271.

économique, étant donné qu'ils permettent de considérer l'espace comme un élément fondamental de l'analyse. En effet, comme le soulignent SCOTCHMER et THISSE, l'importance des rendements d'échelles croissants constitue le soi-disant « *théorème populaire de l'économie spatiale* » puisque, par définition, ils stimulent la production économique à s'accumuler dans l'espace¹⁶¹. Dans un souci d'accroître leurs rendements, les entreprises sont fortement encouragées à concentrer leur production dans l'espace comme moyen de bénéficier davantage des économies d'échelle. De cette façon, les rendements d'échelles croissants peuvent être à l'origine d'agglomération, ou de fusion successive d'entreprises dans un secteur donné¹⁶².

En d'autres termes, les rendements croissants représentent une incitation notable pour les entreprises à concentrer géographiquement leurs activités productives plutôt que de les disperser dans plusieurs endroits en raison des économies dégagées de la baisse des coûts découlant de la création des sites productifs agglomérant un grand nombre d'entreprises. A cet égard, les rendements croissants constituent une sorte de leitmotiv de la NEG qui est au cœur de l'explication des différences spatiales dans la distribution des activités productives, comme l'expliquent Andrea ASCANI et al.¹⁶³.

Cependant, la simple considération de rendements croissants n'implique pas nécessairement que la production soit automatiquement concentrée dans l'espace. Car, l'effet agglomérant issu des rendements croissants est le résultat, d'une part, de l'arbitrage entre l'avantage des économies d'agglomération et le coût de transport supporté par les firmes pour se rapprocher des consommateurs¹⁶⁴, d'autre part, de la réconciliation obligatoire entre les rendements croissants et la concurrence monopolistique¹⁶⁵.

II. Rendements croissants et coût de transport : Quel arbitrage ?

La proximité du marché, elle aussi, est un déterminant essentiel dans les théories de la localisation des firmes, plus précisément celle des lieux centraux développée par LOSH (1954) et CHRISTALER (1986). Pour cette théorie, la proximité des clients conditionne le succès économique des entreprises¹⁶⁶. Dans le cadre de la nouvelle économie géographique, ce déterminant de proximité, qui est très souvent représenté

¹⁶¹ SCOTCHMER S. THISSE and J., (1992), « *Space and competition: A puzzle* ». The Annals of Regional Science. 26, 269-286. In ASCANI Andrea et al. (2012), « *New Economic Geography and Economic Integration: A Review* », European Commission SEARCH WP01/02.

¹⁶² MEGLINA J. et JOHANNA E., (2014), « *MICROECONOMIE* », Dunod, Paris. P. 250.

¹⁶³ ASCANI Andrea et al., (2012), « *New Economic Geography and Economic Integration: A Review* », European Commission SEARCH WP01/02.Op.Cit.

¹⁶⁴ CROZET Matthieu et al. (2009) « *La nouvelle économie géographique* » Op.cit. P.7.

¹⁶⁵ ASCANI Andrea et al. (2012) « *New Economic Geography and Economic Integration: A Review* ». Op.cit.

¹⁶⁶ LOSCH A. (1954), « *The economics of location* », Yale University Press, New Haven. Cité dans, CROZET Matthieu et al. (2009), « *La nouvelle économie géographique* » Op.cit. P. 8.

par le coût de transport, fait l'objet d'un arbitrage incluant les rendements croissants comme deuxième déterminant de la localisation des firmes.

Dans le cas d'une organisation de la production dictée par des rendements d'échelles constants, la productivité des entreprises ne serait pas liée à leurs tailles. De ce fait, les firmes peuvent fragmenter leur production sans que cela réduise leur efficacité. Ainsi, les entreprises qui sont conscientes de l'importance de la proximité aux marchés des clients vont connaître une divisibilité sur divers territoires connaissant ainsi une répartition identique de la structure industrielle. En conséquence, dans un monde avec des rendements d'échelles constants les territoires vivraient en « *autarcie* »¹⁶⁷ et l'espace n'aurait aucune incidence sur la répartition de l'activité économique.

Inversement à cette situation, les rendements croissants font apparaître un arbitrage simple, car, soit que les entreprises multiplient les sites productifs pour se rapprocher des consommateurs afin de limiter les frais d'acheminement des produits, ou bien qu'elles concentrent leur activité sur un seul site, et ce, pour tirer profit des économies d'échelles.

C'est dans le cadre de tel arbitrage, entre une volonté d'exploiter les économies d'échelle et une tendance à vouloir s'implanter au plus près des consommateurs, que la dynamique territoriale émerge. D'après L. BRENARD, le résultat de cet arbitrage, concentration-proximité, dépend bien évidemment du niveau de coût de transport ou plus généralement des barrières d'échange qui conditionnent le degré d'intégration régionale¹⁶⁸.

Selon D. F. SPULBER, ces barrières à l'échange ne se limitent pas seulement dans l'accroissement du coût de transport, mais ils s'élargissent aussi à d'autres coûts¹⁶⁹, l'auteur voit que ces barrières recouvrent quatre catégories des coûts, dénommés par les «**4 T**»¹⁷⁰:

- **Les coûts de transaction** : ils incluent l'ensemble des frais associés à la préparation et à la réalisation d'un échange marchand. Il s'agit par exemple des dépenses visant à compenser un handicap informationnel, comme la méconnaissance de la langue, des pratiques culturelles ou managériales, des cadres législatifs et réglementaires dans lesquels s'inscrit la négociation d'un

¹⁶⁷ L'autarcie correspond à un monde économique reconnu par des distributions spatiales uniformes des ressources où chaque individu produirait pour sa propre consommation pour assurer une autosuffisance, dans la terminologie anglo-saxonne ce monde est dénommé par le « *Backyard capitalism* ».

¹⁶⁸ BRENARD L., (1997), « *An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade* », American economic review, Vol. 87. No. 4. PP. 520-544.

¹⁶⁹ Il est important de noter que la NEG ne met pas l'accent sur les coûts de transport, mais sur l'ensemble des entraves qui vient contraindre les échanges.

¹⁷⁰ SPULBER D.F., (2007), « *Global competitiveness strategy* », Cambridge University Press, CAMBRIDGE.

contrat (d'approvisionnement, de distribution). Les frais de publicité, de marketing, les coûts du change entrent également dans cette catégorie ;

- **Les barrières tarifaires et non tarifaires :** Les droits de douanes, quotas, restrictions volontaires aux échanges et autres obstacles techniques au commerce (normes sanitaires et phytosanitaires ou de sécurité, règles anti-dumping) occasionnent des frais liés au franchissement des frontières ;
- **Les coûts de transport :** Ils recouvrent les dépenses liées à l'acheminement des marchandises, les coûts logistiques (gestion des flux, des stocks et des entrepôts) ou les dépenses associées au déplacement des personnes ;
- **La valeur du temps :** Les délais de livraison, le transit ou le temps d'attente aux frontières constituent un coût supplémentaire, en particulier lorsque les produits sont périssables, soumis aux aléas de la mode, aux exigences de rapidité de la clientèle, ou gérés en flux tendus.

Certes l'auteur met l'accent sur les différents entravement qui empêchent l'échange entre deux territoires. Toutefois, dans un niveau infranational où l'échange s'effectue entre deux régions appartenant à la même nation certains coûts ne sont plus pris en considération, par exemple les coûts liés aux barrières tarifaires ou également les coûts découlant de taux de change.

III. Espace et concurrence monopolistique : Une combinaison obligatoire

Comme son nom l'indique, la concurrence monopolistique tire ses caractéristiques à la fois de la concurrence parfaite et du monopole¹⁷¹. D'un côté, elle tient à la concurrence parfaite un nombre des vendeurs suffisamment grand pour qu'aucun d'entre eux ne soit en mesure d'exercer une influence sur les autres. D'un autre côté, elle tient au monopole, et à l'oligopole différencié, la spécialisation sur un segment de marché puisque chaque producteur s'adresse à une demande particulière, chaque produit de chaque offre n'est pas absolument semblable à celui des autres. Chaque producteur peut donc augmenter son prix sans perdre toute sa clientèle, inversement, il peut l'abaisser sans attirer toute la clientèle de ses concurrents. Au total, dans un marché monopolistique¹⁷² :

D'une part, les produits sont de grandes variétés, cela garantit une part de marché pour chaque producteur offrant un produit différencié lui permettant ainsi d'exercer un monopole sur les consommateurs ;

¹⁷¹ CHAMBERLIN E. M., (1953), « *la théorie de la concurrence monopolistique* », Paris P. U. F. Cité dans LECAILLON J. (1967), « *analyse micro-économique* », Cujas, Paris, P. 205.

¹⁷² Idem.

D'autre part, la présence de plusieurs concurrents a pour effet de détourner certains consommateurs qui préfèrent de nouveaux produits, ce qui intensifie la concurrence et influe les prix vers la baisse.

Ce constat contradictoire nous permet de comprendre la substitution imparfaite entre les produits dans un marché monopolistique, puisque même si chaque producteur détient un certain pouvoir de monopole sur sa production spécifique, la concurrence persiste puisque les biens restent substituables.

Dans le cadre de la NEG, les compétitions monopolistiques basées sur des travaux anciens, tels que CHAMBERLIN (1933), SPENCE (1976), LANCASTER (1979) et en particulier Dixit et STIGLITZ (1977), sont maintenus comme un élément décisif qui sous-tend de l'existence d'économies d'échelle dans des modèles formels. En effet, les économies d'échelle impliquent que la concurrence entre les entreprises est loin d'être parfaite puisque chaque entreprise peut augmenter la production tout en réduisant le coût moyen par unité de produit¹⁷³.

En revanche, dans des marchés parfaitement concurrentiels, l'hypothèse d'un rendement croissant (interne à l'entreprise) ne peut pas s'accorder, car le coût de production d'une unité de produit supplémentaire implique nécessairement des bénéfices négatifs. En outre, l'existence de rendements croissants permet la création de plus grandes usines qui sont à leur tour plus efficaces que les plus petites, car lorsqu'une entreprise décide de concentrer la production dans un seul endroit, les avantages des économies d'échelle lui donnent un avantage sur les entreprises spatialement dispersées. Autrement dit, la combinaison de la concurrence imparfaite et le facteur espace s'avère nécessaire afin de mieux expliquer le phénomène de l'agglomération spatiale de l'activité économique.

Dans ce sens M. CROZET, lui aussi, affirme l'idée stipulant « *l'impossible réconciliation de l'espace et de la concurrence parfaite* »¹⁷⁴. Selon cet auteur, pour expliquer les phénomènes d'agglomération et les inégalités spatiales, il est nécessaire d'affranchir le cadre trop restrictif du marché parfaitement concurrentiel où des rendements constants ou décroissants éliminent l'apparition d'économies d'échelle internes à l'entreprise. Dans un tel cadre d'analyse, les entreprises ne se préoccupent pas des choix de localisation, car elles ne peuvent bénéficier d'un rendement croissant en concentrant la production. Ainsi, ils décideront de produire dans tous les endroits

¹⁷³ SAMUELSON P. and NORDHAUS W., (2001), « *Economia* ». XVII Edition, original title: Economics, Mc Graw Hill. In Andrea Ascani et al. (2012), « *New Economic Geography and Economic Integration: A Review* », European Commission SEARCH WP01/02.

¹⁷⁴ CROZET et al. (2009), « *La nouvelle économie géographique* », Op.cit. P. 14.

où les consommateurs se positionnent, répartissant ainsi l'activité économique comme un optimum¹⁷⁵.

Au total, l'adoption d'une concurrence imparfaite et les rendements croissants dans le raisonnement économique deviennent essentiels pour considérer le bénéfice des économies d'échelle et intégrer le facteur espace dans l'explication de la localisation et la concentration de la production économique.

IV. Résurgence d'externalités

Les effets externes désignent, d'une manière générale, les relations entre agents qui ne passent pas par le mécanisme des prix¹⁷⁶. D'après M. CROZET, le concept d'externalité traduit l'ensemble des bénéfices associés à la proximité géographique. Celle-ci favorise en effet l'émergence d'interaction sociale formelle et informelle dont les effets agrégés modifient les comportements des agents économiques, et notamment leur choix de localisation. La notion d'externalité recouvre plusieurs situations dans lesquelles le comportement d'un agent affecte le bien-être d'un autre, positivement ou négativement, sans que cet autre puisse offrir ou exiger un paiement en contrepartie¹⁷⁷.

Ce concept d'externalité trouve ses origines dans celui d'économie ou déséconomie externe introduite par A. Marshal. D'après A. RALLET et A. TORRE, l'idée marshallienne « *d'atmosphère industrielle* » au sein d'un district ou encore « *l'affirmation que le secret de l'industrie est dans l'aire* », constitue autant d'illustrations de la thèse marshallienne selon laquelle les interactions multiples entre acteurs locaux conduisent à une amélioration sensible des performances des systèmes industriels¹⁷⁸.

Masahisa FUJITA et al., tout en considérant les externalités marshalliennes comme moteur du développement économique dans les nouvelles théories de croissance, délimitent leur origine dans les éléments suivants ¹⁷⁹:

- (i) La production de masse, ou plus généralement, des externalités similaires aux économies d'échelles existant à l'intérieur des entreprises et qui dépendent du volume de production ;

¹⁷⁵ ASCANI Andrea et al. (2012), « *New Economic Geography and Economic Integration: A Review* », Op.Cit.

¹⁷⁶ L. BACH et S. LHUILLERY, (2015), « *Recherche et externalité : tradition économique et renouveau* ». Cité dans, D. FORAY J. MAIRESSE « *Innovation et performance : approche interdisciplinaire* », Pris Editions de l'Ehress, PP. 339-367.

¹⁷⁷ CROZET et al., (2009), « *La nouvelle économie géographique* », Op.cit. P.29

¹⁷⁸ RALLET A. et TORRE A., (1995), « *Economie industrielle et économie spatiale : un état des lieux* », economica, Paris PP. 9.

¹⁷⁹ THISSE Jacques-François et FUJITA Masahisa, (1997), « *Économie géographique, Problèmes anciens et nouvelles perspectives* », Op.cit.

- (ii) La formation d'une main d'œuvre hautement qualifiée provenant de l'accumulation du capital humain et de la communication directe entre les travailleurs des entreprises appartenant aux mêmes endroits ;
- (iii) Une plus grande disponibilité d'inputs spécialisés, due à une proximité des fournisseurs spécialisés ;
- (iv) Et enfin, l'existence d'infrastructures modernes.

Les auteurs considèrent que, les premières externalités (i) sont liées aux économies d'échelle n'acceptant aucun commentaire, les deuxièmes et les troisièmes (ii) et (iii) représentent des économies de localisation et les quatrièmes (iv) constituent des économies d'urbanisation. Similairement à ceux-ci, Maurice CATIN et al. distinguent deux grandes catégories d'économie d'agglomération¹⁸⁰ : Les premières représentent des économies de localisation, externes à la firme mais internes à un secteur d'activité concentré dans la région. Les secondes reconnues comme des économies d'urbanisation, générées par la présence d'autres activités dans le milieu régional, représentent des économies externes à la firme et à l'industrie à laquelle elles appartiennent, mais elles sont internes à une agglomération urbaine.

4.1. Externalités d'agglomération : Externalités pécuniaires et externalités non pécuniaires

Également prise en considération comme essentielle dans les analyses économiques des concentrations géographiques de l'activité économique, la classification de SCTOVSKY (1954) distingue deux grandes familles d'externalités d'agglomération à savoir : externalités non pécuniaires et externalités pécuniaires¹⁸¹.

- **Les externalités non pécuniaires** : Représentent les effets d'interactions qui se produisent en dehors des marchés et affectent directement la fonction de production des entreprises et celle de l'utilité des consommateurs. Plus précisément, elles correspondent aux échanges de savoir-faire entre agents, ainsi qu'aux bénéfices engendrés par leur socialisation. Outre le simple plaisir que les individus peuvent tirer des relations humaines, ces externalités comprennent également les transferts de connaissances issus des efforts de recherche et de développement et les échanges informels de compétences, ou encore les « *Spillovers technologiques* ». Ces transferts viennent améliorer l'efficacité des autres agents de façon fortuite, incontrôlable et imperceptible par la simple observation des marchés. Les externalités non pécuniaires

¹⁸⁰ CATIN M. et al. (2007), « *Structure industrielle, externalités dynamiques et croissance locale au Maroc* ». Région et Développement. Vol, No : 25. PP.67-82.

¹⁸¹ SCITOVSKY T., (1954), « *Two concepts of external economies* », Journal of Political economies, Vol. 62, No 2, PP. 143-151. Cité dans, Matthieu CROZET et al. (2009), « *La nouvelle économie géographique* », La Découverte, Paris. P. 30.

recouvrent aussi l'information que les entreprises peuvent tirer de la proximité de leurs consœurs, c'est le cas par exemple des informations disponibles dans l'atmosphère industrielle et que les entreprises peuvent exploiter dans leur processus de prise de décision sans passer par les études de marché que les autres entreprises, souvent des pionnières, réalisent.

- **Les externalités pécuniaires :** Recouvrent également des interactions entre individus, mais elles ne sont pas exclues de la sphère du marché. De ce fait, ce type d'externalités illustre l'influence exercée par l'activité économique de chaque individu sur la taille et les prix du marché local. Trois familles d'externalités pécuniaires sont distinguées, selon qu'elles soient liées, **(i)** à la taille et les caractéristiques du marché de travail, **(ii)** aux relations de sous-traitance et, **(iii)** à la taille du marché du bien final.

- (i)** Plus une région regroupe des firmes hétérogènes, plus elle connaît une demande importante et diversifiée de travail, chose qui permet d'attirer des travailleurs disposant de multiples compétences, contribuant ainsi à favoriser un meilleur appariement entre l'offre et la demande de travail. La constitution d'un vaste bassin d'emploi, issu des demandes indépendantes des firmes, profite ainsi à l'ensemble des producteurs qui vont pouvoir puiser dans ce vivier de travailleurs, des qualifications dont ils ont besoin et des savoir-faire indispensables au développement de leur activité ;
- (ii)** La présence au sein d'une localisation d'un grand nombre d'entreprises, appartenant au même secteur d'activité, permet d'y augmenter l'offre globale de biens et services intermédiaires. Or une offre plus dense accroît, pour chaque firme, les chances de trouver les intrants nécessaires à sa production, tout en réduisant le coût de transport ou de recherche, et en lui évitant d'encourir le risque de petit nombre ;
- (iii)** Cette troisième externalité pécuniaire est la contrepartie des deux premières, pour le marché des biens finals une entreprise qui exploite des économies d'échelle trouve opportun de s'installer dans une zone où la demande est très dense, et ce, pour qu'elle puisse écouler son offre avec des quantités plus importantes et garantir plus de débouchés.

4.2. Externalités de spécialisation vs externalités de diversification

Glaeser et al. offrent une autre classification des externalités, à cet égard, ils distinguent des externalités de spécialisation de celles de diversification. Cette

classification est basée fondamentalement sur le degré de spécialisation sectorielle des externalités¹⁸².

Les premières externalités, dites MAR – Marshal, Arrow, Romer-, sont propres à un secteur d'activité donné dans un milieu régional : Les entreprises sont à l'origine d'externalités (pécuniaires ou non pécuniaires) dont profitent essentiellement leurs concurrentes. Elles se regroupent en pépinières d'unités productives de manière à former des pôles d'activités spécialisés dans un domaine d'activité donné. À l'opposé, J. JACOBS met en avant les bénéfices liés à la diversité de l'offre de travail et de biens intermédiaire¹⁸³. Ces externalités, dites jacobsiennes, recouvrent donc des échanges intersectoriels qui favorisent le développement de pôles diversifiés, comme les métropoles. Par ailleurs, ces auteurs mettent l'accent aussi sur un troisième type d'externalités, c'est notamment celles qualifiées de PORTER, pour les auteurs les gains de productivité d'une région ou d'une ville peuvent aussi être dépendant de la taille et du nombre des firmes dans l'industrie, c'est-à-dire d'économies générées par la rivalité locale.

L'idée qu'il existerait une différence de l'influence entre la diversification et la spécialisation de la structure industrielle sur le niveau de croissance des territoires trouve un écho dans les analyses empiriques. En ce qui concerne, par exemple, le cas marocain, M. Catin et al. montrent l'importance de la spécialisation, comme de la diversification et de la concurrence dans l'amélioration de la compétitivité des provinces marocaines¹⁸⁴. De surcroît, les auteurs ont remarqué que l'intensité de l'importance de ces trois externalités change selon le stade de développement industriel des territoires d'étude.

À cet égard, les auteurs notent que: « *Dans une étape initiale, l'industrialisation est souvent polarisée en certains lieux, ancrée sur une certaine spécialisation dans des industries banalisées. Ensuite, la croissance économique peut engendrer progressivement une diversification du tissu industriel. À un certain stade de développement, des phénomènes de congestion se manifestent dans les pôles urbains industriels majeurs, chose qui occasionne la délocalisation vers des régions moins denses d'un certain nombre d'industries banalisées* »¹⁸⁵. Parallèlement à ce constat, ces auteurs ont constaté l'impact positif des effets de spécialisation ainsi que de

¹⁸² GLAESER E. L.. and al., (1992), « *Growth in Cities* », Journal of Political Economy, PP: 1126-1152. Cité dans CATIN M. et al. (2007), « *Structure industrielle, externalités dynamiques et croissance locale au Maroc* », Région et Développement, Vol. No : 25, PP : 67-82.

¹⁸³ JACOBS J.,(1969), « *The Economy of Cities* », Vintage, New York. Cité dans, CATIN M. et al. (2007), « *Structure industrielle, externalités dynamiques et croissance locale au Maroc* », Région et Développement. Vol. , No.25. PP. 67-82.

¹⁸⁴ CATIN M., et al. (2007), « *Structure industrielle, externalités dynamiques et croissance locale au Maroc* », Région et Développement, Vol, No : 25, PP. 67-82.

¹⁸⁵ Idem.

l'agglomération et de débordement industriel sur la croissance de grande Casablanca dans une période allant de 1985 jusqu'au 1999.

C. ANTONOLLI offre une analyse différente des externalités par laquelle il explique la complémentarité, l'interdépendance et les interactions entre les firmes, dans le cadre d'un réseau. Dans ce sens, l'auteur distingue quatre catégories d'externalités¹⁸⁶ :

- Les externalités techniques, lorsque l'interdépendance prend une forme technique et modifie la fonction de production des firmes ;
- Les externalités technologiques qui se traduisent par un changement dans la productivité totale des facteurs et en règle générale par le niveau d'efficacité de la fonction de production ;
- Des externalités de revenu lorsque la demande adressée à chaque firme est influencée par les externalités de demande. Ce processus intervient si, la demande des biens offerts par chaque unité est affectée par des changements dans la demande des autres unités ou/et la demande d'un bien demandé par un consommateur est influencée par la demande agrégée du même bien ;
- Enfin les externalités pécuniaires qui se traduisent par un changement dans les prix relatifs des facteurs et qui modifient la fonction de coût des firmes.

4.3. Externalités et Nouvelle Économie Géographique

Pour la NEG, les externalités sont incorporées pour des fins analytiques en faveur de la problématique de la localisation des industries. Selon A. ASCANI, la NEG rappelle essentiellement les idées d'Alfred MARSHALL sur les externalités, mais avec des modèles scientifiques plus rigoureux. À cet effet, trois catégories d'externalités sont distinguées dans ce cadre d'analyse, à savoir : ¹⁸⁷

- (i) La mise en commun du marché du travail ;
- (ii) La disponibilité d'intermédiaires spécialisés ;
- (iii) Et les retombées locales de connaissances et des technologies.

Tout d'abord, les entreprises qui se regroupent en un seul lieu profitent de la disponibilité d'une main-d'œuvre dotée de compétences spécifiques à l'industrie. Le regroupement des entreprises représente aussi une aubaine pour les travailleurs,

¹⁸⁶ ANTONELLI C., (1995), « *Economie de réseaux : variété et complémentarité* ». Cité dans, RALLET A. et TORRE A., (1995), « *Economie industrielle et économie spatiale : un état des lieux* », Economica, P.256.

¹⁸⁷ ASCANI Andrea et al., (2012), « *New Economic Geography and Economic Integration: A Review* », European Commission SEARCH WP01/02.

puisque le risque de chômage serait plus réduit par rapport à une économie où les entreprises sont dispersées. En général, il y a une augmentation de l'efficacité émanant d'une industrie agglomérée liée à un marché du travail local mis en commun.

Deuxièmement, lorsque les entreprises concentrent la production en un seul endroit, elles profitent également de la présence de fournisseurs spécialisés de biens intermédiaires et d'intrants. Cela signifie que, grâce à la création des liens en amont et en aval entre les producteurs de produits finaux et les fournisseurs des produits d'intermédiaires, un gain d'efficience est déterminé au niveau de l'industrie¹⁸⁸.

En d'autres termes, les entreprises ont tendance à se concentrer dans un seul endroit pour profiter des économies d'échelle incitant les fournisseurs d'intermédiaires à localiser la production au même endroit. À leur tour, la production de biens finis par les entreprises en grappe devient progressivement moins coûteuse en raison d'un meilleur accès aux intermédiaires, à cet effet, plus d'entreprises sont attirées dans le même endroit et *in fin plus* la concentration de l'industrie est renforcée. Évidemment, le gain d'efficacité d'une telle économie extérieure est déclenché par la présence de rendements croissants dans la production des biens finaux et intermédiaires. Si ce n'est pas le cas, « *même une petite unité de production pourrait fonctionner selon le même niveau d'efficacité de celle ayant un site productif de taille énorme* »¹⁸⁹.

Troisièmement, les entreprises regroupées sont censées bénéficier des retombées technologiques consistant en des flux involontaires de connaissances provenant de la proximité de l'un de l'autre et profitant à l'industrie dans son ensemble. En conséquence, les entreprises sont encouragées à se localiser dans un seul endroit pour bénéficier de connaissances externes découlant des activités d'autres entreprises (c'est-à-dire la recherche et le développement). Cependant, tout en reconnaissant la pertinence des retombées technologiques pour expliquer les modèles de localisation des entreprises, la NEG ne se concentre pas sur une telle externalité, car elle présente fondamentalement quelques difficultés d'opérationnalisation¹⁹⁰.

En effet, les auteurs de la NEG préfèrent plutôt traiter des externalités pécuniaires pour lesquelles la demande et l'offre peuvent être individualisées et modélisées. À cet égard, les externalités du marché du travail et les liens en amont et aval des entreprises peuvent être concrètement comptabilisés, en ce sens G. OTTAVIANO affirme que : « *les externalités pécuniaires sont au cœur de la nouvelle économie géographique, leur avantage comparatif réside dans la possibilité de relier leur émergence à un*

¹⁸⁸ KRUGMAN, Paul. and ANTHONY J. Venables. (1995), « *Globalization and the inequality of nations* », Quarterly Journal of Economics, No.110, PP. 857-880. In, OTTAVIANO Gianmarco, (2010), « *Regional Policy in the Global Economy: Insights from New Economic Geography* », Regional Studie, Vol. 37.6&7, PP. 665-673.

¹⁸⁹ KRUGMAN Paul (1991), « *Increasing Returns and Economic Geography* », Op.cit.

¹⁹⁰ Idem.

ensemble de paramètres microéconomique »¹⁹¹. En revanche, les retombées technologiques sont beaucoup plus incertaines et invisibles, à ce propos P. KRUGMAN s'exprime «... En mettant l'accent sur les externalités pécuniaires, nous donnons à notre analyse un caractère bien plus concret que dans le cas d'économie externe empruntant une forme invisible, ceci est particulièrement vrai quand on s'intéresse aux questions de localisation : ainsi, jusqu'où une externalité positive de technologie se diffuse-t-elle?»¹⁹².

Comme mentionné ci-dessus, un point central dans la théorisation des économies externes dans le cadre de la NEG est que leurs effets ne se manifestent qu'avec la présence des rendements croissants internes aux entreprises. Grâce aux effets d'externalités, ces entreprises sont encouragées à concentrer leur activité productive en un seul lieu comme moyen de réduire les coûts, d'approvisionnement, de production, de commercialisation...etc.

§.3. Modèles d'agglomération et de dispersion des facteurs de production et inégalités régionales

Dans le cadre de la NEG, plusieurs modèles ont essayé d'expliquer le phénomène de l'agglomération des entreprises et son influence sur la compétitivité des régions. Ces modèles seront tous guidés par un mécanisme de causalité circulaire.

I. Mécanisme de causalité circulaire et cumulative

Tous en s'inscrivant dans la combinaison du principe de la concurrence imparfaite avec le modèle du coût de transport reconnu par le « *coût d'icebergs* »¹⁹³, KRUGMAN (1991) a expliqué quand et pourquoi la prédiction de la causalité circulaire de Myrdal(1957) se matérialise. Avancé par les théoriciens de développement des années 50, le principe « *de causalité circulaire ou cumulative* » a permis d'expliquer les fondements de la compétitivité régionale.

Dans une explication de ce principe, Myrdal (1957) avance quelques idées, résumées comme suit : « *il n'y a point de tendance à l'autostabilisation automatique dans le système social. Le système ne se déplace pas vers une sorte d'équilibre entre les forces, mais évolue constamment selon la logique de déséquilibre. Dans le cas habituel, une modification n'englobe pas de modifications compensatoires, mais, en revanche, appuie les changements, qui déplacent le système dans la même direction*

¹⁹¹ OTTAVIANO Gianmarco, (2010), « *Regional Policy in the Global Economy: Insights from New Economic Geography* », Regional Studies, Vol. 37.6&7, PP. 665–673.

¹⁹² KRUGMAN Paul, (1991), « *Increasing Returns and Economic Geography* », Op.cit.

¹⁹³ Un coût de transport d'un bien qui consomme jusqu'à seulement une fraction du bien lui-même, plutôt que d'utiliser toutes les autres ressources. Dans le cadre de la NEG, l'échange des variétés entre deux régions est soumis au paiement d'un coût dont le montant représente une certaine fraction du prix sortie usine de chaque variété.

*que le premier changement, mais beaucoup plus loin. En raison d'une telle causalité circulaire, un processus social tend à devenir cumulatif et souvent à accroître la vitesse à un rythme accéléré »*¹⁹⁴.

Généralement, quant il a été appliqué à l'économie géographique, le principe de causalité circulaire et cumulative a stipulé que la concentration de l'activité économique est conduite par un « *effet de boule de neige* » qui aboutit à son renfort continue une fois il est mis en marche. Dans ce sillage, KRUGMAN avait souligné que « *la production manufacturière se concentre là où il y a la consommation à grand marché, mais le marché sera grand là où la production manufacturière est concentrée* »¹⁹⁵. De ceci, on comprend qu'il y a un effet générateur qui enclenche et stimule le processus de concentration des entreprises et des facteurs de production dans les régions, selon l'analyse des adeptes de la NEG, cet effet peut être manifesté en regroupement des producteurs ou en regroupement des travailleurs, ces derniers ce sont à la fois considérés comme facteur de production et des consommateurs.

FUJITA et al. expliquent ce mécanisme comme suit: « *si de nombreux producteurs sont localisés dans une région, cette dernière verra un nombre de produits exposés plus important. Dès lors, comme les producteurs suivent une politique de prix, le résultat serait la tendance vers la baisse des prix d'équilibre au niveau de cette région que dans l'autre, ce qui engendre un effet de revenu réel pour les travailleurs concernés (respectivement consommateurs). En contrepartie, cet effet entraîne un mouvement d'émigration vers cette région (également l'effet de variété des produits sur la mobilité des consommateurs a été mis en évidence)* »¹⁹⁶. Ce mécanisme est ainsi la résultante de cet accroissement du nombre des consommateurs résidant dans ladite région est l'augmentation de la demande pour les biens industriels, ce qui incite davantage d'entreprises à s'y installer. Par conséquent, la variété en biens différenciés disponibles dans la région concernée augmente.

C'est de cette façon que les auteurs expliquent ce mécanisme de causalité circulaire qui fonctionne, via le processus d'agglomération des producteurs et celui des travailleurs et au travers d'effets d'entraînements, effet aval et effet amont :

- Premièrement, l'effet aval est le résultat de la combinaison de la variété de biens industriels et la préférence des consommateurs pour cette variété. De ce fait, en cherchant une maximisation de leur fonction d'utilité, ces

¹⁹⁴ MYRDAL, G., (1957), « *Economic Theory and Underdeveloped Regions* », London, Duckworth. In THISSE François, (2011), « *Geographical economics: a historical perspective* », CORE Discussion Paper. Consulté le, 28/08/2017, <http://hdl.handle.net/2078.1/75258>.

¹⁹⁵ Idem.

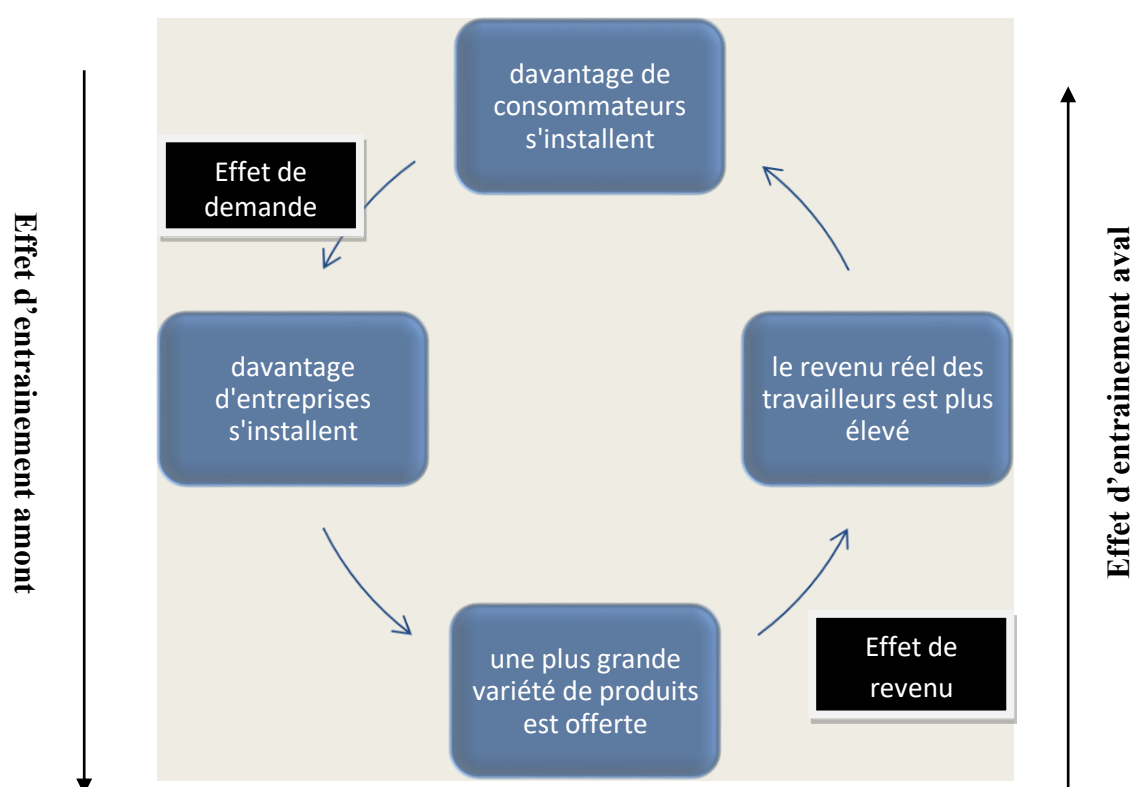
¹⁹⁶ FUJITA M. et THISSE.J. F., (1997), « *Économie géographique, Problèmes anciens et nouvelles perspectives* », Annales d'Économie et de Statistique, No. 45 PP. 37-87. Consulté le 01/09/2018, <http://www.jstor.org/stable/20076050>.

consommateurs se concentrant dans la région qui propose le plus grand nombre de variétés. Cet effet d'entraînement est suffisant pour attirer de nouveaux consommateurs, respectivement travailleurs, et créer une causalité circulaire ;

- Deuxièmement, l'effet amont résulte d'une attraction des entreprises par un nombre plus élevé de consommateurs, étant donné que les entreprises cherchent à se polariser là où la demande sera plus forte. L'accroissement de la taille de marché permet une hausse du salaire nominal qui vient amplifier la dynamique d'attraction initiale. Au fur et à mesure que les travailleurs se déplacent d'une région à l'autre, cette dernière devient de plus en plus attrayante, bénéficiant ainsi de ce mécanisme de causalité cumulative.

P. KRUGMAN considère que la consolidation de ces deux effets permet une transformation des rendements d'échelle au niveau des entreprises individuelles (économies d'échelle) en rendements croissants au niveau de l'ensemble de la région (économies de la localisation), la figure suivante illustre clairement ce mécanisme¹⁹⁷.

Figure II. 1. Causalité circulaire dans la formation d'une agglomération d'entreprises et de travailleurs



Sources : « *Économie géographique, Problèmes anciens et nouvelles perspectives* », Masahisa Fujita et Jacques-François Thisse, 1997.

¹⁹⁷ KRUGMAN Paul, (1991), « *Increasing Returns and Economic Geography* ». Op.cit.

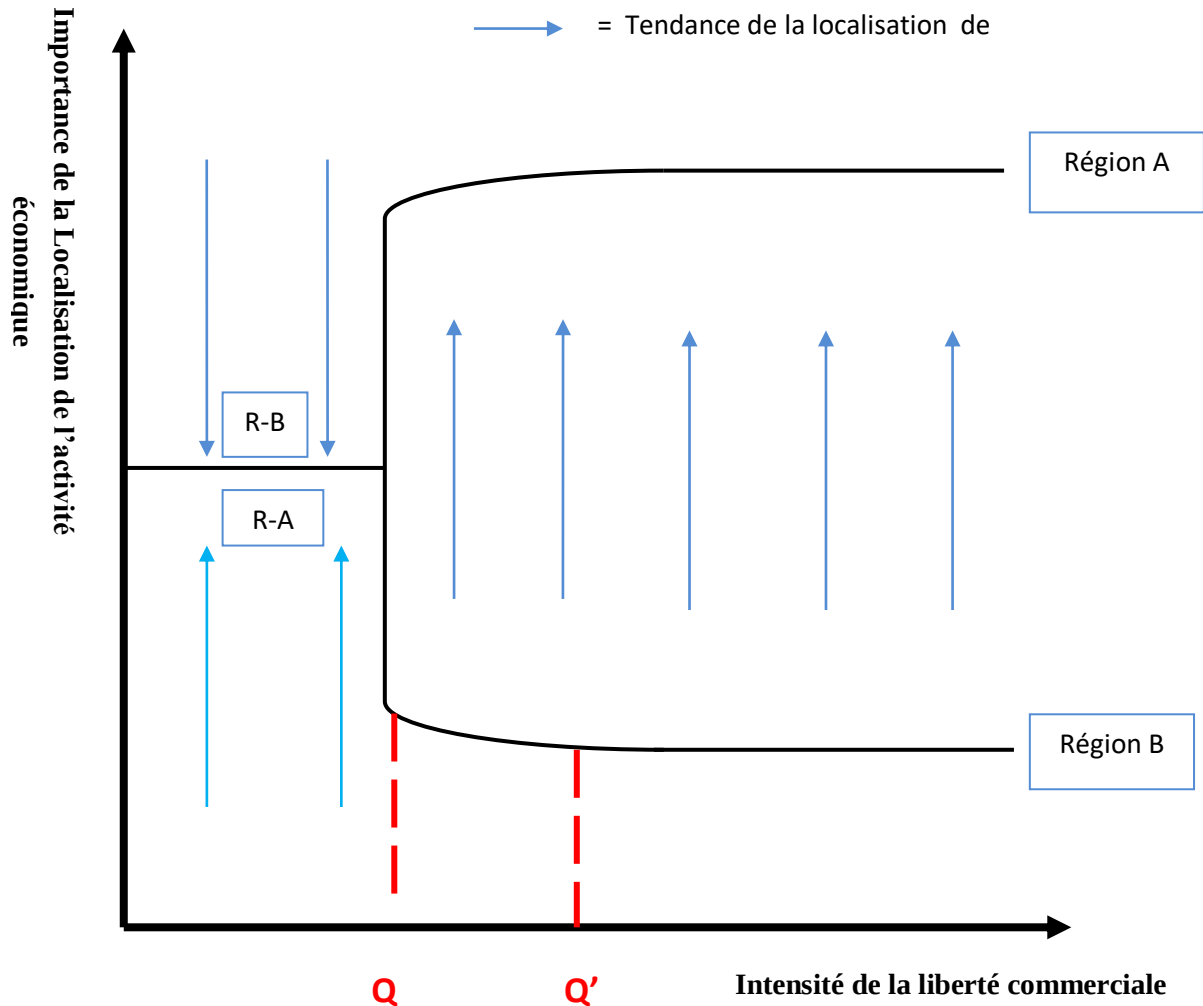
Krugman montre que ce mécanisme est susceptible de déboucher sur une configuration de Centre-Périphérie dans laquelle toutes les unités de production des biens industriels sont concentrées dans une seule région.

II. Modèle de base de la NEG: Modèle de « Centre-Périphérie »

Tout en prenant en considération les éléments d'analyse présentés ci-dessus, le modèle de base présenté par Paul KRUGMAN en 1991 considère que la nature de la dynamique spatiale entre deux régions A et B, dépend de l'intensité de la liberté commerciale entre ces deux régions¹⁹⁸. Le schéma suivant représente les différents niveaux de localisation de l'activité économique au fur et à mesure de l'intensité de l'intégration commerciale.

¹⁹⁸ KRUGMAN Paul, (1991), «*Increasing Returns and Economic Geography* ». Op.cit.

Figure II. 2. Diagramme de bifurcation « Tomahank » de la concentration régionale de l'activité économique



Source : « *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade* », M. FUJUTTA, A. J. VENABLES, (1999).

Le schéma ci-dessus visualise le processus de l'agglomération de l'activité productive dans une seule région, dite région centrale, et selon une succession de la concentration en trois étapes¹⁹⁹.

Dans un premier temps, le modèle suggère une situation où la liberté commerciale est très réduite (ensemble des points se situant entre 0 et Q) une situation qui correspond à une absence de la mobilité des facteurs de production. C'est une phase de dispersion de l'activité économique entre les deux régions, respectivement -A- et -B- :

¹⁹⁹ FUJUTTA M., VENABLES A. J., (1999), « *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade* », MIT Press, Cambridge.

Dispersion identique de l'activité économique. Cette phase correspond alors à un équilibre pour lequel l'activité industrielle est équirépartie entre les deux régions.

Dans un deuxième temps, les tendances de localisation commencent de converger vers la région A (région industrialisée), une situation qui correspond à une liberté commerciale intermédiaire (ensemble de point se situant entre Q' et Q). C'est une phase où l'activité productive commence de se polariser dans une seule région (A), en contrepartie, elle se déserte de l'autre région (B) : Début d'agglomération au niveau de la région A et début de dispersion au niveau de B (région désindustrialisée). Cette deuxième phase correspond à une situation dans laquelle l'agglomération représente l'équilibre, dite encore «catastrophique», dont l'une des deux régions concentre toute l'industrie et devient le centre.

Dans un troisième temps, où le modèle suggère une liberté commerciale très élevée au-delà du point (Q'), une concentration parfaite se manifeste au niveau de la région A, région centrale, accompagnée d'une dispersion complète au niveau de B, région périphérique. L'agglomération représente une situation d'équilibre d'économie spatiale au niveau de la région industrialisée. En contrepartie, la région périphérique se trouve alors piégée dans une trappe de sous-industrialisation et dans laquelle la dispersion reste cependant aussi un équilibre stable.

Dans la première phase, les forces de dispersion sont plus importantes que les forces d'agglomération. Au fur et à mesure que les barrières à l'échange se réduisent, le commerce se trouve plus libéré, la force de dispersion diminue plus rapidement que les forces d'agglomération jusqu'à un seuil précis, notamment le point de rupture ou encore le «*break point*», Q, de coût d'échange au-delà duquel les forces d'agglomération dépassent les forces de dispersion. À partir de ce point, l'équilibre symétrique avec une répartition des travailleurs industriels pour moitié dans chaque région devient instable.

Le premier choc lié au premier courant d'immigration vers la région -A- s'autoentretient et conduit, toute chose égale par ailleurs, au déplacement de toute l'activité industrielle et de tous les travailleurs vers cette région. Ce mécanisme se renforce grâce aux «*deux effets du marché*», effets de demande et effet de production.

Le degré d'ouverture de concentration, correspondant au point mort diminue lorsque la part des dépenses en bien industriels dans le revenu augmente en raison de l'accroissement de la force de la causalité circulaire liée à la demande. On parle de point soutenable (point Q), pour qualifier le degré d'ouverture pour lequel l'équilibre de concentration des activités entièrement dans la région -A- ou dans la région -B- devient stable. Le degré d'ouverture correspondant au point mort est plus élevée à celui

définissant le point soutenable. La zone délimitée par les deux points est communément appelée, dans la NEG, la zone de chevauchement où l'équilibre symétrique et les équilibres d'agglomération sont instables²⁰⁰.

Selon G. OTTAVIANO le modèle de Centre-Périphérie se caractérise par trois éléments, « l'asymétrie endogène » entre les deux régions, « l'agglomération catastrophique » dans une seule région, et « l'effet de phénomène d'hystérèse »²⁰¹. Le premier explique le caractère très discontinu de l'agglomération de l'activité productive dans une région. Le deuxième a été considéré comme important étant donné qu'il permet, d'une part, de mettre l'accent sur l'émergence de déséquilibre spatial indépendamment de toute inégalité engendrée par des ressources naturelles exogènes. L'effet de l'hystérèse représente le troisième élément du modèle de Centre-périphérique, il stipule l'instabilité que les chocs aléatoires peuvent générer en termes de la localisation entre le point de rupture et le point de soutenabilité. Ces chocs guideraient la tendance de la localisation vers une région, ce qui pourrait déclencher un changement radical d'une situation initiale (historique), ou encore d'une organisation spatiale de la production à une autre. Cependant au-delà du point de soutenabilité, ledit modèle suggère la localisation de l'activité en tant que situation stable et permanente.

Au total, ce modèle Krugmanien a abouti sur une répartition inégale de l'activité économique, une région industrialisée avec une concentration importante de facteurs de production et à une région désindustrialisée qui connaît une désinstallation des entreprises et un dépeuplement, et ce, au fur et à mesure d'une réduction des barrières à l'échange. D'un côté, les rendements d'échelle croissants, la mobilité du facteur de travail et la réduction des barrières commerciales, ce sont des facteurs qui donnent naissance au mécanisme de polarisation spatiale de l'activité productive, d'un autre côté, les effets d'entraînement amont et aval et l'effet des économies d'agglomération favorisent l'auto-renforcement de ce mécanisme.

Le modèle de base, du centre -périphérie, a donné lieu au développement de nouveaux modèles qui se fondent sur des hypothèses de base nouvelles, plus particulièrement la prise en considération de l'imparfaite mobilité du facteur travail. Cependant, ces modèles s'inscrivent aussi dans cette logique du centre-périphérie et du mode de fonctionnement de la causalité circulaire.

²⁰⁰ MOURIAUX F., (2004), « *Le concept d'attractivité en Union monétaire* ». Op.cit.

²⁰¹ OTTAVIANO Gianmarco, (2003), « *Regional Policy in the Global Economy: Insights from New Economic Geography* », Regional Studies, PP: 665-673.

Consulté le, 10/12/2016, <http://dx.doi.org/10.1080/0034340032000108750>.

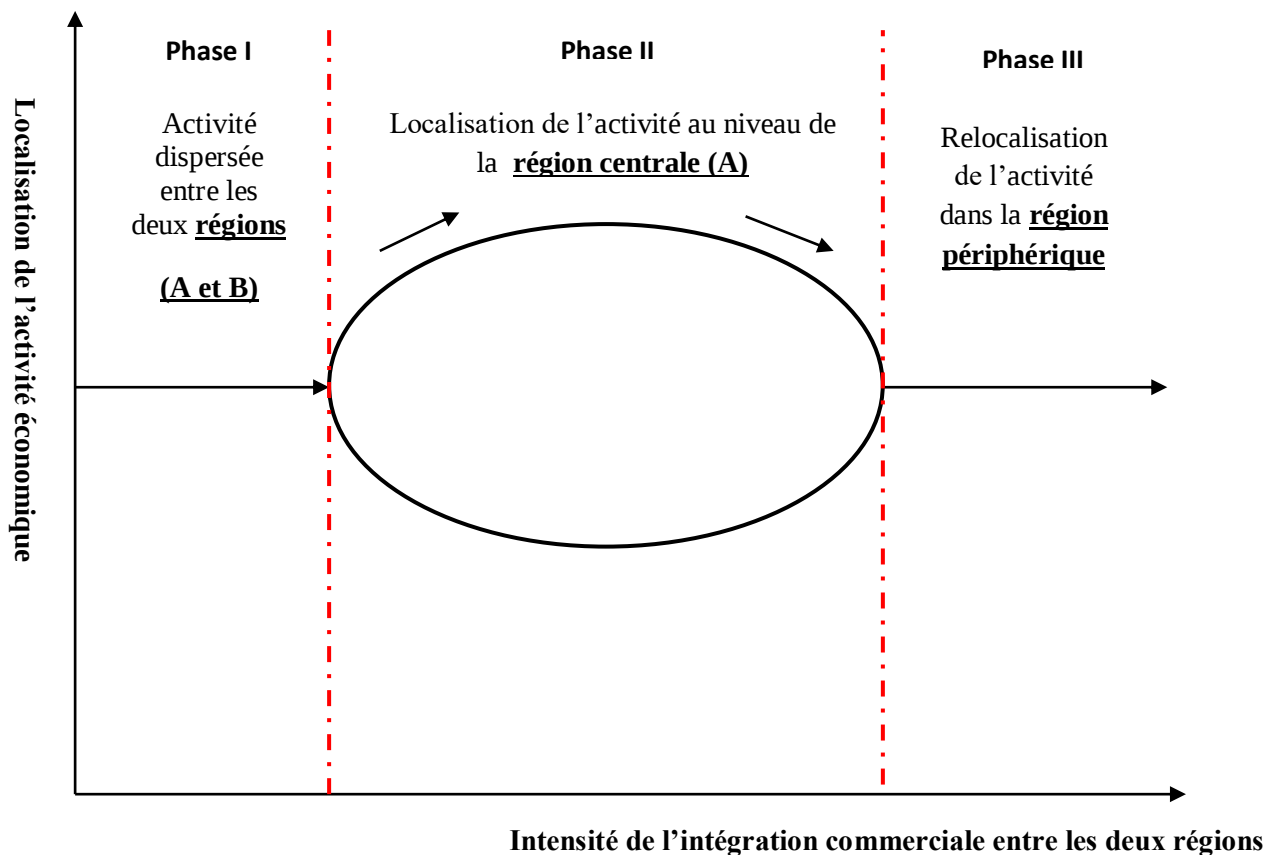
III. Imparfaite mobilité des travailleurs et dynamique interrégionale d'agglomération-dispersion des entreprises

Soucieux de la dynamique interrégionale de l'agglomération — dispersion des entreprises, D. PUGA développe un modèle très proche de celui examiné dans les travaux de KRUGMAN, sa particularité réside dans la combinaison de l'imparfaite mobilité des travailleurs et des liens des intrants et des extrants et leur rôle dans l'explication des forces susceptibles d'entraîner l'agglomération des entreprises²⁰². Dans ce cadre, D. PUGA examine l'interaction entre les activités à rendements croissants et les activités à rendements constants au niveau du marché de travail. De ceci, et avec une modélisation qui suggère ces nouvelles hypothèses, l'auteur montre que la relation entre l'intégration économique et la localisation de l'activité économique serait représentée selon une fonction concave selon laquelle l'évolution des inégalités spatiales prend la forme d'une courbe en cloche, appelée encore par G.OTTAVIANO «la *localisation et l'agglomération en forme de bosse*»²⁰³, le schéma suivant montre la relation entre la localisation des entreprises et l'intégration commerciale, avec la prise en considération de l'immobilité du facteur travail :

²⁰² PUGA, Diego, (1998), «*The rise and fall of regional inequalities* », European Economic Review, Forthcoming.

²⁰³ OTTAVIANO Gianmarco, (2003), «*Regional Policy in the Global Economy: Insights from New Economic Geography*», Op.cit.

Figure II. 1. Courbe en cloche, localisation de l'activité économique et imparfaite mobilité des travailleurs



Source : « *Agglomeration in the global economy : A survey of new economic geography?* », **Giamarco I. P. OTTAVIANO et Diogo PUGA (2003), (avec nos propres interprétations).**

Ce schéma visualise trois phases de localisation des activités de production, échelonnées selon le degré de l'intégration commerciale entre les deux régions (fonction décroissante aux coûts commerciaux) :

- (i)** Pour des coûts commerciaux élevés, les entreprises sont réparties entre les régions d'une manière identique pour répondre à la demande locale.
- (ii)** Pour un niveau intermédiaire des coûts commerciaux, deux cas de figure pourraient être observés, une première tendance s'oriente vers l'agglomération industrielle enchaînée par une deuxième phase de régression. Dans un premier temps, l'agglomération s'œuvre vers une région, cela permet de remarquer l'attractivité de certaines régions par rapport aux autres régions. C'est le commencement d'un processus induisant la disparité régionale. Dans un deuxième temps, et fur et à mesure

de l'intensification de l'intégration commerciale l'agglomération commence à se régresser, cela montre que le facteur de dispersion (travail immobile) reprend sa force par rapport aux facteurs d'agglomération.

- (iii) Enfin, et pour un très faible niveau des coûts commerciaux, l'agglomération s'effondre complètement à mesure que la part de l'industrie dans des régions où les salaires sont moins élevés augmente progressivement. Les nouveaux arrivants à ces régions sont à la quête des prix plus faibles de facteur-travail (facteur immobile) relativement aux régions hautement industrialisées où les salaires seront plus élevés. Tout en étant motivées par les avantages des liens en amont et en aval, générés par les effets des externalités individuelles et globales et accentués par le mécanisme d'une causalité circulaire, un peu plus loin, une masse critique des entreprises vont se relocaliser dans ces régions, dites arriérées.

Au regard de ce modèle, G. OTTAVIANO et al. fournissent plus d'éclaircissement. À cet effet, les auteurs avancent trois constats principaux²⁰⁴ :

Premièrement, la comparaison des résultats avec et sans migration interrégionale de facteur travail montre que l'agglomération peut bénéficier de la relocalisation des travailleurs vers des régions avec des salaires réels plus élevés. En revanche, le manque de mobilité interrégionale du facteur travail empêche l'agglomération, et si elle s'est produite, ledit facteur peut l'affaiblir.

Deuxièmement, si les différences de salaire d'équilibre ne sont pas éliminées par la migration, le caractère immobile du facteur de travail peut agir en tant que force de dispersion, puisque les entreprises productrices locales vont se heurter d'une augmentation du coût de travail, ce qui les oblige à se relocaliser en périphérie en cherchant la disponibilité de ce facteur, avec un coût raisonnable.

Troisièmement, cette force de dispersion peut modérer l'agglomération dans des régions centrales et soutenir l'équilibre non extrême, selon lequel toutes les régions auraient une industrie ou quelques industries, même avec des proportions différentes. Chose qui peut améliorer l'attractivité et la compétitivité des régions en retard.

Enfin, les entreprises trouvent des salaires locaux plus élevés et de plus en plus décourageants. À mesure que les régions deviennent plus intégrées, ce qui correspond à un niveau du coût commercial très faible, le prix du facteur non échangeable (facteur de travail immobile) déterminera la localisation de ces entreprises.

²⁰⁴ Idem.

Dans ce cadre, A. J. VENABLES souligne qu'avec un coût commercial très proche à zéro chaque entreprise ne trouve aucun avantage dans la proximité avec le reste de l'industrie, du fait d'une concurrence exacerbée sur l'obtention des facteurs de production. De ce fait, elle se relocalise dans la région avec les salaires les plus bas, autrement dit, là où il existe le facteur de travail immobile. De ceci, si les salaires augmentent dans l'emploi industriel et les coûts commerciaux sont proches de zéro, l'agglomération dans une région ne pourrait guère être un équilibre²⁰⁵.

KRUGMAN et VENABLES illustrent cela avec des exemples dans lesquels certaines entreprises déménagent de l'agglomération industrielle vers des régions à salaire plus bas, mais pas dans la mesure où leur relocalisation permettra une convergence complète entre des régions identiques à priori²⁰⁶. En introduisant un nouveau paramètre, en l'occurrence l'élasticité de l'offre de travail entre le secteur agricole et le secteur industriel, D. PUGA montre l'importance de la variable de mobilité intersectorielle du travail dans les résultats de son modèle. Dans ce sillage, l'auteur avance que : « *quelle que soit la force des incitations à l'agglomération de l'industrie, cela ne peut avoir lieu que si les entreprises d'une région peuvent attirer des travailleurs des autres secteurs* »²⁰⁷. En justifiant ses propos, l'auteur montre qu'une grande élasticité de l'offre de la main d'œuvre de l'agriculture vers l'industrie permet aux entreprises d'attirer les travailleurs du secteur agricole de la même région, avec une augmentation salariale plus faible, ce qui favorise ainsi l'agglomération de l'activité industrielle. Dans le même esprit de cette idée, THISSE et al., affirment que : « *suite à la prise en compte de l'imparfaite mobilité du facteur travail, on pourrait assister à un double mouvement de l'activité économique, la dispersion des activités banales et l'agglomération des activités novatrices* »²⁰⁸.

M. CROZET et al. reviennent sur le rôle joué par l'imparfaite mobilité des travailleurs dans la localisation des entreprises, pour l'expliquer ainsi²⁰⁹ : D'un côté, l'impossibilité pour certains travailleurs de quitter les régions périphériques, même avec une importante différence des salaires nominaux entre les périphéries et les centrales et ce pour plusieurs raisons, à titre d'exemple : l'attachement au territoire natal, coûts associés à la liquidation du patrimoine immobilier et la volonté de jouir de certaines

²⁰⁵ VENABLES Anthony J., (1996), « *Equilibrium locations of vertically linked industries* » International Economic Review, PP. 341-359.

²⁰⁶ KRUGMAN, Paul R. and VENABLES Anthony J. (1995), « *Globalization and the inequality of nations* », Quarterly Journal of Economics, No. 110PP. 857-880. In PUGA, Diego and OTTAVIANO Gianmarco (1997), « *Agglomeration in the global economy: A survey of the 'new economic geography'* ». Centre For Economic Performance Discussion London School of Economics. Paper No 356.

²⁰⁷ PUGA, Diego., (1998), « *Urbanization patterns: European vs. less developed countries* ». Journal of Régional Science No.38, PP. 231-252.

²⁰⁸ THISSE J.- F., VAN YPERSELE T., (1999), « *Métropoles et concurrence territoriale* ». Economie et statistique, Vol. No. 326, 327, PP. 19-30.

²⁰⁹ M. CROZET et al. (2009), « *La nouvelle économie géographique* », Op.cit. P. 69.

aménités (paysages, climat, littoral côtier...etc.) , d'un autre côté, la charge salariale dans les entreprises, toute chose étant égale par ailleurs, pèse lourdement sur leur coût de production, chose qui fait des économies réalisées par les entreprises, suite à leur décision de relocalisation dans une région périphérique où les salaires sont moins élevés, un facteur de dispersions pour les régions centrales. À cela s'ajoute aussi la diminution des barrières à l'échange, qui permettrait de compenser les coûts supplémentaires générés des exportations et des importations additionnelles.

IV. Accumulation des facteurs de production, agglomération et croissance

Tout en adoptant l'hypothèse de l'imparfaite mobilité de travail, R. BALDWIN (1997) propose un autre mécanisme permettant d'expliquer la concentration spatiale des entreprises. À cet égard, l'auteur voit que l'accumulation de facteurs de production peut jouer le même rôle que celui de la mobilité des facteurs de production pour favoriser l'agglomération de l'activité industrielle²¹⁰. D'après l'auteur, ce sont la recherche et développement et l'utilisation du travail qui permettent d'inventer et de breveter de nouveaux produits différenciés. Ici, le travail utilisé en invention est considéré comme un facteur nouveau et supplémentaire.

Les brevets durent toujours et ne sont pas échangeables, de sorte que la production s'effectue lorsque l'invention s'effectue aussi. Les rendements décroissants de l'accumulation de brevets impliquent que l'économie finira par atteindre un équilibre où il y a plus d'innovation. La question qui se pose est alors: quelle est la répartition spatiale des entreprises relative à cet équilibre ? La réponse dépend du fait que des profits générés par de nouveaux brevets augmentent ou diminuent avec le nombre d'entreprises qui les exploitent.

Selon l'auteur, ces bénéfices sont déterminés par l'équilibre entre, d'une part, l'attractivité d'un marché plus large offrant des produits plus différenciés et opérant selon des rendements croissants (facteurs d'agglomération), et d'autre part, de sa non-attractivité découlant de l'intensité de la concurrence sur les produits et les facteurs de production (facteurs de dispersion). Si le premier scénario domine, l'invention dans ce marché paiera plus, de ce fait, l'accumulation endogène empêchera une répartition uniforme des entreprises et en conséquence elle favorisera leur agglomération. AUDRETSCH et FELDMAN, eux aussi, ont observé empiriquement que, plus un

²¹⁰ BALDWIN Richard E. MARTIN and Philippe, (1997), « *Agglomeration and regional growth* », In: Handbook of Regional and Urban Economics.

Consulté le, 07/05/2017, <http://www.econ.brown.edu/Faculty/henderson/GeoGroHdb11feb.pdf>

secteur fait appel à la recherche et développement, plus ses innovations sont géographiquement concentrées²¹¹.

Ici, le mécanisme de causalités circulaires, engendrant à la fois la concentration de l'activité économique et la croissance selon un cycle d'autorenforcement, se déclenche avec l'installation des nouvelles entreprises, en provenance d'autres régions, cherchant une parfaite proximité géographique des laboratoires de recherches. Ces derniers vont accélérer leur production afin de satisfaire la demande des entreprises, de ce fait, le coût de l'innovation diminue. Chose qui est encourageante pour d'autres laboratoires relevant d'autres régions. Une innovation plus rapide, avec la diversité des laboratoires de recherche, augmente à leur tour la demande locale en produits intermédiaires, différenciés, et attire davantage les entreprises industrielles. Bref, les laboratoires suivent les entreprises et les entreprises suivent les laboratoires. De telles sortes l'agglomération et la croissance auront lieu dans une seule région dite « *centrale* » qui se caractérise par une production innovante ayant tendance vers la spécialisation.

Dans un autre travail, également hybride, dans lequel les prémisses de la nouvelle économie géographique et celles de la croissance endogène s'amalgament, G. OTTAVIANO et D. PUGA font le lien entre le rôle de l'innovation et de l'agglomération des entreprises, d'une part, et l'innovation et la croissance, d'autre part²¹². Dans ce sens, les auteurs considèrent deux régions avec deux secteurs, le premier est parfaitement compétitif alors que le seconde est monopolistique, le premier fonctionne selon une production traditionnelle et le deuxième exploite le facteur recherche et développement fournissant des inventions et des variétés de produits industriels intermédiaires. Une fois, une invention apparaît, une nouvelle variété de produits aura lieu et un nouveau procédé demandant une compétence locale spécialisée s'installerait. Par la suite, ces deux facteurs de production, innovation et main-d'œuvre spécialisée seront des sources d'attractivité et d'agglomération des entreprises pour la deuxième région.

À cet égard, Martin et al. considèrent l'agglomération économique comme une conséquence du processus continu d'invention de nouveaux produits différenciés, ils mettent l'accent sur le rôle important des externalités technologiques locales dans l'accumulation des facteurs de production et dans l'agglomération des entreprises et la croissance des régions²¹³. Mais selon un processus de causalité circulaire, la

²¹¹ AUDRETSCH D. B. et FELDMEN M. P. (1996), " R et D spillovers and the Geography of innovation and production", American economic review, Vol, 86, PP. 630-640. In, THISSE J.- F., VAN YPERSELE T., (1999), " Métropoles et concurrence territoriale". Economie et Statistique, Vol. No : 326, 327, PP : 19-30.

²¹² OTTAVIANO Gianmarco I. P. and PUGA Diego, (1997), « *Agglomeration in the global economy: A survey of the new economic geography* ». Centre For Economic Performance Discussion Paper, No. 356.

²¹³ MARTIN Philippe and OTTAVIANO GIANMARCO, I. P. (2001), « *Growth and Agglomeration* » International Economic Review, Vol. 42, No. 4 PP. 947-968.

concentration géographique d'un secteur aurait aussi un impact positif sur la localisation des utilisateurs des brevets²¹⁴.

Dans ce même ordre d'idées, Jonathan POTTER (2009) offre une réflexion théorique autour du modèle de « *retombées des connaissances locales* »²¹⁵, dans laquelle l'auteur s'interroge sur les implications politiques de ce modèle en matière de développement et de la compétitivité régionale, ainsi que le rôle de l'innovation et des connaissances générées et partagées localement, pour promouvoir de nombreuses stratégies de compétitivité régionale²¹⁶.

Pour tous ces auteurs, la croissance endogène se produit suivant une logique d'une « *courbe d'effet d'apprentissage* »²¹⁷ dans la construction du capital de connaissance. Des entreprises installées nouvellement peuvent bénéficier du stock en connaissances, déjà existant chez les anciennes entreprises, et ce, grâce aux retombées des connaissances publiques. Cela réduit le coût de la construction du capital de connaissance, « *knowledge capital* », à mesure que son stock augmente et permet un investissement dans de nouveaux capitaux. Un tel mécanisme, permettant une spécialisation pour un certain nombre de variétés d'entreprises, aboutit dans un premier temps sur une agglomération de l'activité économique.

En revanche, pour un niveau de concentration très élevée au niveau de la région centrale, la création d'une unité supplémentaire en capital de connaissance, qui est censée doter une nouvelle variété d'entreprises, génère un coût fixe supplémentaire, ce qui implique une réduction de la croissance régionale, et par conséquent une diminution de l'agglomération due à une dispersion des entreprises, d'où l'appellation du modèle : « *retombées de connaissances avec effet de congestion* ».

Le fonctionnement de ce modèle peut être schématisé comme un U inversé puisqu'au début l'accumulation de capital en connaissances a permis une concentration des entreprises et, par la suite, une croissance économique. En revanche, et dans un

²¹⁴ THISSE J.-F., VAN YPERSELE T., (1999), « Métropoles et concurrence territoriale », *Economie et Statistique*, Vol. No. 326, 327, PP. 19-30.

²¹⁵ Le modèle de base de retombée des connaissances locales décrit une économie à deux régions avec deux secteurs de consommation: l'industrie et l'agriculture. L'industrie se caractérise par une concurrence monopolistique et un rendement croissant, et utilise le capital en connaissance dans son coût fixe (une unité de capital de connaissance par variété d'entreprises) et la main-d'œuvre dans son coût variable. Le commerce interrégional des produits manufacturés est assujéti aux coûts du commerce des « *icebergs* ». Le travail n'est pas mobile entre les régions et est fixé en quantité.

²¹⁶ POTTER Jonathan, (2009), « *Evaluating Regional Competitiveness Policies: Insights from the New Economic Geography* », *Regional Studies*, PP: 1225-1236.

Consulté le 01/07/2017, <http://dx.doi.org/10.1080/00343400801932250>.

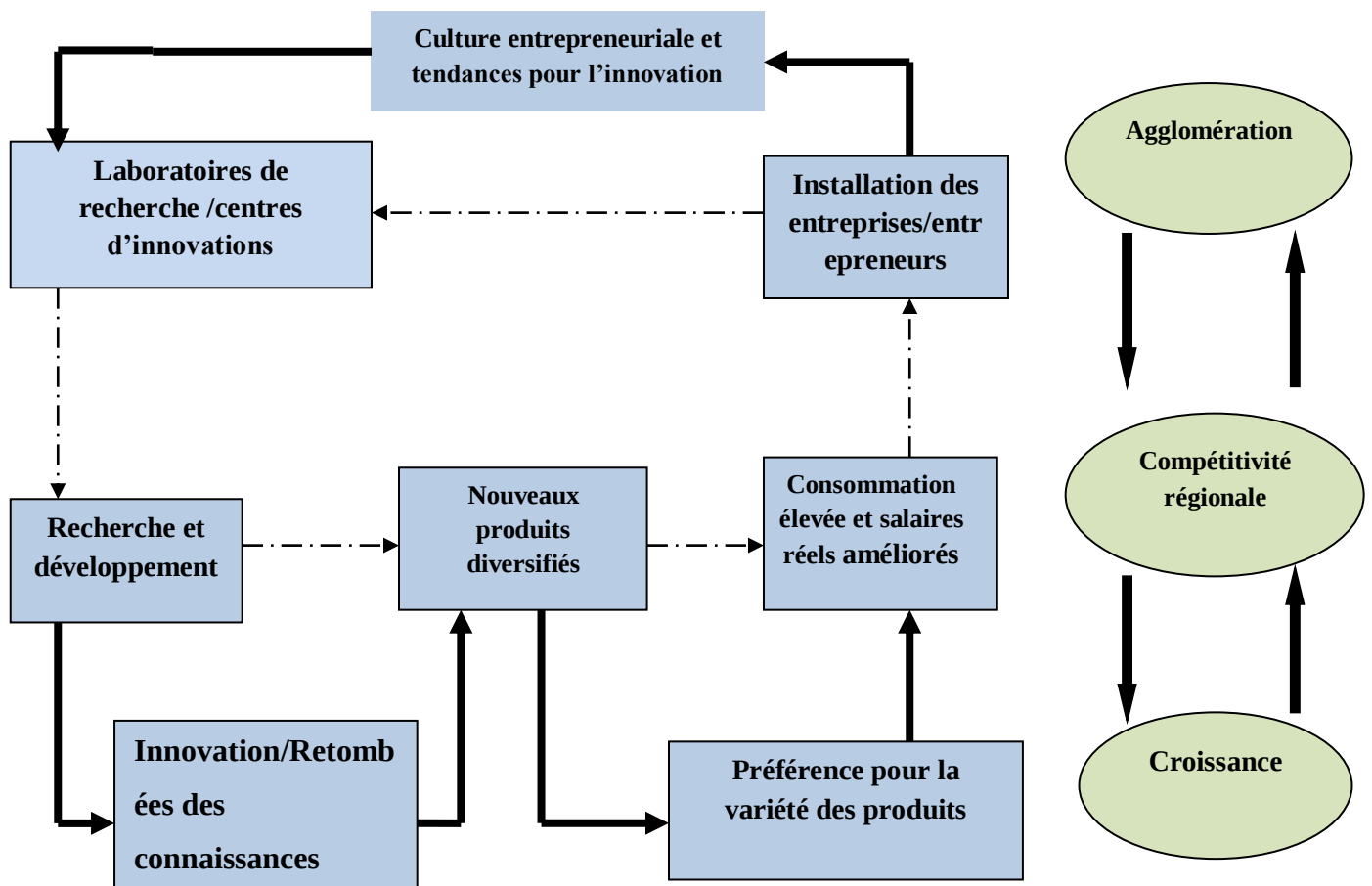
²¹⁷ La courbe de l'effet d'apprentissage montre la diminution du coût marginal de production d'une innovation au fur et à mesure que le stock de capital de connaissance augmente.

deuxième temps, une taille importante de l'agglomération engendre des effets de congestion ayant comme conséquence une dispersion des facteurs de production et une réduction de la croissance.

Comme les autres modèles de la NEG, le modèle de retombées des connaissances implique que la réduction des coûts commerciaux tend à favoriser l'agglomération. Or, l'analyse dudit modèle nous renvoie aux nouveaux facteurs de développement spatial. En l'occurrence, l'influence du capital de savoir, local et global, et les retombées de connaissance sur la concentration de l'activité économique. Dans ce cadre d'analyse, le résultat final serait, bien évidemment, l'agglomération dans une région, dite centrale, spécialisée en « *industrie basée sur l'innovation et la connaissance localisée* » et une autre, périphérique, spécialisée en « *production traditionnelle basée sur des connaissances générales* ». La relation entre l'intégration économique et l'agglomération est également similaire à ce que nous avons traité jusqu'à maintenant.

Dans un essai de combiner les deux travaux, celui de KRUGMAN et celui de PUGA, nous proposons le schéma suivant :

Figure II. 3. Agglomération, croissance et compétitivité régionale



Sources : Par nos propres soins, à partir des travaux de MARTIN Philippe et OTTAVIANO Gianmarco, I. P, « Growth and Agglomeration », (2001, 2003).

Enfin, des implications supplémentaires apparaissent dans ce contexte, d'une part, le caractère dynamique qui caractérise ce modèle d'innovation et croissance permet de visualiser des liens inter-temporels par lesquels les entreprises industrielles existantes sont liées, tacitement, aux générations futures d'entreprises industrielles par des transferts des connaissances, d'autre part, parce que l'agglomération augmente le taux de croissance, la réduction du coût commercial engendre, cette fois-ci, la concentration des facteurs de production et la croissance économique au niveau régional et national.

En résumé, l'élément principal et commun à tous les modèles précités ci-devant, c'est qu'ils cherchent tous à relier la répartition régionale de l'activité économique à un compromis entre les forces d'agglomération et de celles de dispersion en fonction d'un niveau variable de l'intégration commerciale (coûts de transport et autres coûts d'interaction géographique tels que les coûts de recherche et de communication). De cette façon, lesdits modèles vont permettre de déduire les différents facteurs susceptibles de faire émerger la dynamique régionale de l'agglomération-dispersion de l'activité productive, ainsi que les implications possibles en matière de l'organisation des espaces d'accueil de l'activité économique.

§.4. Aboutissements de la NEG : Facteurs d'agglomération, facteurs de dispersion et organisation économique spatiale

De ce qui précède, la NEG est une théorie qui couvre une large famille de modèles. Chacun d'eux offre des résultats permettant d'identifier un ou plusieurs facteurs, influant l'organisation de l'activité économique. Généralement, deux types de facteurs ont été distingués :

- Facteurs d'agglomération, dits encore facteurs centripètes, poussant l'activité économique vers la concentration et assurant ainsi une compétitivité régionale relative ;
- Facteurs de dispersion, ou encore facteurs centrifuges, engendrant la déconcentration des facteurs de production en général, et des entreprises en particulier.

À cet effet, quand ils sont réduits à l'essentiel, ces modèles fournissent des résultats, autour de la dynamique d'agglomération, qui convergent largement pour faire apparaître les grandes forces de concentration et de dispersion de l'activité économique au niveau local, urbain et régional. A priori, ces facteurs peuvent être synthétisés d'une manière sommaire comme suit :

Tableau II. 1. Résumé synthétique des facteurs d'agglomération et de dispersion de l'activité productive

Modèles/ Auteurs	Facteurs de dispersion	Facteurs d'agglomération
Modèle de base de la NEG : Centre-Périphérie (Paul KRUGMAN, 1991)	Les entreprises sont repoussées des régions où la concurrence est très intense et les économies d'échelle sont plus faibles. les travailleurs (consommateurs) sont repoussés des régions qui connaissent des salaires nominaux relatifs inférieurs.	Les entreprises sont attirées par les régions avec des marchés de consommation importants parce que les économies d'échelle offrent des bénéfices plus importants. Les consommateurs sont attirés par les régions avec plus de producteurs en raison de la baisse des prix à la consommation et des salaires réels plus élevés.
Les causalités circulaires et cumulatives (Myrdal, 1957; P. Krugman, 1991)	Les entreprises sont repoussées des régions où la concurrence sur les intrants intermédiaires est très intense.	Les entreprises sont attirées par les grandes régions pour accéder à une plus grande demande d'intrants intermédiaires des autres entreprises avec des prix raisonnables;
Intégration économique et dynamique d'agglomération (avec l'absence de mobilité de travailleurs) (Puga D. 1998 ; Venables, Anthony J. 1996, 1995)	Les entreprises sont relocalisées dans les régions périphériques avec des salaires nominaux relativement faibles (l'immobilité du facteur de travail du secteur traditionnel) ; Les entreprises n'ont pas intérêt de chercher une proximité physique pour un niveau très poussé de l'intégration économique.	Les entreprises cherchent une proximité géographique pour bénéficier des externalités pécuniaires qui se matérialisent par les liens en amont et en aval et l'effet de spécialisation intra-branche.
Accumulation de facteurs de production, agglomération et croissance. Modèle retombées de connaissances avec congestion. (Baldwin, 1997; Gianmarco I. P. Ottaviano and Diego Puga, 1997; Philippe Martin and Gianmarco I. P. Ottaviano, 2001)	Les nouvelles entreprises sont découragées de s'installer dans des régions avec plus de concurrents et en raison des économies d'échelle faibles et des bénéfices inférieurs. Les retombées de connaissances interrégionale (ou globale) réduisent les coûts d'innovation et améliorent le stock de capital des connaissances dans les grandes et petites régions, ce qui augmente l'attractivité relative des régions en retard pour la formation et la concentration de nouvelles entreprises.	Les nouvelles entreprises sont encouragées à s'établir dans des régions où les marchés sont plus importants pour exploiter des meilleures économies d'échelle et des bénéfices plus intéressants ; Les retombées de la connaissance au sein des régions à fort capital de connaissances réduisent les coûts d'innovation, ce qui permet d'encourager des nouvelles implantations des nouvelles entreprises.

Source : Par nos propres soins, à partir des travaux de la Nouvelle Economie Géographique.

I. Forces d'agglomération des entreprises

Ressources de première nature relevant de la géographie physique, proximité du marché de facteurs de production, infrastructure intra et interrégionale, intégration commerciale et accès aux marchés du consommateur final, concentration du bassin de travail et retombées de connaissances locales, sont tous des facteurs générant la concentration de l'activité productive, au sens de la théorie de la Nouvelle Economie Géographique.

1.1. Facteur de la géographie physique

Certes, P. KRUGMAN affirme que les ressources de première nature relevant de la géographie physique ne font pas l'objet de l'analyse de la nouvelle économie géographique et ce sont celles de deuxième nature qui priment dans ses considérations. Cependant, comme l'explique G. DURANTON, la géographie naturelle, elle aussi, agit comme un point focal, en complémentarité avec les forces décrites ci-dessous pour expliquer la localisation de la production et ainsi l'organisation spatiale de l'activité économique. Selon l'auteur, « *la géographie physique n'est pas une force qui pousse à l'agglomération, mais plutôt un élément prépondérant faisant que, s'il y a agglomération, elle intervient à tel endroit plutôt qu'à tel autre* »²¹⁸.

THISSE et al., en revanche, mettent le lien entre les forces d'agglomération et les phases de développement industriel des villes et des régions, en limitant ainsi l'influence des facteurs physiques sur le phénomène de localisation dans une phase de pré-industrialisation puisque, selon les auteurs, dans ce monde préindustriel l'activité économique est beaucoup plus influencée par une capitalisation foncière et une activité marchande et artisanale²¹⁹.

1.2. Proximité géographique des marchés des facteurs de production

Tous les modèles présentés plus haut mettent en exergue l'importance de la proximité géographique et le regroupement des facteurs de production en tant que forces d'agglomération de l'activité productive. Selon ABDEL-RAHMAN et FUJITTA, à la base de toute forme d'agglomération, grappes industrielles, ville ou région, il existe un éventail très large de services et de biens intermédiaires, toute chose égale par ailleurs,

²¹⁸ DURANTON Gilles, (1997), « *La nouvelle économie géographique : agglomération et dispersion* ». Économie et Prévision, Vol. n°131, PP. 1-24.

²¹⁹ THISSE J.-F., VAN YPERSELE T., (1999), « *Métropoles et concurrence territoriale* ». Op. cit.

qui permet un accroissement de la productivité des facteurs de production²²⁰. Cela corrèle parfaitement avec les résultats des modèles précités.

Selon les travaux de la NEG, la proximité du marché de travail permet aux entreprises de bénéficier d'un éventail plus large de la main-d'œuvre et d'y dénicher les compétences et les qualifications qui leur conviennent. En retour, les travailleurs disposent d'occasions plus nombreuses et plus variées d'emplois, ce qui leur permet de valoriser leur qualification. Ce schéma cyclique d'attraction entre le regroupement des travailleurs et celui des entreprises s'auto-renforce selon le mécanisme de causalité circulaire qui aboutit en fin de compte sur l'agglomération de l'activité économique. Selon ZENOU et al. il en résulte de ce mécanisme un meilleur appariement entre offre d'emploi et travailleurs sur les marchés du travail, qui tendent de se différencier. Ce meilleur appariement permet, à son tour, un investissement plus important en capital humain. De cette façon, la division du travail s'affine au sein des grappes industrielles, tant par la diversification que par la spécialisation des tâches²²¹.

Semblablement à ces idées, dans le marché des produits intermédiaires et dans une situation d'intégration commerciale selon laquelle le coût de transport devrait être très faible, le regroupement des fournisseurs dans un marché est considéré comme facteur qui influe fortement les agglomérations d'entreprises au niveau régional car, lorsque les entreprises concentrent la production en un seul lieu, elles profitent également de la proximité de ces fournisseurs spécialisés de biens intermédiaires et d'intrants. D'après VENABLES et KRUGMAN, cela signifie que, « *grâce à la création des liens en amont et en aval entre les producteurs des produits finaux et les fournisseurs des produits d'intermédiaires, un gain d'efficience est déterminé au niveau de l'industrie* »²²². En d'autres termes, les entreprises ont tendance à se concentrer dans un seul endroit pour profiter des économies d'échelle, qui incitent aussi les fournisseurs d'intermédiaires à localiser leur production au même endroit. De telle manière, la production de biens finis par les entreprises en grappes devient progressivement moins coûteuse en raison d'un meilleur accès aux produits intermédiaires, et à cet effet plus d'entreprises seront attirées dans le même endroit, chose qui renforce la concentration de l'industrie.

²²⁰ ABDEL-RAHMAN H. et FUJITTA M. (1990), « *Product Variety, Marshallian Externalities, and City Sizes* ». Journal of regional Science, Vol. 30, PP. 165- 183.

²²¹ ZENOU Y , THISSE J.-F. et. (1995), « *Appariement et concurrence spatiale sur le marché du travail* », Revue Économique, Vol. 46, PP. 615-624.

²²² VENABLES A. and KRUGMAN P. (1995), « *Globalization and the inequality of nations* ». The Quarterly Journal of Economics Vol. 110, PP. 857-880. In Andrea ASCANI et al. (2012), « *New Economic Geography and Economic Integration: A Review* », European Commission SEARCH WP01/02.

1.3. Infrastructure intra et interrégionale, barrières à l'échange et accès aux marchés des consommateurs

Dans les travaux précités, il a été observé l'effet de l'intégration commerciale interrégionale sur la différence de concentration de l'activité productive, entre les régions centrales et les régions périphériques, souvent en retard. Plus précisément, la diminution du coût de transport et l'effacement des barrières à l'échange permettent aux agents économiques de se regrouper en petits nombres d'agglomérations afin de bénéficier des externalités qui viennent d'être expliquées et décrites, tous en conservant la possibilité de servir à coût faible des marchés éloignés. Outre ces arguments théoriques, les travaux empiriques, eux aussi, confirment ce constat.

À cet égard, M. LAFOURCADE dans un travail examinant l'impact des infrastructures de transport sur la localisation des activités économiques et la croissance régionale, l'auteur montre l'aggravation de l'inégalité entre les régions due à une intégration parfaite entre elles²²³. Similairement, M. AMITI confirme ce constat de la concentration géographique à l'échelle d'Union Européenne pour la grande majorité des secteurs industriels à la suite de l'initiation de la politique du marché commun²²⁴. Dans le même champ de cette recherche empirique, M. BRILLHART observe une augmentation de la concentration géographique pour quatorze des dix-huit secteurs industriels étudiés entre 1980 et 1990²²⁵.

Plusieurs réflexions théoriques interrogent les implications déduites de ces résultats en matière de l'organisation et d'aménagement du territoire en faveur de la dynamisation et de l'harmonisation du paysage économique dans les régions centrales et périphériques. Eu égard à cet objectif, POTTER considère que l'amélioration des infrastructures de transport interrégional, telles que les routes, les chemins de fers, les aéroports et les ports sont susceptibles d'accroître les échanges interrégionaux. Or, selon l'auteur, ces interventions ne seraient bénéfiques que pour la région centrale, car la région périphérique se trouve, en contrepartie, avec une situation dégradée. Cependant, l'amélioration des infrastructures intra-régionales permettant une connexion et communication des différentes activités administratives et économiques

²²³ LAFOURCADE M. (1998), « *L'impact des infrastructures de transport sur la localisation des activités économiques et la croissance régionale* », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Paris I-Sorbonne, soutenue en 1998.

²²⁴ AMITI M. (1998), « *New Trade Theory and Industrial Location in the EU: a Survey of Evidence* », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 14, PP. 45-53.

²²⁵ BRILLHART M. (1998), « *Trading Places: Industrial Specialisation in the European Union* », *Journal of the Common Market Studies*, Vol. 36, PP. 319-346. In THISSE J.-F., et VAN YPERSELE T., (1999), « *Métropoles et concurrence territoriale* ».Op.cit.

auraient des effets importants encourageant la localisation vers les régions bénéficiaires, que ce soit leur positionnement, le centre ou la périphérie²²⁶.

Également, M. CROZET et M. LAFOURCADE voient qu'autant les barrières à l'échange sont élevées, autant la cohésion spatiale est favorisée en mettant les régions peu développées à l'abri de la concurrence des régions denses, c'est notamment l'un des risques de l'aménagement du territoire associé aux politiques d'intégration régionale. Car selon ces auteurs, le désenclavement des régions périphériques favorise les transferts d'activités vers les régions centrales, chose qui contribue à rendre ces dernières plus attractives. L'hémorragie est ensuite difficile à contenir, car, « *la polarisation est entretenue par la fuite de cerveaux qui contribue à vider la région qu'on pensait aider par cette politique de désenclavement* »²²⁷.

L'idée dominante et qui devrait être retenue de tous les modèles de la NEG, c'est que l'arbitrage entre les rendements croissants et les coûts de transport (ou l'intégration commerciale) gouverne largement la distribution de l'activité économique dans l'espace. Si les économies d'échelle internes relatives aux concentrations des facteurs de production au sein des entreprises jouent toujours un rôle d'amélioration de leur performance, les rendements croissants relatifs aux effets des externalités pécuniaires et technologiques au niveau des régions auraient désormais un impact sur la performance collective, c'est-à-dire, à la fois, la performance des entreprises individuelles et celle des régions.

1.4. Retombées de connaissances locales

Les externalités technologiques (ou non pécuniaires), même elles ont été laissées à la marge des premières analyses de la NEG, dans ces derniers jours, néanmoins, elles occupent une place de grande importance pour beaucoup des auteurs qui inscrivent leurs travaux dans le cadre de cette théorie. À cet égard, les travaux de J. POTTER ont permis une sophistication de l'analyse de ce type d'externalités. Intuitivement, à l'échelon d'un pays une amélioration du capital de connaissance aurait un impact important sur le développement et la compétitivité économique dans les différentes régions. Mais, selon cet auteur, l'augmentation de l'étendue spatiale des retombées de connaissance tend à encourager la dispersion des entreprises. En contrepartie, autant les *knowledge spillovers* sont localisées (*KLS*), chose qui correspond par exemple au transfert tacite du savoir au sein d'une agglomération des entreprises, plus la tendance

²²⁶ POTTER Jonathan, (2009), «*Evaluating Regional Competitiveness Policies: Insights from the New Economic Geography*», Op.cit.

²²⁷ CROZET et al., (2009), «*La nouvelle économie géographique*», Op.cit. P. 29.

à l'agglomération régionale est importante et plus l'association entre la concentration industrielle et la croissance est forte²²⁸.

Dans le sens opposé, les modèles de la NEG suggèrent que l'augmentation de l'étendue spatiale des retombées de connaissances tend à encourager la dispersion. Autrement dit, plus les retombées sont globalisées, par exemple pour la recherche et la collaboration de développement interrégional, plus la tendance vers la dispersion de l'activité économique est observable et plus la relation entre l'agglomération et la croissance est négligeable²²⁹.

Un tel résultat est similaire à celui des travaux qui mettent l'accent sur la proximité géographique des travailleurs en tant que force d'agglomération dans le cadre de la théorie des grappes industrielles²³⁰. Parallèlement, les arguments de LUCAS, quant aux effets de la localisation des individus et les externalités du capital humain, montrent que le regroupement des individus favorise la croissance du capital humain des villes et des régions, de même, l'auteur confirme l'importance des externalités associées au regroupement des individus dans l'amélioration de la productivité du travail et du capital humain²³¹.

Les externalités de communication sont associées et se développent dans des domaines aussi divers que la gestion, l'administration, la recherche et les finances. Elles sont des connaissances et idées et surtout des informations, ayant le caractère d'un bien public impur, elles sont susceptibles de donner lieu à des effets de débordements d'une entreprise à l'autre. Si les agents économiques disposent de connaissances différenciées, leur mise en commun au travers de mécanismes informels de communication est susceptible d'être bénéfique à tous.

De surcroît, plus les acteurs sont géographiquement rassemblés, la qualité de l'information transmise s'en trouve améliorée, et ce, vu le nombre réduit d'intermédiaires requis, chose qui a été affirmée par J. F. THISSE et al.²³². Pour M. P. FELDMAN, à l'âge des télécommunications « *le savoir travers les corridors et les rues plus aisément que les continents et les océans* »²³³. Cela permet de considérer le contact personnel comme l'élément-clé dans la transmission de la connaissance et des

²²⁸ POTTER Jonathan, (2009), « *Evaluating Regional Competitiveness Policies: Insights from the New Economic Geography* », Op.Cit.

²²⁹ Idem.

²³⁰ PORTER Michael E., (1998), « *Clusters and the new economic of competition* », Harvard Business Review, Num. 98609.

²³¹ LUCAS R. (1998), « *On the Mechanics of Economic Development* », Journal of Monetary Economic , Vol. 22, PP, 3-42. In, DURANTON Gilles, (1997), « *La nouvelle économie géographique: agglomération et dispersion* ». Économie et Prévision, Vol. n°131, PP, 1-24.

²³² THISSE J.- F., et VAN YPERSELE T., (1999), « *Métropoles et concurrence territoriale* ».Op.cit.

²³³ FELDMAN M.P. (1994), *The Geography of Innovation*, Kluwer Academic Publishers. In, THISSE J.- F., et VAN YPERSELE T., (1999), « *Métropoles et concurrence territoriale* ».Op.cit.

idées, d'où l'importance de la proximité géographique. Or, il paraît que l'effet de ce facteur de proximité géographique se manifeste à la croisée des externalités de circulation de l'information, en tant qu'externalité technologique, et le regroupement des facteurs de production, en tant qu'externalité pécuniaire.

II. Forces de dispersion

Les travaux relevant de la NEG suggèrent que la taille des agglomérations des entreprises augmente jusqu'à ce que les forces conductrices à la concentration soient compensées par des effets négatifs, ressortissant principalement à des phénomènes de congestion à savoir : pollution et criminalité, ainsi qu'à l'effet de rareté qui entraîne une utilisation compétitive des ressources. BRAKMAN et *al.* montrent que les externalités négatives liées à la congestion, lorsque la production industrielle augmente, peuvent rendre profitable la décentralisation d'un certain nombre de firmes vers la périphérie²³⁴. Également, FUJITA et THISSE affirment que le secteur industriel, après s'être aggloméré, se disperse, car, en quelque sorte, la périphérie développe une forme d'avantage comparatif²³⁵. Chose qui corrobore parfaitement les modèles de la NEG présentés ci-devant.

G. DURANTON délimite les forces de dispersion dans les trois « *tyrannies de proximité* »²³⁶, à savoir : l'occupation du sol, les interactions stratégiques, et les externalités négatives pures. Inscrivant ses travaux dans le cadre du modèle de l'effet de l'imparfaite mobilité des facteurs sur la dispersion de la l'activité productive, cet auteur affirme que la concentration des entreprises et des travailleurs en un seul endroit entraîne l'augmentation du coût des facteurs fixes, et plus particulièrement le prix du sol, comme le cas précité du facteur du travail fixe. De même, une concurrence exacerbée sur les produits intermédiaires entre les entreprises environnantes pousse l'activité économique à la dispersion. Similairement à ce constat, une demande très élastique oblige les entreprises de s'espacer, afin d'influencer les prix vers la baisse par le mécanisme d'annulation des coûts de transport. Quant aux externalités pures négatives – la pollution et le crime-, l'auteur relie leurs manifestations à la condensation de l'activité économique dans les zones urbaines, plus particulièrement dans les régions métropolitaines.

Selon THISSE et *al.* la congestion est souvent liée aux régions métropolitaines, car c'est dans un tel environnement, où les villes étant trop grandes, que des externalités,

²³⁴ BRAKMAN S., GARRETSEN H., GIGENGACK R., VAN MARREWIJK C., WAGENVOORT R., (1996), « *Negative feedbacks in the economy and industrial location* », Journal of Regional Science, Vol, No36, 4, PP. 631-651.

²³⁵ FUJITA M., THISSE J. F., (2001), « *Agglomération et marché* », Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales, Vol. No : 58/59, PP : 11-57.

²³⁶ DURANTON Gilles, (1997), « *La nouvelle économie géographique: agglomération et dispersion* ». Économie et Prévision, Vol. n°131, PP. 1-24.

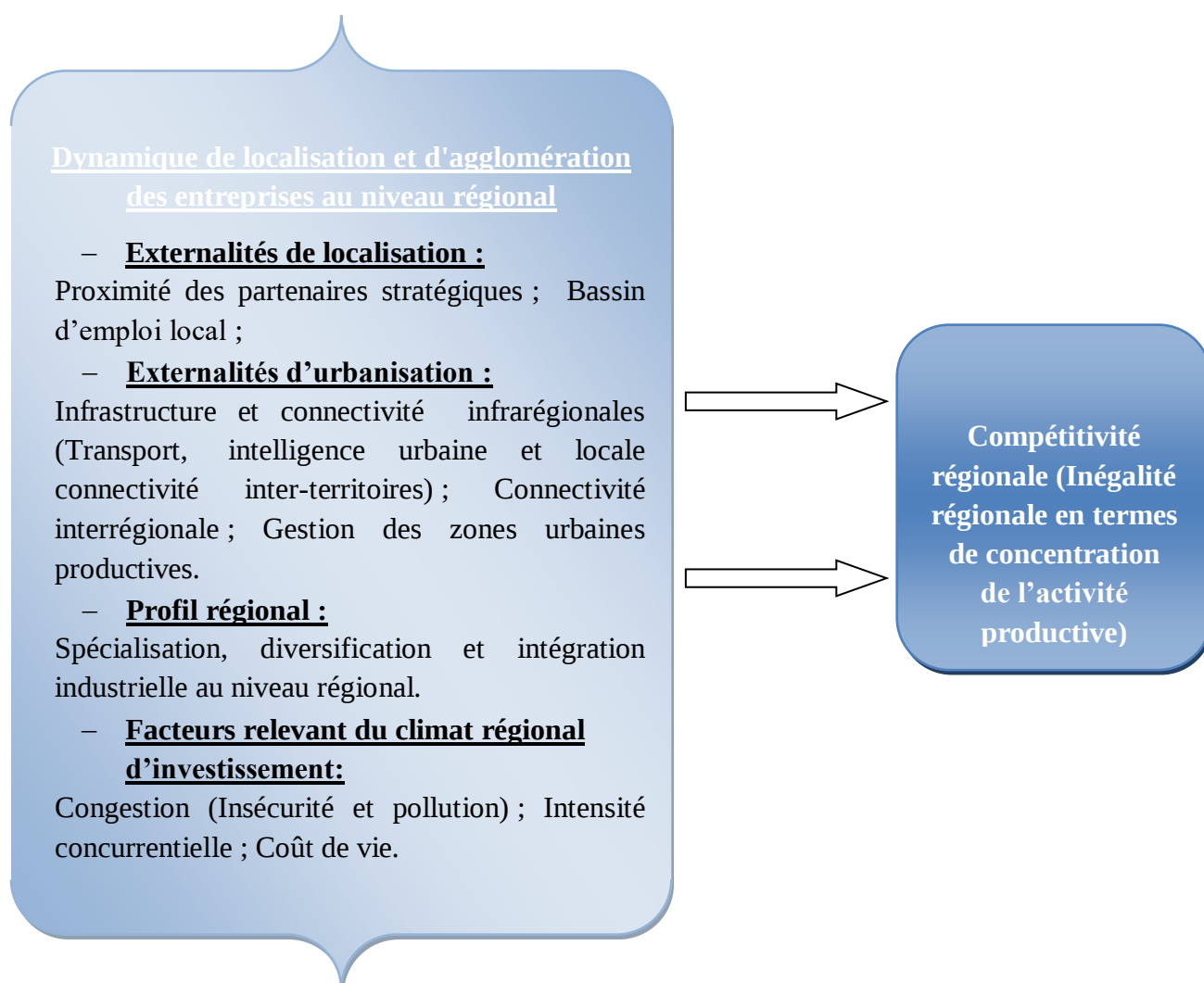
négatives et complexes, sont difficiles à internaliser par les acteurs économiques publics et privés²³⁷.

Un autre facteur pousse les entreprises de se disperser, c'est celui lié à la lourdeur des charges sociales (coût de vie) supportés par les salariés dans un premier temps, et les entreprises dans un seconde, puisque ces dernières vont indemniser les premiers (salariés qualifiés et très mobiles) par des salaires bruts plus élevés. Autrement dit, les charges sociales représentent un coût supplémentaire pour les entreprises individuelles et un facteur de dispersion de l'activité économique pour la région impactant in fine son attractivité. Au total, le processus d'agglomération serait donc en voie d'essoufflement tant les externalités négatives deviennent fortes.

En guise de synthèse, le schéma suivant offre un récapitulatif des déterminants principaux engendrant la dynamique de localisation et d'agglomération de l'activité productive au niveau régional.

²³⁷ THISSE J.-F., et VAN YPERSELE T., (1999), « *Métropoles et concurrence territorial* », Op.cit.

Figure II. 4. Schéma récapitulatif des déterminants de la localisation-agglomération des entreprises, à l'aune de la NEG



Source : Par nos propres soins, à partir des travaux de la NEG.

À la lumière de ce qui a été dit, l'optique de la nouvelle économie géographique (NEG) permet d'éclairer la question de la compétitivité régionale par l'identification des forces endogènes, et non plus seulement exogènes, permises par des externalités pécuniaires auxquelles sont soumises les raisons de la localisation et d'agglomération de l'activité économique au niveau régionale.

Dans la section suivante, nous traiterons la question de la compétitivité régionale selon l'optique de la nouvelle organisation industrielle et territoriale (NOIT), selon laquelle un certain nombre de facteurs socioéconomiques et institutionnels permettraient de décrire et d'expliquer nos propos de recherche.

Section 2. Analyse par proximités: Le retour aux facteurs socio-économiques et institutionnels caractérisant la dynamique de Réseaux Territoriaux d'Organisations

Certes, les théories développées par P. KRUGMAN ont permis de relancer les débats en matière d'économie géographique, néanmoins celles-ci restent incomplètes et inachevées dans leur prise en compte des données historiques et sociales des espaces, c'est-à-dire dans la considération des espaces comme territoire²³⁸. Selon THISSE et al. l'agglomération des activités productives locales serait la facette territoriale de la croissance économique nationale. Autrement dit, la polarisation de l'économie ainsi que le fonctionnement en réseaux territoriaux sont primordiaux dans la dynamique de compétitivité régionale et nationale²³⁹. C'est dans ce cadre que PORTER a aussi affirmé que la compétitivité nationale et régionale est un processus hautement localisé²⁴⁰.

Comme il a été mentionné ci-devant, en plus des externalités qui affectent la fonction de production des entreprises ayant fait partie des agglomérations d'entreprises, toutes catégories confondues, ils s'ajoutent d'autres types d'externalités, dont les effets positifs ne passent pas par le mécanisme de prix, d'où l'appellation des externalités non pécuniaires. Ces externalités technologiques trouvent leur origine dans la transmission et l'accumulation des connaissances et des savoir-faire entre entreprises interdépendantes dans une atmosphère industrielle.

Généralement, les connaissances les plus utiles restent du domaine du tacite et se transmettent par des contacts directs. Les firmes les plus proches géographiquement ont plus de chances d'échanger des connaissances formelles ou informelles²⁴¹. Dans cet ordre d'idées, C. COURLET affirme l'importance de la proximité géographique entre les acteurs économiques dans la constitution des réseaux spatialisés de connaissances. M. PORTER considère que la proximité géographique entre les entreprises et les institutions dans un même lieu, ainsi que les échanges répétés entre elles, favorisent la coordination et la confiance²⁴².

²³⁸ MENAGE Pierre, « *Mise en réseaux d'acteurs et compétitivité territoriale* », Thèse de doctorat en Aménagement, soutenue le 1^{er} décembre 2011, Ecole doctorale Cités, Territoire et Environnement Université François – Rabelais, France.

²³⁹ ADDYOUBAH Fatiha, « *Les déterminants de la performance des réseaux territorialisés d'organisation (RTO) au Maroc : le cas de la Grande Plateforme Industrielle (GPI) Tanger-Med P64* », Thèse de doctorat en science de gestion, soutenue le 24 Novembre 2017, Université Moulay Ismail, Meknès, Maroc.

²⁴⁰ PORTER M. (1990), « *l'avantage concurrentiel des nations* ».Op.cit. P.19.

²⁴¹ STORPER, M. (1997), « *The regional world: territorial development in a global economy* », New York, Guilford Press.

²⁴² PORTER, M. E. (1998), « *Location, clusters and the new economics of competition* », Business Economics, Vol. 33, N. 1, PP. 7-17.

§.1. Grille de proximités: Définitions

Cet intérêt nouveau pour la question de « *proximités* » est à relier à un mouvement actuel de la science économique qui se tourne davantage vers l'analyse de l'environnement des entreprises, voire des individus. On est passé alors progressivement de recherches ciblées en priorité sur les firmes indépendantes et leur fonctionnement interne, à une attention croissante pour les ensembles « *ou les agglomérations* » dans lesquels elles s'insèrent, qu'il s'agisse des systèmes productifs ou des réseaux de production et d'innovation. Cependant cette notion même de proximité ne se limite pas seulement dans une dimension spatiale mais elle s'élargit vers d'autres dimensions, à savoir : organisationnelle, institutionnelle, relationnelle et cognitive.

I. Proximité géographique vs proximité organisée

Autour de cette notion de proximité, les littératures économiques, géographiques, mathématiques et sociologiques abondent diverses définitions, qui font référence à des notions aussi variées que l'espace, le voisinage, les institutions, les relations interindividuelles, les communautés épistémiques, les cartes cognitives et les représentations des espaces.

De leur part, A. RALLET et A. TORRE, 2000, B. PECQUEUR et ZIMMERMANN, 2004 ; A. RALLET, 2002 ; A. TORRE, 2000, retiennent une définition reposant sur une distinction entre deux types de proximités, respectivement nommées proximité géographique et proximité organisée. Comme son nom l'indique, la première est une notion géographique tandis que la seconde n'est pas d'essence géographique. C'est la nature de ces deux types de proximité qui fonde leur distinction.

A. TORRE et A. RALLET examinent judicieusement la notion de proximité et évitent, ainsi, l'acception intuitive considérant la proximité géographique comme le seul facteur déterminant de la localisation de l'activité économique. Au sens des auteurs, à la proximité géographique, il s'ajoute aussi la proximité organisée pour construire, conjointement, la notion de proximités. À cet égard, ils définissent et analysent les deux proximités comme suit ²⁴³:

- **La proximité géographique** : Cette notion traduit la distance kilométrique entre deux entités (individus, organisations, villes...), pondérée par le coût temporel et monétaire de son franchissement. L'objectif de l'examen de cette variable se traduit par la nécessité de s'assurer si on est « *loin de* » ou « *près de* ». La proximité

²⁴³ RALLET Alain, TORRE André, (2004), « *Proximité et localisation* », Économie rurale et proximité et territoires. N°280, PP. 25-41.

Consulté le 02/03/2017, http://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_2004_num_280_1_5470

géographique n'est pas qu'une donnée objective. Autrement dit, elle requiert également un jugement porté par les individus sur la nature de la distance géographique qui les sépare. Ainsi l'ensemble des paramètres qui définissent la proximité géographique comprend des données objectives (kms, temps, prix) mais aussi la perception que les individus en ont. Or, cette deuxième perception est variable, selon l'âge, le groupe social, le sexe, la profession... etc. (Par exemple, la possibilité de se rencontrer une fois par jour peut-être perçue différemment selon les personnes).

La proximité géographique est le critère commun de tous les réseaux territorialisés d'organisation (Systèmes productifs locaux, districts industriels, clusters porteriens et pôle de compétitivité...etc.)²⁴⁴. T. LOILIER considère qu'un pôle de compétitivité s'inscrit dans un territoire intégré où « *les acteurs et le territoire se construisent ensemble, en s'influençant mutuellement, cela signifie qu'outre la proximité géographique, d'autres types de proximités sont potentiellement mobilisés dans ce territoire intégré* »²⁴⁵. D'après ZIMMERMANN, le territoire émerge quand il y a conjonction entre la proximité géographique et la proximité organisée²⁴⁶.

-Proximité organisée : Cette notion n'est pas d'essence géographique, mais relationnelle. Par proximité organisée, les auteurs désignent la capacité qu'offre « *une organisation* »²⁴⁷ afin de faire interagir ses membres. L'organisation facilite les interactions en son sein, étant donné qu'elle les rend a priori plus faciles qu'avec des unités situées à l'extérieur de l'organisation.

Les membres appartenant à une même organisation se trouvent en situation d'interaction perpétuelle générée par ses pratiques et ses routines. A cet effet, toute chose égale par ailleurs, la coopération sera plus facile entre deux membres partageant les mêmes règles et les mêmes routines (explicites et tacites), d'une même entreprise, d'un même réseau de recherche ou d'un milieu.

En plus de l'appartenance à l'organisation qui favorise l'interprétation et la coopération, les liens sociaux (tacites) sont aussi source de coopération, ils se manifestent en croyances, système de valeurs, et représentations partagées.

Ces deux logiques, règles et liens sociaux, sont tantôt complémentaires tantôt substituables. Complémentaires, car les représentations partagées (ou les cartes

²⁴⁴ BERANGERE Gosse, SPRIMONT Pierre-Antoine, (2010), « *Rétrospective de la structuration d'un pôle de compétitivité : une analyse par le concept de proximité* », Management & Avenir Vol. 6 n° 36, PP. 13-34.

²⁴⁵ LOILIER T. (2010), « *Innovation et territoire, le rôle de la proximité géographique ne doit pas être surestimé* », Revue Française de Gestion, n° 200, PP.15-35.

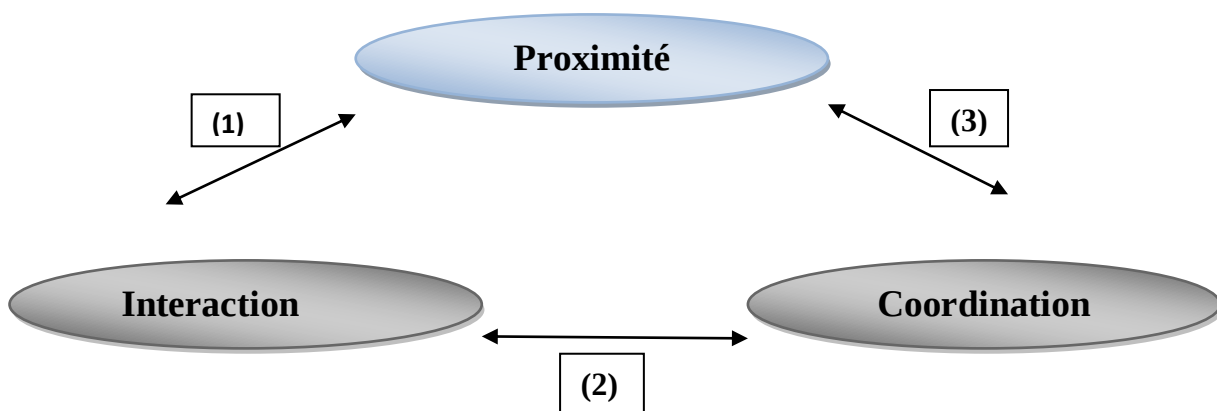
²⁴⁶ ZIMMERMANN Jean-Benoît, (2008) « *Le territoire dans l'analyse économique : Proximité géographique et proximité organisée* », Revue française de gestion, Vol. n° 184, PP. 105-118.

²⁴⁷ Par « *organisation* » A. RALLET et A. TORRE désignent tout ensemble structuré de relations sans préjuger de la forme de la structure. Ce peut être une entreprise, une administration, un réseau social, une communauté, une agglomération d'entreprise, un territoire, une région ...etc.

cognitives) limitent les interprétations divergentes possibles des règles et rendent ainsi effective la coordination par les règles. Substituable, car dans une communauté informelle, c'est-à-dire une organisation sans règles explicites fortes, la faiblesse des coopérations entre les membres peut être compensée par l'existence d'une forte cohésion comportementale et d'une convergence des représentations, qui augmente les possibilités d'interactions.

Similairement à ce modèle d'analyse, qui s'aboutit sur une disjonction de la proximité, entre proximité géographique et proximité organisée. ZIMMERMANN à son tour stipule le dépassement d'une approche trop simpliste de l'espace pour approfondir la question de la coordination. Selon lui, cette approche par proximité devrait solliciter une démarche qui passe d'une approche standard à une approche interactionniste de la coordination. Ainsi l'auteur résume cette démarche en triptyque de « *proximité - interaction - coordination* » et qui pourrait être expliqué ainsi : « *La proximité peut être considérée à la fois comme le cadre et la condition permissive l'interaction (1), tandis que l'interaction constitue le vecteur d'éventuels jeux de coordination (2) (l'interaction n'implique pas nécessairement la coordination). En outre, il faut considérer l'éventualité de coordination sans interaction, sous certaines conditions de proximité, par exemple lorsque les agents partagent certaines règles de comportement (exemple du code de la route ou des standards techniques)* »²⁴⁸.

Figure II. 5. Triptyque de proximité, « *proximité - interaction - coordination* »



Sources : « *Le territoire dans l'analyse économique : Proximité géographique et proximité organisée* », Zimmermann Jean-Benoît, (2008).

De ceci, la proximité organisée, qui se compose de relations fonctionnelles (interactions) ou identitaires (croyances et cartes cognitives communes) fondées sur l'organisation et non pas sur le territoire, ne se confond pas avec la proximité géographique. Dans ce cas, la proximité géographique ne sera que faiblement ou pas

²⁴⁸ ZIMMERMANN Jean-Benoît, (2008), « *Le territoire dans l'analyse économique : Proximité géographique et proximité organisée* », Revue française de gestion, Vol. n° 184, PP. 105-118.

organisée, alors que la proximité organisée ne prendra pas une dimension géographique.

II. Proximité organisationnelle vs proximité institutionnelle

Selon une approche évolutionniste, BOSCHMA décompose la proximité en proximité organisationnelle, cognitive, institutionnelle et sociale. La proximité organisationnelle, selon l'auteur, est essentiellement liée aux logiques de coordination technico-productive, qui caractérise, par exemple, la relation entre un ensemble de fournisseurs et son donneur d'ordre. La proximité cognitive fait référence aux bases de connaissances et aux expertises «tacites» partagées entre deux acteurs. La proximité institutionnelle souligne l'intériorisation de normes, routines, règles, contrats, valeurs et langages communs. Elle se manifeste lorsque les acteurs produisent et partagent des représentations des valeurs communes. Elle régule les interactions (niveau méso) entre les acteurs. Enfin, la proximité sociale mesure l'encastrement relationnel des acteurs (niveau micro) basé sur la confiance, l'amitié et les relations familiales²⁴⁹.

Au total, l'analyse de la notion de « proximités » permet de distinguer trois types de proximités, et ce, selon un consensus des chercheurs de la «*Dynamique de la proximité* ». En plus de la proximité géographique, une proximité organisationnelle et une autre institutionnelle sont à distinguer²⁵⁰ :

- **Proximité géographique** : représente les dimensions spatiales du processus productif, c'est-à-dire qu'elle délimite dans l'espace le périmètre du territoire d'interrelations entre les acteurs et le plus souvent dans le temps également. Elle traduit aussi un ancrage temporo- spatial de coopération entre acteurs.
- **Proximité organisationnelle** : Une proximité par laquelle les agents se reconnaissent dans des positionnements, similaires ou complémentaires, égalitaires ou hiérarchiques, relatifs à des projets de production, d'innovation, ou de formation²⁵¹. Elle « désigne les modalités de partage des savoirs et des compétences techniques, organisationnelles et économiques »²⁵² et « se fonde sur les logiques de similitudes ou d'appartenances »²⁵³. Les logiques de

²⁴⁹ BOSCHMA R. (2005), « *Proximity and Innovation: a Critical Assessment* », *Regional Studies*, Vol.39.1, PP.61-74. In, Bérangère Gosse, Pierre-Antoine Sprimont« Rétrospective de la structuration d'un pôle de compétitivité : une analyse par le concept de proximité », *Management & Avenir* 2010/6 (n° 36), PP. 13-34.

²⁵⁰ BARABEL Michel et al., (2009) , « *La dynamique de territoire et l'évolution d'un pôle de compétitivité : le cas de Cosmetic Valley* », *Management & Avenir* Vol. N° 25,PP. 144-163.

²⁵¹ ZIMMERMANN Jean-Benoît, (2005), « *Entreprises et territoires : entre nomadisme et ancrage territorial* », *La Revue de l'Ires*, Vol.1 No. 47, PP. 21-36.

²⁵² CHABAUD D., Ehlinger S., Perret V., (2006), « Pôles de compétitivité : enjeux et interrogations des expériences des districts industriels et des clusters », *Cahier de recherche du CERMAT – IAE de Tours*, Vol.19 – 06-136.

²⁵³ Gilly J-P., TORRE A., (2000), « *Dynamiques de proximité* », L'Harmattan, Paris. In BARABEL Michel et al., (2009) , « *La dynamique de territoire et l'évolution d'un pôle de compétitivité : le cas de Cosmetic Valley*», *Management & Avenir* Vol. N° 25, PP.144-163.

similitudes correspondent à des schémas proches, des ressemblances entre acteurs. Notons par exemple que les acteurs de quelques Réseau Territorialisé d'Organisation à savoir, Pôles de compétitivité et Clusters, sont par définition non similaires puisqu'ils appartiennent a priori à plusieurs catégories d'acteurs : l'industrie (avec des PME et de grandes entreprises), établissements de recherche et la formation, collectivités territoriales...etc. Les logiques d'appartenance représentent des liens et interactions entre acteurs dans un même espace de rapports (acteurs de territoire et entreprises...). L'organisation de la gouvernance au sein des pôles représente une formalisation des logiques d'appartenance et la création de cette proximité organisationnelle²⁵⁴.

- **Proximité institutionnelle** : Une proximité dans laquelle les agents partagent des codes, des règles, des représentations, qui les rendent capables d'anticiper, en partie, leurs comportements respectifs. Elle définit une cohésion autour de règles de fonctionnement et des représentations communes des acteurs. La notion d'identité commune découle de cette proximité institutionnelle. Celle-ci est le plus souvent le fruit d'une histoire commune et s'inscrit dans le temps. La notion de proximité cognitive peut être une déclinaison de la proximité institutionnelle puisqu'elle dépeint des rationalités proches des acteurs.

§.2. Proximités et localisation des entreprises

Dans un objectif de proposer une analyse des relations entre proximité et localisation et, plus particulièrement, entre besoins de proximité et co-localisation des activités, et à partir d'une articulation des deux types de proximités (géographique et organisée), A. RALLET et A. TORRE ont essayé de fournir une grille d'analyse des différents modèles d'organisation géographique des activités. Dans ce cadre, les auteurs ont établi un tableau retraçant les différentes relations générées du croisement des deux proximités. Le tableau suivant met en évidence les résultats obtenus et les conséquences de cette rencontre en termes d'interactions entre entreprises au niveau local :

²⁵⁴ BARABEL Michel *et al.*, (2009), «La dynamique de territoire et l'évolution d'un pôle de compétitivité : le cas de Cosmetic Valley »,Op.cit.

Tableau II. 2. Croisement de la proximité géographique et la proximité organisée

	Proximité géographique	Proximité organisée
Proximité géographique	Rien ne se passe : Agglomération. (1)	Réseaux territorialisés locaux, SPL, Dispositifs de négociation : Clustérisation. (2)
Proximité organisée	Mobilité, interaction temporaire. (3)	Réseaux non territorialisés. (4)

Source : « Proximité et localisation », A. Rallet A. Torre, (2004).

Ainsi la lecture de ce tableau permet de visualiser quatre cas de figure²⁵⁵:

- **Le premier cas (1) : Agglomération sans interaction territoriale**, signifie que la seule proximité géographique est insuffisante pour générer des synergies et, en tout cas, impuissante à créer des interactions entre acteurs économiques au niveau local. La proximité géographique facilite les interactions (par exemple les rencontres aléatoires), mais n'est pas en elle-même un support de coordination. Dans le cas où la proximité géographique ne se croiserait qu'avec elle-même, les acteurs économiques sont agglomérés, mais n'ont pas de relations directes entre eux.

Un tel scénario montre la nuance entre agglomération et relations localisées qu'on en aurait dû observer dans les travaux de la Nouvelle Économie Géographique (NEG). Selon les travaux réalisés dans le cadre de cette théorie, seule la proximité géographique est déterminante dans la concentration de l'activité économique, étant donné qu'elle est supposée de même à stimuler l'interaction entre les opérateurs économiques et de permettre d'exploiter les externalités pécuniaires. En tout cas, le besoin en proximité géographique dans la coordination, lui seul, ne peut expliquer la concentration géographique des agents économiques et l'existence des systèmes de production locale.

- **Le deuxième cas (2) :** Ce deuxième cas montre que, afin de féconder des interactions entre les acteurs économiques, la proximité géographique doit être structurée et dynamisée par la proximité organisée. Au sens de ZIMMERMANN, c'est de cette situation de conjonction entre deux proximités, géographique et organisée, qu'il résulte un ancrage territorial de l'activité économique donnant lieu à l'émergence de nouvelles formes de regroupements industriels à savoir: Districts industriels, Réseaux locaux d'innovation, Systèmes productifs locaux, Clusters, Pôle de compétitivité...²⁵⁶. Par ailleurs, les effets négatifs de la proximité géographique peuvent être combattus par la

²⁵⁵ RALLET Alain, TORRE André, (2004),. « Proximité et localisation ». Op.cit.

²⁵⁶ ZIMMERMANN J-B. (2008), « le territoire dans l'analyse économique», Revue Française de Gestion, n°184, PP.105-118

mobilisation des ressources de la proximité organisée, c'est en l'occurrence le cas où les externalités négatives, citées plus haut, pourraient générer la dispersion de l'activité économique.

-Le troisième cas (3) : Ce cas permet d'indiquer que la proximité organisée peut se transformer de manière temporaire en proximité géographique, ou encore mieux, qu'elle peut subsister la distance et ce, par la mise en place des rencontres temporaires utilisatrices de proximité géographique. C'est alors une organisation de la proximité géographique par le biais des interactions temporaires et une mobilité des acteurs économiques à l'occasion d'un projet commun de coopération.

-Le quatrième cas (4) : Ce dernier cas retrace des situations selon lesquelles des relations organisées de nature supra-locale interviennent, c'est le cas notamment des firmes multi-établissements, des réseaux globaux d'entreprises, des communautés professionnelles nationales ou internationales...etc. Ici, les supports de coordination se matérialisent en un ensemble de dispositifs de partage des normes et des standards ayant un consensus universel (par exemple les normes ISO) ou l'existence de règles formelles et de représentations communes.

Certes, l'analyse en termes de proximités, évoquée précédemment, permet sa disjonction, entre proximité organisationnelle, institutionnelle et géographique, mais sans pour autant nier le rôle de cette dernière. Lorsqu'elle est combinée à la proximité organisée selon un processus de co-localisation des acteurs économiques, le résultat serait alors une émergence d'une dynamique territoriale, fondée sur les relations de face-à-face, des interactions et de coordination. Car cette proximité géographique est à la base de facilitation des interactions des acteurs économiques et de leur coopération au sein des territoires donnés. Elle peut aussi contribuer à compenser une faiblesse ou un déficit de proximité de nature a-spatiale et institutionnelle. Par ailleurs, d'autres chercheurs ont montré que l'influence de la proximité spatiale varie dans le temps, selon les cycles de développement des acteurs²⁵⁷ ou plus généralement de l'industrie²⁵⁸.

Au total, la proximité géographique est supposée comme élément facilitateur de la proximité organisée (organisationnelle et institutionnelles). Le potentiel du réseau territorial réside donc dans une proximité tridimensionnelle. Quand la proximité géographique et la proximité organisée interviennent conjointement, elles seront susceptibles de contribuer à l'émergence d'un territoire, définissant ainsi un dehors et un dedans, délimitant un processus d'auto-renforcement de l'agglomération de

²⁵⁷ TORRE A., (2002), « *Réflexions sur la proximité* », In VODOZ I. (ed.), *NTIC et territoires*, presses polytechniques et universitaires romandes.

²⁵⁸ BOSCHMA R. (2005), « *Proximity and Innovation: a Critical Assessment* ». Op.cit.

l'activité économique et d'encastrement social et institutionnel , à travers la construction commune de ressources spécifiques partagées entre les acteurs locaux, et favorisant leur ancrage territorial. De tel processus permet finalement l'émergence des réseaux territoriaux d'organisation. Dans le cadre de notre thèse nous synthétisons ce processus sous forme d'un triptyque appelé la : «*localisation, agglomération et mise en réseaux des entreprises* ».

§.3. Réseaux territorialisés d'organisation: De la localisation et l'agglomération à la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales

Selon l'approche des réseaux locaux de production, l'agglomération de l'activité économique ne trouve pas ses explications seulement dans des facteurs purement économiques, comme il est prédit par les travaux de la NEG. Au contraire, ces agglomérations productives d'entreprises, selon les travaux de la nouvelle organisation industrielle et territoriale (ou géographique), sont caractérisées par un enracinement sociologique, culturel et historique. Quelles sont donc ces différentes formes de clustérisation de l'activité économique ? Quels sont les facteurs qui permettent l'explication de la localisation de l'activité productive selon cette approche, géographique, économique, territorialisée ? Toutes ces questions feront l'objet de discussion du présent paragraphe.

I. Districts marshalliens et atmosphère industrielle locale

Alfred MARSCHAL, père de l'économie industrielle et de l'économie spatiale, a mis en évidence, dès la fin du XIX^{ième} siècle, les avantages tirés par la localisation des entreprises à proximité les unes des autres et a affirmé que les recettes de l'industrie sont dans l'aire et que les techniques se transmettent bien mieux au sein des petites agglomérations d'entreprises ayant situé dans une même zone géographique : ce sont les districts industriels, réseaux de petites entreprises, qui peuvent exister à côté de la production à grande échelle²⁵⁹.

C'est autour de ce concept de district industriel que l'auteur avait inscrit ses recherches en délimitant ainsi les facteurs influant la localisation des entreprises à savoir : la proximité géographique et la réduction des coûts de transaction qui permettent de réduire les incertitudes au sein d'une concentration géographique de petites entreprises spécialisées.

Selon B. LECOQ, et dans le cadre de l'analyse marshallienne de la dynamique des systèmes productifs et plus précisément des districts industriels, les changements technologiques et l'histoire technique occupent une place de tout premier plan. Pour

²⁵⁹ MARSCHAL Alfred, (1980), « *Principe of economics* ». In CAMAGNI Roberto, (2006) « *Compétitivité territoriale : la recherche d'avantages absolus* », *Reflets et perspectives de la vie économique* /1, Tome XLV, PP. 95-115.

autant, à la différence de l'analyse schumpetérienne, il est certain que la théorie marshallienne de l'équilibre partiel met prioritairement l'accent sur les substitutions graduelles et lentes, au détriment de la dynamique séquentielle de l'invention-innovation. Dans ce cadre, l'analyse du district industriel dans laquelle A. MARSHALL développe une réflexion sur le progrès technique s'articule autour de deux éléments²⁶⁰:

- Premièrement, la spécificité des ressources humaines qu'exprime la réalité d'un processus localisé d'apprentissage;
- Deuxièmement, un contexte organisationnel caractérisé par des interdépendances non-marchandes et un mode d'organisation productive intra et inter-firmes à vocation coopérative.

Ainsi, le processus d'innovation au sens de MARSCHAL est entendu comme un processus collectif d'apprentissage séquentiel, qui relève d'une démarche créatrice spécifique à un contexte productif particulier. Le processus d'innovation est ainsi endogène au système productif. Ce même processus est contextuel, étant donné que les mécanismes d'apprentissage sont contraints par la structure organisationnelle du district et son histoire. Ces derniers éléments sont essentiels dans la compréhension de la dynamique industrielle marshallienne et ils trouvent dans l'analyse du district industriel une illustration particulièrement originale. Il fallait attendre jusqu'aux années quatre-vingt pour que les analyses marschaliennes puissent sortir de l'ombre. À nos jours, elles constituent le fondement des études contemporaines de l'organisation industrielle de l'espace, qui sont à la croisée de l'économie industrielle et de l'économie spatiale²⁶¹.

II. Renouveau du district industriel et l'expérience italienne

Tombé dans l'oubli et loin des préoccupations des économistes durant plusieurs décennies le concept marshallien de district industriel est redevenu d'actualité²⁶². Il a été remis à l'honneur dans les années 1980, par les travaux évoquant la réussite économique et la capacité de résistance à la crise de certaines régions d'Italie (BRUSCO (1982) et BECATTINI (1987)). Ces régions ont été désignées, dès lors, sous l'appellation de la troisième Italie, par opposition au nord de la grande entreprise et au sud sous-développé.

²⁶⁰ LECOQ B., (1995), « *Des formes locales d'organisation productive aux dynamiques industrielles localisées : bilan et perspectives* », RALLET A. et TORRE A. *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, P. 263.

²⁶¹ RALLET A. et TORRE A. « *Economie industrielle et économie spatiale* », Economica, Paris, P.

²⁶² G. BECATTINI et E. RULLANI (1995), « *système local et marche global : le district industriel* », RALLET A. et TORRE A. « *Economie industrielle et économie spatiale* », Economica, Paris, P. 171.

Plus particulièrement, c'est avec BECATINI que l'expression du district industriel a repris sa place dans les travaux analysant l'organisation industrielle et spatiale²⁶³. À cet égard, l'auteur définit le district industriel en tant qu'« *une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné* »²⁶⁴. Eu égard à cette définition, le district industriel est une concentration d'activité économique qui ne se limite plus dans un regroupement d'entreprises, mais aussi il s'est élargi vers la communauté locale.

Une telle acception du district industriel permet de mettre l'accent sur la synergie, permise de ce mode d'organisation territoriale, entre le système des entreprises et la communauté locale²⁶⁵. Une telle synergie se réanime d'une osmose perpétuelle entre ces deux composantes du système productif territorial.

Ainsi la spécificité du district en tant que système productif, se rapporte au mode selon lequel l'économie du système d'entreprises s'intègre et s'alimente à son milieu « *aimant* ». En fait, c'est le milieu local, point d'arrivée d'une histoire naturelle et humaine, qui fournit à l'organisation productive les intrants les plus essentiels, à savoir : le travail, l'entrepreneuriat, l'infrastructure matérielle et immatérielle, la culture sociale et l'organisation institutionnelle²⁶⁶.

Pour BECATINI, le district industriel articule des traits relevant de la configuration proprement économique de l'ensemble d'entreprises et des traits se rapportant au fonctionnement social de la collectivité locale. Ce qui permet de spécifier et de caractériser cette communauté locale, ce n'est pas seulement l'appartenance des individus à un même ensemble d'entreprises, mais c'est aussi et surtout un ensemble culturel de valeurs communément partagées. Dans ce sens, l'efficacité d'un processus de production dépend aussi du mode selon lequel s'accouplent les variables socioculturelles (valeurs, institution et savoir diffus) avec celles plus étroitement économiques (disponibilité du capital, savoirs techniques, qualifications de la main-d'œuvre ...etc.)²⁶⁷.

²⁶³ CLAUDE C, BECQUEUR B. (2012), « économie territoriale », Press universitaire de Grenoble P. 49.

²⁶⁴ KHERDJEMIL B., (2013), « *territoires, mondialisation et redéveloppement* », cité dans « *mondialisation et dynamiques des territoires* ». Paris, L'Harmattan, P. 40.

²⁶⁵ MAILLEUX, A-C., ASTUDILLO Fernandez, A., SAN MARTIN G., DETRAIN C., DENEUBOURG, JL. (2010a). *Collective migration in house dust mites. Ethology*. P. 1–11& 116. IN ADDYOUBAH Fatiha, « *Les déterminants de la performance des réseaux territorialisés d'organisation (RTO) au Maroc : le cas de la Grande Plateforme Industrielle (GPI) Tanger-Med P64* », Thèse de doctorat en science de gestion, Université Moulay Ismail, Meknès, Maroc soutenue le 24 Novembre 2017. P.51.

²⁶⁶ BECATINI G. et RULLANI E., (1995) « *système local et marche global : le district industriel* », RALLET A. et TORRE A., « *Economie industrielle et économie spatiale* », Economica, Paris, P. 171.

²⁶⁷ COURLET Claude et BECQUEUR Bernard, (2013), « *L'économie territoriale* », Op. cit. P.70.

Dans ce sillage, l'auteur affirme que le patrimoine socioculturel (mélange de valeurs, institutions, savoir... etc.) des hommes appartenant à des groupes historiquement distincts, localisés et concentrés influence profondément l'efficacité productive²⁶⁸. De ceci, et pour accroître la productivité du travail, ce mode productif présenté par BECCATINI semble différent de celui fondé sur la cumulation du capital physique et le progrès technique, pris en compte habituellement par la théorie économique classique.

Pour C. COURLET, le district de la troisième Italie est un mode d'organisation industrielle régionale, qui mélange la concurrence-émulation-coopération, au sein d'un même système de petites et moyennes entreprises²⁶⁹. La coopération, établie sur un plan essentiellement technique, passe par des relations non marchandes et le plus souvent informelles entre des individus. La concurrence sur les prix reste très intense compte tenu de l'appartenance des entreprises à un même secteur, voire à une même activité²⁷⁰. D'après Moulaert et Sekia, le potentiel du district industriel est associé à des facteurs historiques et socioculturels qui participent à la création d'une culture commune et d'un climat de confiance et de réciprocité. Comme le notent ces auteurs, « *cette forme hybride d'organisation combinant compétition et coopération, relations institutionnelles formelles et informelles, ne peut pas être comprise sans mettre en valeur le rôle des facteurs historiques et socio-économiques, facteurs clés pour le succès du district* »²⁷¹. ZIMMERMANN, lui aussi, met l'accent sur l'importance des petites et moyennes entreprises, ou même des très petites entreprises spécialisées, et qui sont fortement inter-reliées, au sein de réseaux locaux et qui s'appuient non pas seulement sur des relations contractuelles, mais également sur une assise sociale, voire familiale forte²⁷².

Pour R. BOCQUET et C. MOTHE, les avantages liés à cet espace dynamique sont incarnés dans les externalités d'agglomération, pécuniaires et non pécuniaires, dont peuvent bénéficier les PME qu'y participent²⁷³ :

- Les externalités pécuniaires, à la différence des externalités de communication, n'exigent pas d'interactions directes entre les PME. Elles résultent des

²⁶⁸ Idem.

²⁶⁹ COURLET Courlet, (2006), « *territoire et développement économique au Maroc : le cas des SPL* », L'Harmattan, Paris, P. 19.

²⁷⁰ GROSSETTI M., (2004), « *Concentration d'entreprises et innovation : esquisse d'une typologie des systèmes productifs locaux* », Géographie, Économie, Société, Vol. 6, PP. 163-177.

²⁷¹ MOULAERT F., SEKIA F., « *Territorial Innovation Models : A critical survey* », Regional Studies, Vol. 37, N° 3, 2003, PP. 289-302.

²⁷² ZIMMERMAN J. B. (1995), « *Dynamique industrielles : le paradoxe du local* », Economie industrielle et économie spatiale, Economica, Paris, P. 154.

²⁷³ BOCQUET Rachel, MOTHE Caroline, (2008), « *Gouvernance et performance des pôles de PME* », Revue française de gestion, N° 190, PP. 101-122.

stratégies de localisation des entreprises en un même lieu, ce qui génère des gains passant par le mécanisme de prix liés à la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée, à la qualité des infrastructures, ou encore au soutien des institutions locales ;

- Les externalités de communication, quant à elles, s'apparentent à des bénéfices liés à un processus de rencontres et d'échanges de connaissances entre des acteurs géographiquement proches. Dans ces conditions, les innovations présentent un caractère spontané. Elles sont produites à un coût plus faible impliquant des surplus plus élevés.

Si G. BECCATINI voit dans l'identité du district industriel sa force éternelle qui le distingue comme un segment particulier dans un système productif global, et si l'auteur observe la contrainte de l'obligation de conservation de cette identité par le système local afin de favoriser la compétitivité distinctive des territoires d'implantation des entreprises appartenant à ce district²⁷⁴, ZIMMERMENN, en revanche, en considérant la nécessité de « *la flexibilité organisationnelle* » qui se caractérise par une parfaite recombinaison à volonté des ressources endogènes et exogènes, revient sur le caractère rigide du district ayant comme cause son identité. Car, selon l'auteur, ceci limite la possibilité d'un jeu organisationnel combinatoire des facteurs de production au sein de ce type de regroupement de petites et moyennes entreprises²⁷⁵.

Ainsi l'auteur avance des reproches, qui semblent corroborer les propos des autres auteurs. À titre d'illustration, DUMAS observe le changement des districts industriels, engendré par les « *évolutions de quelques entreprises florissantes qui se transforment en leaders jouant de leurs muscles économiques pour imposer des règles hiérarchiques* »²⁷⁶. À cela, il s'ajoute également, une concurrence exacerbée qui a été observée dans ces districts industriels, limitant ainsi le sens de coopération qui fonde le modèle Beccattinien du système productif territorial.

Au total, ce caractère jugé restreint du concept de district a suscité une réflexion profonde qui cherchait de le dépasser, à cet égard ZIMMERMANN insiste sur la prise

²⁷⁴ BECCATINI G. et E. RULLANI, (1995), « *Système local et marche global : le district industriel* », Economie industrielle et économie spatiale, Economica, Paris. P. 171

²⁷⁵ ZIMMERMAN J. B. (1995), « Dynamique industrielles : le paradoxe du locale », RALLET A. et TORRE A., « *Economie industrielle et économie spatiale* », Economica, Paris P. 154.

²⁷⁶ DUMAS, J. (1999), « *Gestion régionale de la formation professionnelle : Une adaptation aux nouvelles conditions du marché du travail industriel* ». Méditerranée, n° 3,4, P. 65. ADDYOUBAH Fatiha, « *Les déterminants de la performance des réseaux territorialisés d'organisation (RTO) au Maroc : le cas de la Grande Plateforme Industrielle (GPI) Tanger-Med P64* », Thèse de doctorat en science de gestion, soutenue le 24 Novembre 2017, Université Moulay Ismail, Meknès, Maroc. P.57.

en compte de trois aspects essentiels pour l'amélioration d'un tel système productif local, à savoir²⁷⁷ :

- (i) Premièrement, la constitution des systèmes industriels localisés n'implique pas seulement de petites et moyennes entreprises, mais peut également bien intégrer de grandes entreprises ou du moins des établissements localisés de grandes entreprises. Il s'agit en quelque sorte ici de réconcilier les districts industriels d'Alfred MARSHALL et les pôles de croissance de François PERROUX, c'est-à-dire districts industriels et pôles de croissance, cette « réconciliation » s'opère par le processus d'ancrage territorial de la grande firme ;
- (ii) Deuxièmement, la cohérence de tels systèmes ne se repose pas nécessairement sur leurs seules composantes et ressources internes, mais aussi sur leur capacité à capter des ressources externes et à s'insérer dans des circuits globaux. Cette articulation interne externe est souvent portée par de grandes entreprises multi-établissements, mais peut également être le fait de plus petites structures ou d'autres institutions comme de grands organismes de recherche ;
- (iii) Enfin, la dynamique fondamentale de tels systèmes réside non seulement dans son efficacité productive, mais également dans sa capacité à prendre part aux processus de renouvellement des conditions de l'activité industrielle, c'est-à-dire dans sa capacité d'innovation. On retrouve ici le caractère central de la notion de rencontre productive et les conditions à la fois d'une capacité à s'insérer activement dans des circuits globaux et à intégrer des établissements de grandes entreprises, sans hypothéquer pour autant la dimension locale et la cohérence territoriale au sein de ce système.

III. Clusters : L'interface de compétition-coopération est au service de l'innovation

M. PORTER est le premier qui a popularisé la description des phénomènes d'agglomération d'entreprises, et le concept du cluster en particulier, en le définissant comme « *une masse critique d'entreprises liées entre elles, relevant d'un domaine particulier, qui au même temps s'affrontent et coopèrent. Leur étendue géographique varie d'une ville ou d'une région à un pays entier* »²⁷⁸. Les grappes comprennent également des entreprises dans les industries en aval, des producteurs des biens et services complémentaires, des fournisseurs spécialisés et des institutions qui offrent de la formation spécialisée, de l'éducation, de l'information, de la recherche et du soutien

²⁷⁷ ZIMMERMANN Jean-Benoît, (2003), « *Grappes d'entreprises et petits mondes : une affaire de proximités* », Revue Economique, Vol. 53, PP. 517-524.

²⁷⁸ PORTER, M. E., (1998b), « *Location, clusters and the new economics of competition* », Business Economics, Vol.33, No 1, PP. 7-17.

technique, comme les universités, les groupes de réflexion (*think tank*), des fournisseurs de formation professionnelle et des organismes d'établissement des normes (*standards-setting agencies*).

Ainsi, la notion du cluster introduit une rupture avec l'ancienne acception du réseau productif local, en défendant l'idée d'une performance construite par des acteurs, non circonscrite aux frontières géographiques du territoire. Car, contrairement aux districts qui sont définis selon une logique d'ancrage territorial et de bassin d'emploi géographiquement limité et restreint, les clusters s'inscrivent dans une logique de développement localisé certes, mais plus fortement axée sur l'innovation²⁷⁹. Pour Rachel BOCQUET et Caroline MOTHE, « *cette construction suppose, au-delà de la proximité géographique des acteurs, l'existence de nouvelles formes de proximités (organisationnelle et institutionnelle) facilite l'échange de connaissances entre des acteurs sur la base de valeurs et/ou de routines partagées* »²⁸⁰. À cet effet, et contrairement à ce qui se passe dans les districts industriels, les échanges ne peuvent plus être considérés comme des fruits involontaires de connaissances ou des externalités de communication, au sens de STORPER. Ce sont des échanges volontaires de savoirs s'inscrivant dans un cadre organisé et bien maîtrisé d'interactions entre des acteurs locaux.

Dans ce cadre, et au sens d'ANTOVELLI, la diffusion localisée des connaissances est en relation avec des pratiques stratégiques et organisationnelles spécifiques qui tendent à renforcer l'efficacité des grappes industrielles²⁸¹. Chose qui corrobore l'idée que le concept de cluster conduit à rejeter l'innovation spontanée au profit de l'innovation organisée.

Selon M. PORTER les clusters, ou les grappes, ne sont pas associées seulement aux grandes villes. En Allemagne, en Italie, au Portugal et en Espagne, les clusters se localisent dans les petites et moyennes villes. La recherche empirique sur la répartition géographique des industries et la prédominance des grappes dans les économies nationales et régionales est compliquée par l'existence d'industries purement locales²⁸².

Généralement, un cluster est une alternative de l'organisation de la chaîne de valeur. Comparée aux transactions de marché entre acheteurs et vendeurs dispersés aléatoirement, la proximité des entreprises et des institutions dans un même lieu, et les échanges répétés entre elles, favorise une meilleure coordination et assure une relation

²⁷⁹ CALME I., CHABAUD D., (2007), « *Les pôles de compétitivité : renouvellement ou continuité dans l'étude des systèmes territorialisés ?* », AIMS, Montréal.

²⁸⁰ RACHEL Bocquet, CAROLINE Mothe, (2008) « *Gouvernance et performance des pôles de PME* », Op.cit.

²⁸¹ ANTONELLI C., (2000), « *Collective Knowledge Communication and Innovation : the Evidence of Technological Districts* », *Regional Studies*, Vol. 34, N° 6, PP. 535-547.

²⁸² PORTER, M. E. (2000) , « *Location, competition and economic development: local clusters in the global economy* », *Economic Development Quarterly*, Vol.14, No.1, PP. 15-31.

de confiance. De telle manière, les clusters atténuent les problèmes inhérents aux relations sans imposer les rigidités de l'intégration verticale, hiérarchiques, ou les défis de gestion de la création et du maintien de liens formels, tels que les alliances et les partenariats. Ainsi, un regroupement d'entreprises associé aux multiples institutions représente une forme d'organisation dynamique qui offre des avantages en termes d'efficacité, d'efficacité et de flexibilité pour l'ensemble des entreprises faisant partie des clusters. Ceci selon PORTER, revient principalement aux externalités permises cette concentration géographique de groupes d'entreprises interconnectées, d'universités et d'institutions associées²⁸³.

Selon PRAGA, « *le terme de grappes d'activités est la traduction française du mot clusters, un concept largement répandu avec des acceptions très variables selon les pays et les auteurs. Il est sous des appellations diverses : système productif local, district industriel, pôle de compétitivité, technopole... Etc.* »²⁸⁴. PORTER également voit que les clusters, ou les grappes industrielles prennent des formes diverses selon leur profondeur et leur sophistication, mais la plupart comprennent un groupe d'entreprises, des fournisseurs d'intrants spécialisés, des composantes très proches des équipements et des services, et des entreprises des secteurs connexes. De sa part, HAMDOUCHE voit que la notion de cluster est souvent mêlée à d'autres concepts plus ou moins voisins sans que des critères permettant de les distinguer clairement soient toujours bien spécifiés. A cet égard, l'auteur avance des exemples: réseau; chaîne de valeur; système national ou régional d'innovation; district industriel; milieu innovateur; système de production localisé; parc scientifique;... etc.²⁸⁵.

Dans ce sillage, l'auteur avance deux types de classifications dudit concept. Une première par laquelle l'auteur distingue une grappe industrielle qui se forme autour, à la fois, de la production et de l'innovation. Chose qui permet d'isoler ; le district industriel du district d'innovation, le cluster industriel du cluster d'innovation ou technologique ou encore de connaissances « *knowledge cluster* », et enfin le réseau de production du réseau d'innovation.

Dans une seconde classification l'auteur distingue l'approche proctérienne du cluster de celle dite « *résiliaire* », mise en avant par les chercheurs de l'OCDE²⁸⁶. Selon l'analyse proctérienne, les clusters se présentent comme une organisation industrielle

²⁸³ PORTER, M. E. (1998b), « Location, clusters and the new economics of competition », *Business Economics*, 33, 1, PP. 7-17.

²⁸⁴ PRAGER Jean-Claude, « *Méthode de diagnostic du système d'innovation dans les régions françaises* », Direction Générale des Entreprises, Ministère de l'Economie et des Finances, France.

²⁸⁵ HAMDOUCHE A. et al., « *Réseaux productifs, gouvernance et innovation en milieu métropolitain* », In Xlve Colloque De L'ASRDLF, Rimouski (Québec), Organisés le, 25-27 Août 2008.

²⁸⁶ Le terme de « *résiliaire* » prend son origine de la logique du fonctionnement des réseaux territoriaux d'organisation ayant été définis conventionnellement comme étant un ensemble coordonnés d'acteurs hétérogènes, géographiquement proches, qui coopèrent et participent collectivement à un processus de production.

spécialisée reposant, d'une part, sur les liens entre acteurs en termes de proximité géographique, de complémentarités et de construction de relations de confiance, et d'autre part, sur la combinaison des relations concurrentielles et coopératives entre des firmes co-localisées. C'est cette combinaison d'éléments hétérogènes qui induit, d'après Porter, une meilleure compétitivité pour les firmes et les industries localisées dans un cluster.

L'OCDE définit les clusters en tant que : « *grappes caractérisées comme étant des réseaux de production d'entreprises fortement interdépendantes, fournisseurs spécialisés, d'agents producteurs de connaissances (universités, instituts de recherche, sociétés d'ingénierie), d'institutions de soutien (courtiers, consultants) et de clients liés entre eux* »²⁸⁷. Ici, ce sont les liens institutionnels et organisationnels forts entre acteurs interdépendants qui définissent le réseau au sein d'une « *chaîne de valeur* ». Mais les liens dont il est question sont a priori seulement formels, ce qui laisse de côté les interactions plus informelles entre acteurs organisationnels ou individuels. Aussi, et à la différence des avancées de POETER et d'A. MARSCHAL, cette approche n'explicite pas vraiment les liens qui nécessitent une certaine proximité géographique entre acteurs. Chose qui montre que l'approche résiliaire conçoit le cluster comme un construit a-spatiale, ou également a-territoriale.

Cependant LARTIGUES et SOULARD, en plus de la considération de l'acception économique et relationnelle du cluster, les auteurs le conçoivent selon une acception territoriale²⁸⁸ :

- **Acception économique** : cette acception met en relief l'aspect sectoriel et présente le cluster comme étant un regroupement d'entreprises et d'institutions appartenant au même domaine d'activité, faisant partie d'une même chaîne de valeur et avec des activités complémentaires;
- **Acception relationnelle** : cette deuxième acception met en valeur le jeu d'acteurs au sein d'un cluster et s'appuie sur la mise en réseau des différents acteurs et la coordination de leurs actions;
- **Acception territoriale** : l'acception territoriale met en exergue le rôle fort important de l'ancrage territorial des clusters, ces derniers se définissent par leur étendue géographique présentant une masse critique d'acteurs grâce à une concentration particulièrement forte d'entreprises, d'organismes de recherche et de formation, opérant dans un domaine particulier et s'appuyant sur la présence du capital-risque.

²⁸⁷ OECD, (2001), *Innovative Clusters: Drivers of National Innovation Systems*, Paris.

²⁸⁸ LARGIER A. LARTIGUE. S et Soulard, (2008), « *Clusters mondiaux regards croisés sur la théorie et la réalité des clusters* », Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile-de-France, P :20.

Sur la base de plusieurs contributions en matière de clustérisation, ANDERSON arrête un certain nombre de caractéristiques, que les grappes industrielles partagent²⁸⁹ :

- **La concentration géographique:** les entreprises s'installent dans la proximité géographique pour bénéficier des externalités positives telles que les économies d'échelle, l'investissement et l'apprentissage ;
- **La spécialisation:** les grappes sont centrées sur une activité principale autour de laquelle tous les acteurs sont liés;
- **Plusieurs acteurs:** les clusters ne comportent pas uniquement des entreprises, ils impliquent également des autorités publiques, les milieux universitaires, les membres du secteur financier ;
- **Concurrence et coopération:** cette combinaison caractérise les relations entre les acteurs interdépendants du cluster, la dynamique du cluster impose une combinaison de compétition et de coopération entre les entreprises. En fait, afin d'améliorer la compétitivité de l'ensemble du territoire, les deux forces sont nécessaires, puisque la concurrence est une puissante d'incitation à l'innovation et à l'accroissement de l'efficacité, tandis que la coopération favorise la propagation de la connaissance et l'attractivité globale du système ;
- **La masse critique:** il s'agit du nombre nécessaire d'acteurs pour atteindre une dynamique interne;
- **Le cycle de vie du cluster:** les clusters ne représentent pas des phénomènes temporaires, ils font l'objet d'une vision pour le long terme ;
- **L'innovation:** les entreprises du cluster sont impliquées dans les processus de changement technologique, commerciales et/ou organisationnelles ;
- **La culture** peut être considérée comme un atout majeur pour le développement de la dynamique du cluster. Cette intuition a été largement reconnue dans la littérature, mais pas toujours prise en considération dans les politiques de développement des grappes.

TIXIER Julie revient sur les facteurs structurels et organisationnels qui fondent les clusters proctériennes, pour qu'elle puisse les délimiter en nombre de quatre éléments, à savoir: l'implication et le rôle des acteurs du cluster, la construction de la structure au sein du cluster, son périmètre et sa finalité²⁹⁰ :

²⁸⁹ ANDERSSON Thomas and al., (2004), « *Clusters policies whitebook* », IKED-International organisation for knowlege economy and entreprises development .In ALIGOD Laila, . « *dynamique et performance des clusters en innovation : quel impact sur le developpement economique des territoires d'implantation ?* », Thèse de Doctorat en science économiques et gestion, soutenue en (2016). Université Sidi Mohamed Ben Abdellah, Fès, Maroc. P.

²⁹⁰ TIXIER Julie, GONCALVES Luciana Castro, (2008), « *Les pôles de compétitivité à l'heure de l'évaluation : quel modèle de « cluster à la française?»*», Annales des mines - Réalités industrielles, PP. 103-110.

Tableau II. 3. Principaux déterminants d'un cluster selon Porter (1980, 1998)

Implication et rôle des acteurs	Les acteurs sont indépendants. Ils sont similaires et complémentaires. Ils participent à la chaîne de valeur d'un secteur industriel donné. Au-delà des entreprises, les institutions ont un rôle de soutien dans les relations de coopération.
La construction de la structure	Les acteurs co-construisent les relations de coopération en fonction des besoins de marchés. Les relations ont ainsi un caractère formel. Le financement des coopérations provient du secteur privé.
Le périmètre	Les différents acteurs sont ancrés dans une même zone géographique. Le secteur industriel est, le plus souvent, visé. Les besoins d'un secteur industriel structurent les relations entre les acteurs.
La finalité	La complémentarité des acteurs permet d'apporter une valeur ajoutée dans la chaîne de valeur. La réduction des coûts de transaction est fortement visée.

Source : « Les pôles de compétitivité à l'heure de l'évaluation », TIXIER Julie, GONCALVES Luciana Castro, (2008).

Dans une confrontation des deux formes d'agglomération spatiale d'activités industrielles, clusters «à la PORTER» et districts industriels «à la BECATTINI», R. BOCQUET et C. MOTHE offrent une comparaison entre elles par rapport aux facteurs influençant leur performance, le tableau suivant présente en détail les éléments de convergence et de divergence entre ces deux formes d'agglomération d'entreprises²⁹¹ :

²⁹¹ BOCQUET Rachel, MOTHE Caroline, (2008), « Gouvernance et performance des pôles de PME », Op.cit.

Tableau II. 4. Comparaison entre les Districts de BECCATINI et les Clusters de PORTER

Déterminants de la performance des <i>RTO</i>	Districts Industriels de BECCATINI	Clusters de PORTER
Mode de coordination	Concurrence et coopération « naturelle »	Concurrence et coopération organisée « par les entreprises »
Diversité Des membres Des activités De la taille des membres Des marchés cibles Du capital	Faible Faible Faible Faible Faible (familiale)	Forte Forte Forte Forte Forte (hautement capitalistique)
Innovation : Intensité de l'innovation Type d'innovation	Faible Incrémentale	Forte Radicale ²⁹²
Barrière à l'entrée/Sortie	Fortes	Faibles
Performance économique et sociale à l'échelle du territoire	PIB local, taux d'emploi, Revenus, etc.	PIB local, taux d'emploi, Revenus, etc.
Performance collective à l'échelle du district ou du cluster	Externalités (accès à un bassin d'emploi dynamique et qualifié, à des infrastructures de qualité, à des connaissances communes)	Externalités et échanges volontaires de connaissances
Performance à l'échelle des entreprises	Economies de coûts	Economies de coûts et innovation

Source : « Gouvernance et performance des pôles de PME », BOCQUET Rachel, MOTHE Caroline, (2008).

²⁹² Ici, la différence entre innovations incrémentale et radicale est conforme à celle qui a été retenue par l'enquête communautaire sur l'innovation par OCDE en 1997. Elle repose essentiellement sur le degré de nouveauté de l'innovation introduite par l'entreprise considérée. L'innovation incrémentale implique un produit ou un procédé « nouveau pour l'entreprise » uniquement. L'innovation radicale implique un produit ou un procédé « nouveau pour l'industrie ».

IV. Systèmes Productifs Locaux (SPL): Réflexion de l'école grenobloise autour de l'agglomération industrielle

Utilisée par de nombreux auteurs sous des formes et appellations diverses, la notion de systèmes productifs locaux a été définie par ses initiateurs comme étant : « *un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives au sens large du terme, des entreprises industrielles, de services, des centres de recherches et de formation, des interfaces, etc..* »²⁹³. Au sein des SPL, les entreprises entretiennent des relations et des rapports d'intensité plus ou moins forte. L'intensité des liens entretenus entre elles dépend avant tout de l'organisation et du fonctionnement des systèmes de production. Les rapports entre ces unités sont divers et se présentent sous diverses formes : formelles, informelles, matérielles, immatérielles, marchands et non marchandes. Aussi, ces rapports peuvent porter sur des flux matériels, de services, de mains-d'œuvre, de technologie ou encore de connaissance.

Selon C. COURLET, la notion de SPL est applicable à chaque modèle d'organisation de la production fondée sur la présence des économies externes, des connaissances tacitement transférables et l'introduction de formes spécifiques de régulation qui identifient et sauvegardent l'originalité de la trajectoire de développement²⁹⁴.

C'est donc une notion qui intègre les éléments de développement local et qui instrumente le territoire en tant qu'élément actif dans le système productif local. Ce dernier permet aux entreprises qui y appartiennent de bénéficier d'une forte identité territoriale permettant une reproduction et, même, un renouvellement industriels dans un cycle économique autorenforçant. Un tel système pourrait être organisé, soit autour d'une dynamique que repose la grande entreprise, soit autour des modèles d'organisation qui ne déterminent pas une forte division du travail, et ce, inversement aux modèles basés sur les districts industriels qui incluent des processus de développement reposant à la fois sur des mécanismes de reproduction sociale et technico-économique, avec la stimulation de la dynamique entrepreneuriale via des mécanismes d'imitation. C. COURLET et B. PEQUEUR délimitent les caractéristiques des SPL en éléments suivants²⁹⁵ :

- **Le SPL, comme une concentration géographique originale**, étant donné qu'il se caractérise par son emplacement sur un territoire restreint d'un grand nombre d'entreprises suffisamment proches et réciproquement liées. IL s'agit, d'une

²⁹³ COURLET C., (2006), « *Territoire et développement économique au Maroc : Le cas des systèmes productifs localisés* », L'Harmattan, Paris, P :21.

²⁹⁴ Idem.

²⁹⁵ COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013) . « *L'économie territoriale* » . Presses Universitaires de Grenoble. P. 55.

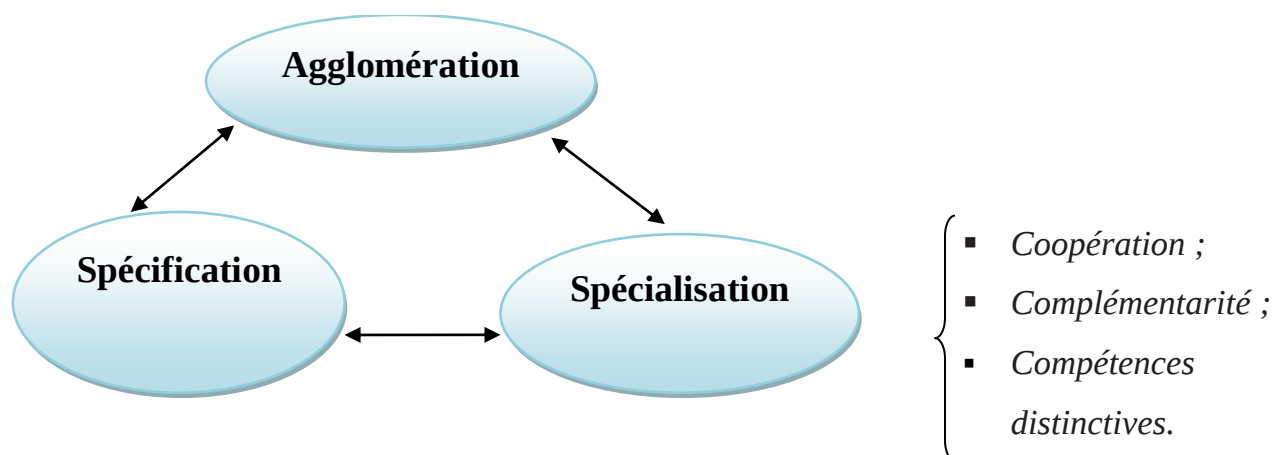
part, d'une zone mesurable et délimitée spatialement, d'autre part, d'une zone qui se caractérise par une spécialisation économique distincte ;

- **Le SPL, comme un produit des avantages réciproques** dont jouissent les entreprises situées dans un même territoire. Les entreprises des SPL peuvent opérer dans des activités similaires, ou encore des activités complémentaires, ce qui correspond à un approfondissement de la division de travail. Le SPL, pourrait être apprécié par l'intensification de la coopération. Cette dernière peut prendre plusieurs formes, en l'occurrence ; les associations industrielles traditionnelles, les réseaux de production et de coopération en faveur de développement local, c'est le cas notamment de l'apprentissage en collaboration ;
- **Le SPL, c'est une articulation entre le patrimoine socioculturel et la sphère économique** comme le cas des districts industriels, l'efficacité d'un processus de production et d'innovation relevant du SPL, dépend du mode selon lequel s'articulent les variables socioéconomiques (valeurs, institutions et savoirs-faire...etc.) avec celles plus étroitement économiques (disponibilité en capital, savoirs techniques, ...etc.).

Similairement à cette analyse, B. PECQUEUR et al. résument ces caractéristiques dans un « *triangle magique* », dans lequel les auteurs n'intègrent pas seulement les critères de l'agglomération et de la spécialisation dans la définition des **SPL**, mais aussi le critère de la spécification est essentiel pour les catégoriser. À cet effet, ce dernier critère principal, permettant de s'assurer si on est en présence ou non d'un SPL, est notamment à vérifier. Ainsi, la spécification à son tour comporte trois éléments²⁹⁶ :

²⁹⁶ Idem.

Figure II. 6. Triangle magique du Système Productif Local



Source : « Economie territoriale », B. BECQUEUR, C. COURLET, (2012).

- **Premièrement, la coopération entre producteurs** ; il s'agit de l'ensemble des moyens mis en œuvre par les entreprises qui ont pris conscience de leur intérêt à collaborer face à la concurrence, intérieure ou extérieure, malgré la concurrence qui les oppose entre elles.
- **Deuxièmement, la complémentarité entre les entreprises** ; il s'agit de l'intégration productive, c'est notamment le cas où, sur le même territoire, les entreprises locales occupent les différents segments d'une même filière. De telle façon, la division du travail serait de même de placer les entreprises en situation de complémentarité les unes par rapport aux autres.
- **Enfin, les compétences distinctives** ; il s'agit des compétences individuelles, des talents, et des routines de l'entreprise, qui dépendent de son apprentissage collectif et des actifs externes tels que l'image de marque et le réseau d'alliances dans lequel se situe l'entreprise. Dans le cas des SPL, l'importance de la dimension territoriale est une évidence, étant donné que les relations à distance ne pourraient pas être établies de manière durable. De plus, la localisation d'une entreprise permettrait de lui confier une image de marque susceptible d'enrichir son capital immatériel.

En termes de leur dynamique temporelle, les SPL sont fortement évolutives, leur histoire est marquée par une succession des phases et des situations nouvelles auxquelles il faut s'adapter²⁹⁷. De ce fait, ils se trouvent impliqués dans une irréversibilité dynamique, cette dernière est à l'origine d'un patrimoine mémorisé,

²⁹⁷ LECOQ B., (1995), « des formes locales d'organisation productive aux dynamiques industrielles localisées : Bilan et perspectives ». In, TORRE A. et A. RARRET, « Economie industrielle et économie spatiale », Economica, Paris. P : 233.

constitué par des accumulations des connaissances et des techniques, de l'apprentissage collectif, des règles, des normes et des institutions²⁹⁸.

Pour M. DIMOU et al., les SPL résultent d'un ensemble d'initiatives, de relations, de réseaux à tendance localisée, leur conférant une série d'avantages spécifiques, notamment à travers l'apparition d'un certain nombre d'économies externes d'agglomération²⁹⁹ :

- Economies de spécialisation, liées à l'approfondissement de la division du travail ;
- Economies du travail, liées à la formation et l'accumulation des savoir-faire spécialisés ;
- Economies d'information et de communication, liées à la capacité d'innovation et de sa diffusion.

Afin de bénéficier des externalités positives générées de ce genre de concentration géographique d'activité économique, les entreprises relevant des SPL mettent, collectivement, en œuvre une triple stratégie organisationnelle³⁰⁰ :

- (i) Dans un premier temps, elles vont chercher d'instaurer une souplesse et une polyvalence dans leurs relations avec les marchés extérieurs, afin de répondre aux normes changeantes des modes de consommation, mais également afin de conquérir de nouveaux marchés ;
- (ii) Dans une deuxième phase, les entreprises du SPL vont exploiter une technologie flexible qui leur permet une reconversion rapide de leur appareil productif vers des produits à demande intense ;
- (iii) Dans une phase plus prononcée du développement du SPL, la création des institutions régionales permettrait, d'un côté, de promouvoir le couple compétition – coopération, d'un autre côté, de jouer le rôle de recyclage des ressources du SPL : capital physique, compétences et savoirs-faire.

Cependant, en longue période et dans des périodes des mutations profondes, se pose la question et du rôle et de l'efficacité de ces stratégies organisationnelles dans la

²⁹⁸ COURLET C., DIMOU M., (1995), « *Les systèmes localisés de production : une approche de la dynamique longue* ». TORRE A. et A. RARRET, « *Economie industrielle et économie spatiale*», Economica , Paris. P. 361

²⁹⁹ Idem. P. 363.

³⁰⁰ ZEITLIN J., « *Distretti industriali e struttura industriale in prospettiva storica* », In, TORRE A. et A. RARRET, (1995), « *Economie industrielle et économie spatiale*», Economica , Paris. P. 361.

³⁰⁰ COURLET C. ET M. DIMOU (1995), « *Les systèmes localisés de production : une approche de la dynamique longue* ». Cité dans, TORRE A. et A. RARRET, « *Economie industrielle et économie spatiale*». Op.cit, P. 3.

pérennité et le renouvellement des avantages spécifiques des SPL³⁰¹. À cet effet, les auteurs insistent sur le renouvellement des avantages spécifiques des SPL, et ce, afin de garantir la pérennité de ces derniers. Pour ce faire, d'une part, il est judicieux d'élargir progressivement les SPL à des segments et des secteurs de production autres que celui d'origine. Cela ne serait pas considéré, comme l'explique GAROFOLI, comme une déspecialisation ou une diversification, mais au contraire un approfondissement du SPL et un renforcement de sa capacité à répondre aux exigences issues de la concurrence extérieure³⁰². D'autre part, une reproduction de l'esprit entrepreneurial et des compétences professionnelles, fondée principalement sur l'évolution de la formation de la main-d'œuvre locale, serait une exigence pour la pérennité des SPL. La reconversion productive fait appel à des technologies plus avancées et des savoir-faire inscrits culturellement dans l'économie locale.

Néanmoins, l'initiateur du concept, C. COURLET, confirme que les rythmes de changement technologique sont nettement plus rapides que ceux de l'adaptation des qualifications, ce qui engage le SPL dans une période de crise et de récession dominée par des tensions centrifuges en son sein³⁰³.

V. Pôle de compétitivité : Rôle de l'État dans l'impulsion de la coopération

Très proches du modèle des clusters, les pôles de compétitivité ont été initiés par l'État français dans le but de favoriser, selon un processus industriel, agglomératif, et institutionnalisé, une dynamique de compétitive à vocation régionale fondée sur des projets territorialisés innovateurs.

D'après Michel BARABEL et al. la différence principale des pôles de compétitivité par rapport aux clusters se traduit dans le rôle que l'État devrait désormais jouer dans l'impulsion de la coopération entre plusieurs acteurs industriels à savoir : Entreprises (petites et grandes entreprises), laboratoires de recherche (publics et privés) et institutions de formation, tout en étant situés dans une région. Ainsi le gouvernement français considère que ce rapprochement des acteurs industriels, scientifiques et de la formation d'un même territoire, calqué au modèle des clusters, constitue³⁰⁴ :

³⁰¹ Idem.

³⁰² GAROFILI G., (1992), « *Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène* ». In BENKO G. et LIPIETZ A., « *Les régions qui gagnent* », PUF, Paris.

³⁰³ COURLET C. et DIMOU M. (1995), « *Les systèmes localisés de production : une approche de la dynamique longue* ». Cité dans, TORRE A. et A. RARRET, « *Economie industrielle et économie spatiale*», Op.cit, P. 365.

³⁰⁴ Michel BARABEL et al., (2009), « *La dynamique de territoire et l'évolution d'un pôle de compétitivité : le cas de Cosmetic Valley* », Management & Avenir, Vol ;N° 25, PP. 144-163.

- **Une source d'innovation** ; la proximité stimule la circulation de l'information et des compétences, facilitant ainsi la naissance de projets plus innovants ;
- **Une source d'attractivité** ; la concentration des acteurs sur un territoire donné lui confère une visibilité internationale ;
- **Un frein aux délocalisations** ; la compétitivité des entreprises est liée à leur ancrage territorial, grâce à la proximité des compétences et des partenaires utiles.

Une telle stratégie gouvernementale vise, similairement à la stratégie proctérienne des clusters, selon Michel BARABEL et al., de positionner l'innovation en tant que source de la compétitivité régionale. Cependant et contrairement aux clusters, où la coopération est assurée par les acteurs privés, les pôles de compétitivité sont la création de l'État. Ce dernier est un acteur principal qui cherche à favoriser le caractère émergent des pôles, tout en instaurant des dispositifs formels de la coopération. Généralement, quatre règles régissent le fonctionnement des pôles de compétitivité ³⁰⁵:

- Les coopérations ont pour finalité l'innovation ;
- La relation de coopération, structurée autour d'un projet innovant, doit réunir les grandes et les petites entreprises, laboratoires de recherche publique et établissements de formation ;
- Les collectivités locales doivent jouer, pour le pôle, un rôle de soutien ;
- Enfin, les institutions relevant de l'État en matière de recherche scientifique et les collectivités locales sont les garants de ces règles, dès lors qu'elles attribuent le financement des projets aux entreprises en fonction de leur respect des conditions imposées par l'État.

Ainsi, l'État représente un acteur spécifique des pôles de compétitivité, contrairement à ce qui se passe dans le cas des clusters, où les entreprises ou encore les *start-ups* représentent bien souvent l'acteur clé de leur démarrage. Au sein des pôles, l'État, relayé par des institutions associées, produit une forte pression coercitive et normative, alors qu'il n'apparaît pas, en tant que tel, au sein des clusters américains, où les ressources financières sont généralement acquises auprès d'établissements privés par le moyen de capital-risque.

R. BOCQUET et C. MOTHE quant à eux, tantôt appréhendent le pôle de compétitivité comme une forme d'agglomération de type district industriel « à la BECCATINI », tantôt en tant qu'une agglomération prenant la forme d'un cluster à « la PORTER »,

³⁰⁵ Idem.

mais généralement, ils le conçoivent comme une hybridation de ces deux types d'agglomérations d'activité économique³⁰⁶.

De sa part, B. PECQUEUR tout en inscrivant le pôle de compétitivité dans les figures contemporaines de la construction de la globalisation, l'auteur le compare avec les pôles de croissance et les technopoles. En sens de l'auteur, le pôle *perrousien* valorise la qualité de l'entreprise (amont ou aval de filière, type d'industrie,... etc.) plutôt que la qualité du territoire de son implantation (son histoire et ses spécificités). De même, le pôle technologique n'est qu'un pôle *perrousien* qui a été muté vers de nouveaux savoirs-faire sans pour autant changer l'esprit proprement industriel du pôle. En revanche, le pôle de compétitivité, selon l'esprit de ses concepteurs, intègre une notion de « *spécificité* » qui le distingue des autres formes d'agglomération des entreprises et l'arrime à des territoires sans l'éloigner des enjeux globaux³⁰⁷.

Dans ce cadre et selon COLLETIS et al., l'objectif affiché derrière la politique d'impulsion des pôles de compétitivité est d'engager des territoires et des institutions impliqués dans un processus de spécialisation³⁰⁸. Autrement dit, doter les territoires par les moyens nécessaires, en leur permettant de se redéployer en nouvelles ressources spécifiques.

Toutefois, les acteurs présents dans les pôles appartiennent à des champs organisationnels différents, ou encore ces acteurs souvent qu'ils se singularisent par leurs compétences ou leurs objectifs. Chose qui fait de leur proximité un passage obligatoire à construire. Rachel BOQUET et al. affirment ceci, en considérant que : « *Les difficultés de coopération entre acteurs venant d'horizons cognitifs variés conduisent à la nécessité d'un support institutionnel pour renforcer (voire créer) cette proximité institutionnelle. Si l'intégration permet d'établir une proximité organisationnelle entre acteurs, la différenciation, quant à elle, permet de préserver les spécificités des entreprises. Toute la difficulté est donc de trouver un équilibre entre l'atout de l'intégration et la contrainte de la différenciation* »³⁰⁹. C'est ainsi alors que la proximité institutionnelle permet de fournir une réponse adéquate en participant à la création d'une base de valeurs communes et de règles partagées entre les acteurs tout en maintenant un niveau de différenciation suffisant comme source d'innovation.

³⁰⁶ BOCQUET Rachel, MOTHE Caroline (2008), « Gouvernance et performance des pôles de PME », Op.cit.

³⁰⁷ PECQUEUR Bernard, (2008), « Pôles de compétitivité et spécificité de la ressource technologique : une illustration grenobloise », Géographie, Economie, Société Vol. 10, PP. 311-326.

³⁰⁸ COLLETIS G., GILLY P. et PECQUEUR B., (2008), « Inscription spatiale des firmes, gouvernance des territoires et régulation d'ensemble », Journées de la proximité, 13-14 décembre, Paris, 2001. In MENDEL Ariel, BARDET Manuela, « Quelle gouvernance pour les pôles de compétitivité constitués de PME », Revue française de gestion 10 (n° 190), PP. 123-142.

³⁰⁹ Idem.

Néanmoins, l'appropriation d'un dispositif commun, issu d'une politique volontariste et partagé entre acteurs hétérogènes, pourrait être considérée comme un mort-né, si une gouvernance réflexive et contextuelle capable de faire converger les différentes représentations est absente. À cet effet, l'une des problématiques majeures des pôles est de construire une vision commune préalable à l'élaboration et à la diffusion des connaissances scientifiques et technologiques. Une telle contrainte organisationnelle du pôle constitue l'enjeu de sa gouvernance, étant donné qu'elle représente « *un dispositif de régulation locale entre une pluralité d'acteurs en situation d'interactions* »³¹⁰.

En définitive, la logique de fonctionnement des pôles de compétitivité s'inscrit dans la ligne des évolutions et des mutations qui guide d'autres formes d'agglomérations industrielles, à savoir: des districts industriels, des clusters, des systèmes productifs locaux, des pôles technologiques, des pôles perrousiens de croissances...etc. Cependant, ces pôles de compétitivité se différencient par leur approche partenariale et globale visant à associer tous les acteurs sans exception selon une démarche volontaire à partir d'un thème industriel donné. La différenciation entre les différentes formes d'organisations territoriales pourrait être visualisée dans le tableau suivant comme suit³¹¹:

Tableau II. 5. Collaborations des acteurs et structures de réseaux territorialisés d'organisations

	La collaboration est d'abord voulue par les acteurs eux-mêmes	La collaboration est reconnue et renforcée par les pouvoirs publics
Les partenaires sont tous des entreprises	Districts industriels	Systèmes productifs locaux(SPL)
Les partenaires sont des organisations variées : entreprises, universités, et autres.	Clusters	Pôles de compétitivité

Source : « Pôles De Compétitivité, Propos D'étape », DIDIER Retour, (2008).

Au total, quatre formes d'organisation territoriale avaient le mérite d'être retenues dans notre littérature, puisqu'elles ont été traitées largement dans les travaux de recherches des sciences économiques régionales et la nouvelle organisation

³¹⁰ MENDEL Ariel, BARDET Manuela, (2008), « *Quelle gouvernance pour les pôles de compétitivité constitués de PME ?* », Revue française de gestion Vol. n° 190, PP. 123-142.

³¹¹ RETOUR Didier, (2008), « *Pôles de compétitivité, propos d'étape* », Revue française de gestion, Vol, No 190, PP. 93-99.

industrielle et spatiale. Chacune d'elle se distingue par un certain nombre de caractéristiques.

Les districts industriels regroupent uniquement des entreprises et ne sont pas forcément labellisés par les pouvoirs publics, comme le cas des pôles de compétitivité. Ce concept remonte à MARSHALL (1920). La coopétition qui caractérise les entreprises relevant des districts industriels s'inscrit dans une approche territoriale, est permise par une forte proximité tridimensionnelle : spatiale, relationnelle et organisationnelle.

Les systèmes productifs locaux (SPL), de leur côté, rassemblent également des entreprises entretenant des partenariats avec des acteurs locaux, mais ceux-ci sont assurés très souvent par les pouvoirs publics dans une perspective de mutualisation des ressources. Cette forme d'agglomération a été initiée au début par l'école grenobloise, et mise en œuvre par la suite par un département ministériel, plus précisément la Délégation d'Aménagement du Territoire et de l'Action Régionale (DATAR). C. COURLET et P. PECQUEUR conçoivent ces systèmes comme une concentration géographique, caractérisée par une spécialisation autour d'un métier, et opérant des actions de coopérations en particulier dans le domaine de la formation et de développement des savoir-faire et plus généralement en matière de gestion collective des ressources humaines.

Selon une nouvelle restructuration industrielle et géographique à l'échelle locale permettant une adaptation à l'environnement globale, les clusters favorisent une collaboration avec une grande variété de partenaires (entreprises, université, laboratoires de recherche, services supports, institutions de financement...etc.). Une telle concentration géographique des activités (proximité spatiale), autour d'un domaine donné, combinée à l'appartenance à une même communauté (proximité institutionnelle) et à l'adoption d'un même espace cognitif (proximité cognitive, scientifique ou technologique), permet aux différents acteurs des clusters de mettre en œuvre durablement et efficacement les stratégies de préemption et d'absorption des connaissances, compétences et ressources clés. Aussi, le cluster incite ses entreprises à investir en recherche et développement afin de garantir leur continuité dans un environnement hautement concurrentiel.

C'est à la suite de ces différentes formes d'organisation territoriale, que la création des pôles de compétitivité s'inscrit. Cependant, ces derniers se différencient des clusters américains et des districts italiens par une approche globale visant à associer tous les acteurs sans exception, même les collectivités territoriales, dans une démarche volontaire à partir d'un thème industriel précis.

Si les définitions des différentes formes d'agglomération d'activité économique restent des sujets à débats et si les approches utilisées sont variées, tous les travaux présentés plus haut, en revanche, s'appuient sur une hypothèse générale, commune aux différentes optiques d'analyses, stipulant l'intérêt d'agglomérer les entreprises et les acteurs locaux et de les relier afin de stimuler une synergie des ressources en faveur de la compétitivité des entreprises et des territoires d'implantation.

Selon l'OCDE, ce principe d'organisation, pragmatique, fondée sur la concentration des ressources et nouer des partenariats ne pourrait se concrétiser que par des politiques régionales, scientifiques et technologiques, et industrielles portées par les pays qui traduisent des orientations en faveur des clusters. Elles s'appuient sur un système d'organisation adapté, des programmes nationaux ou encore des instruments spécifiques³¹².

§.4. Réseautage territorialisé des entreprises locales

Les auteurs qui se sont préoccupés des regroupements d'entreprises sous la forme des SPL, des districts industriels, des clusters ou des pôles de compétitivité, ont tous souligné leur rôle dans le processus de développement des territoires et des régions. Pour eux, toutes ces différentes formes de concentration de l'activité productive représentent un dispositif permettant une sorte d'efficacité collective, produisant des rendements croissants revenant principalement à l'existence des économies externes locales et assurant une action conjointe en faveur de la performance individuelle et globale, c'est-à-dire des entreprises et des territoires.

Ainsi, la mise en synergie des ressources matérielles et immatérielles, l'impulsion de la complémentarité et le renforcement de la spécialisation, sont tous des éléments qui permettent aux entreprises de tirer profit de leur regroupement sous forme des Réseaux Territoriaux d'Organisation (RTO), puisque leur impact se manifeste en termes d'efficacité et d'efficacités au long de leur chaîne de valeur, au sens de PORTER. Ces premières forces de localisation sont permises par une proximité géographique. Tandis que l'innovation et l'entrepreneuriat sont la résultante des proximités organisationnelle et institutionnelle (ou organisées) qui s'incarnent dans une proximité spatiale, mais avec un enracinement territorial.

I. Productivité des entreprises : Mutualisation des ressources, complémentarité et spécialisation

³¹² OCDE, (2008), "*Competitive Regional Clusters*, Karen Maguire et Andrew Davies: *National policy approaches*". Consulté le, 28/02/2018, _ <http://www.oecd.org>.

Faire partie d'un Réseau Territorialisé d'Organisation, permet aux entreprises d'opérer de manière plus productive, et ce, grâce à ³¹³:

- La facilité d'approvisionnement des intrants;
- L'accès à l'information, à la technologie et aux institutions nécessaires;
- La coordination avec des entreprises des industries connexes;
- Un meilleur accès aux marchés du travail ; car les entreprises appartenant aux grappes industrielles dynamiques peuvent puiser dans un bassin d'emploi spécialisé et expérimenté, chose qui permet de réduire le coût de recrutement. Le cluster est considéré aussi comme une pépinière de la main-d'œuvre qualifiée permettant d'offrir du sang neuf en travailleur et de dénicher les meilleures compétences;
- Un meilleur accès aux fournisseurs ; car le cluster offre une bonne base pour fonder des partenariats stratégiques et spécialisés avec les fournisseurs. L'approvisionnement local, au lieu de celui éloigné, réduit les coûts de transaction. Il minimise les coûts et les délais d'importation. La proximité des fournisseurs réduit le risque de renégociation des prix ou de renoncement des engagements des fournisseurs.

Certes, les alliances formelles avec des fournisseurs éloignés peuvent atténuer certains inconvénients de la sous-traitance à proximité. Mais aussi elles impliquent des problèmes complexes de négociation et de gouvernance et peuvent inhiber la flexibilité d'une entreprise. Les relations étroites et informelles entre les entreprises d'une concentration industrielle sont souvent un arrangement supérieur. Dans de nombreux cas, les clusters constituent également une meilleure alternative à l'intégration verticale. Par rapport aux acteurs internes du cluster, ceux qui sont externes coûtent souvent plus cher, ces partenaires internes seront également efficaces et réactifs, non seulement dans la production des intrants intermédiaires, mais aussi dans des services supports tels que la formation et le conseil.

Bien que l'intégration verticale et les relations hiérarchiques aient représenté toujours la norme. Un environnement en évolution rapide et perpétuelle peut les rendre, en revanche, inefficaces et rigides. Même lorsque certains intrants sont obtenus à distance, les clusters ou les pôles de compétitivité offrent des avantages, car cela permet aux entreprises de clusters une amélioration de leur pouvoir de négociation envers leurs fournisseurs.

³¹³ PORTER, M. E. (1998b), "Location, clusters and the new economics of competition", Business Economics, 33, 1, PP. 7-17.

Pour C.COURLET et B. PECQUEUR, les SPL permettent une amélioration de la productivité pour l'ensemble des entreprises qui en adhèrent, et ce, par le biais de la mutualisation des ressources. Les auteurs montrent que les relations inter-firmes dans les SPL peuvent varier d'un échange d'information et d'équipements vers une forte collaboration dans les relations de production³¹⁴.

De telles formes d'agglomération productive sont nécessairement à exploiter dans les régions moins développées, dans lesquelles une industrialisation par le bas permet la mobilisation des ressources locales inutilisées³¹⁵. On est alors face à une construction industrielle qui s'inscrit dans un processus de développement endogène, et repose sur la valorisation des savoirs-faires locaux et des ressources internes spécifiques au territoire, au sens de B. PECQUEUR³¹⁶.

Les travaux de C. COURLET, B. PEQUEUR, M. DIMOUX, et autres confirment le rôle que les SPL peuvent jouer dans la dynamique économique des territoires, plus particulièrement ceux qui connaissent un décollage économique : « *De nombreuses expériences montrent la possibilité d'un décollage économique sous la forme d'une concentration géographique et sectorielle de firmes reposant sur la production à petite échelle, l'intensité de travail et même sur des formes traditionnelles d'industrialisation* »³¹⁷.

C. COURLET délimite les raisons qui poussent les entreprises de se localiser au niveau de telles formes d'agglomérations de l'activité économique, qui se caractérisent par un enracinement territorial, en éléments suivants ³¹⁸ :

- **Premièrement, une action collective autour de la mobilisation et des mutualisations des ressources** : Dans un SPL et en leurs premières phases de développement, la mobilisation et l'utilisation commune des ressources apparaissent en faibles quantités. Les petits producteurs n'ont pas à acquérir l'équipement pour l'ensemble du processus de production, ils peuvent se concentrer sur des segments particuliers en laissant les autres à d'autres entrepreneurs. Les ateliers spécialisés qui peuvent réparer et entretenir les équipements existants permettent également de réduire les discontinuités technologiques.

³¹⁴ COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013) . « *L'économie territoriale* ». Presses Universitaires de Grenoble. P: 59.

³¹⁵ SCHMITZ H. et NADVI K., (1994), « *Industrial clusters in Less developed countries* », Review of experiences and research agenda, institute of development studies.

³¹⁶ COLLETIS Gabriel et BERNARD Pecqueur, (2005), « *Révélation de ressources spécifiques et coordination située, Économie et institutions* ». Consulté le, 11 mai 2017, URL : <http://ei.revues.org/900>

³¹⁷ FERGUENE A., (2004), « *Gouvernance locale et développement territorial* ». Le cas des pays de sud, Paris, L'Harmattan, P. 407. In Claude COURLET et Bernard PECQUEUR, (2013) . « *L'économie territoriale* ». Presses Universitaires de Grenoble.

³¹⁸ COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013), « *L'économie territoriale* ». Presses Universitaires de Grenoble, P. 60.

- **Deuxièmement, investissements faiblement capitalistiques :** L'investissement en capital est en petite plutôt qu'en grande quantité. Par ailleurs, les exigences en capital circulant (besoin en fonds de roulement) sont affectées, positivement, par la concentration locale des entreprises. Lorsque les fournisseurs spécialisés de matières premières et de composants sont à proximité, il y aurait moins en stockage d'intrants. De la même manière, seules de petites quantités de capital humain additionnelles sont nécessaires, car l'investissement d'un seul producteur dans une qualification spécialisée entraîne des rendements croissants dans la mesure où d'autres ont investi dans des expertises demandées, similaires ou complémentaires.
- **Troisièmement, c'est un environnement favorisant la maîtrise du risque entrepreneurial :** Le système local permet la mobilisation et l'utilisation du talent entrepreneurial. Il permet de faire émerger les entrepreneurs les moins exceptionnels et donc les plus ordinaires, dans la mesure où il donne la possibilité d'avancer en prenant des risques facilement évaluables et minimales. En raison de la division du travail et de la présence d'économies externes, il permet d'avancer à petits pas calculés. L'action collective permet également de réduire la dimension du saut pour l'entrepreneur individuel. Plus particulièrement, dans les pays en développement, l'industrialisation à petite échelle facilite la mobilisation des ressources et réduit l'investissement et les risques pris par l'entrepreneur. L'agglomération d'entreprises permet de générer pour d'autres des possibilités d'accumulation de capital et de compétences.

II. Retombées de connaissances et d'informations, innovation et entrepreneuriat

Contrairement à ce qui a été supposé dans le cadre des travaux de la NEG³¹⁹, et selon l'approche de réseaux territoriaux d'organisations, toutes catégories confondues, l'innovation n'est pas une simple fonction de l'investissement en recherche et développement ou de la présence des laboratoires de recherche et de développement dans un endroit précis. L'innovation est un processus complexe et non linéaire dans lequel les compétences spécifiques et le processus d'acquisition de connaissance sont articulés tout au long d'une chaîne de production complète³²⁰.

Ainsi pour PORTER, les grappes industrielles jouent un rôle essentiel et déterminant dans la capacité d'une entreprise d'innover perpétuellement. Pour l'auteur, l'amélioration de la compétitivité hors prix des entreprises appartenant au cluster passe

³¹⁹ Nous rappelons ici le travail de G. OTTAVIANO « *innovation et agglomération régionale* », présenté plus haut dans lequel l'auteur montre comment les entreprises se localisent autour des laboratoires de recherches et comment ces derniers suivent les entreprises, chose qui favorise au final une croissance régionale endogène.

³²⁰ GORDON R. (1989), « *Les entrepreneurs, l'entreprise et les fondements sociaux de l'innovation* », Sociologie de travail, No 1, PP. 107-124.

obligatoirement par le mécanisme de l'innovation³²¹. Le rôle le plus important que jouent la majorité des clusters, étudiés empiriquement par PORTER, se manifeste dans l'amélioration du taux de succès de l'innovation des entreprises qu'y opèrent.

En retour, l'innovation peut être considérée comme le noyau dur de la dynamique du cluster. Cette dynamique est exprimée en termes de croissance d'entreprises existantes (taille et diversification des activités) et la création des nouvelles entreprises, une telle dynamique aurait comme résultat l'attractivité du cluster. Ce binôme d'innovation-attractivité se développe en son sein selon un certain nombre de mécanismes, ceux les plus essentiels sont³²²:

- Premièrement, le mécanisme de la compétition-coopération, une telle combinaison permet respectivement, d'une part, une incitation à l'innovation et l'accroissement de l'efficacité, d'autre part, une propagation de la connaissance et de savoir-faire. Les proximités, géographique et organisationnelle, que le cluster permet, sont sources d'interaction et de coordination de ses différents acteurs, chose qui permet un environnement animé aussi bien par des rivalités que par la coopération, autorisant ainsi une exploration de nouvelles idées et le développement de nouveaux produits. Ce qui favorise au final l'amélioration de la dynamique d'innovation en sein des clusters ;

- Le deuxième mécanisme, c'est celui lié aux effets d'agglomérations, ces derniers se manifestent dans les échanges à caractère social ou économique permises par la proximité géographique, ce qui permet de générer à la fois des externalités pécuniaires (prix) et non pécuniaires (hors prix). En revanche, la proximité cognitive, en raison de la qualité de relations professionnelles antérieures, facilite le développement d'un état d'esprit commun dans le territoire d'implantation des clusters.

- Troisième mécanisme de la dynamique d'innovation au sein du cluster, c'est celui du développement des connaissances. Principalement développée à travers la formation et les activités de recherche et développement, la connaissance est également créée par les interactions et les échanges. Dans le cadre des travaux de la NEG, ce sont les retombées de connaissances localisées qui constituent les facteurs centripètes des concentrations de l'activité économique régionale et non pas celles ayant un caractère global, ou interrégionale³²³.

³²¹ PORTER Michael E. (1998), « *Clusters and the New Economics of Competition* », Harvard Business Review, Vol. No. 98609.

³²² ALIGOD Laila, « *Dynamique et performance des clusters en innovation : quel impact sur le développement économique des territoires d'implantation ?* », Thèse de Doctorat en science économiques et gestion, soutenue en (2016). Université Sidi Mohamed Ben Abdellah, Fès,

³²³ OTTAVIANO Gianmarco, (2003), « *Regional Policy in the Global Economy: Insights from New Economic Geography* » .Op.cit.

- Enfin, le développement de marché, lui aussi favorise la dynamique et l'attractivité des clusters, car la croissance de marché permet une croissance des entreprises, chose qui permet la création des opportunités d'extensions (délocalisation, internalisation...). Cela permet, selon un mécanisme autocumulatif, d'améliorer l'attractivité des clusters et les entreprises qu'y opèrent..

M. Porter, ajoute également d'autres arguments qui font preuve de la capacité de l'innovation perpétuelle que les clusters permettent pour leurs entreprises. À cet égard, l'auteur voit que les entreprises des clusters bénéficient d'une visibilité plus claire, sur le marché et sur les exigences des clients, que celle des entreprises n'appartenant pas à cette forme d'agglomération industrielle. Également, les relations tissées avec d'autres entités au sein du cluster aident les entreprises à s'informer rapidement sur les évolutions technologiques, les compétences requises pour leurs domaines d'activités, les techniques les plus récentes de marketing...etc.³²⁴.

Les grappes font plus que de rendre les opportunités d'innovation plus visibles. Ils ont aussi la faculté d'offrir une meilleure flexibilité d'agir rapidement. Une entreprise au sein d'une grappe peut souvent se procurer des ressources nécessaires en technologie et en compétence pour mettre en œuvre ses innovations au moment opportun. Les fournisseurs locaux et les partenaires peuvent être impliqués de près dans le processus d'innovation, assurant ainsi une meilleure adéquation avec les exigences des clients.

De sa par, C. COURLET voit que les ressources en informations et en connaissances coûtent plus cher que les ressources physiques, en plus les connaissances les plus utiles font l'objet du tacite, c'est-à-dire qu'elles demandent une proximité géographique à la base. Ce sont, donc, les organisations territorialisées qui fondent la création et l'amélioration de l'innovation³²⁵. Dans ce sens, plusieurs travaux des milieux innovateurs confirment cette observation, à titre d'illustration nous pouvons citer les regroupements technologiques, dits high-tech, dans des villes et des régions (Silicon Valley, Cosmetic Valley...etc.).

Pour P. COOKE le processus de l'innovation trouve son origine dans la systémique du milieu qui encastre les relations sociale. A cet effet, la nature systémique des relations qui caractérisent un milieu économique et social explique en effet ce qui favorise ou non l'acte d'innover et d'entreprendre³²⁶.

Dans ce sillage, l'innovation et l'entrepreneuriat, en tant que produit du milieu, dépendent des échanges interpersonnels et interinstitutionnels. La systémique du

³²⁴ PORTER Michael E. (1998), « *Clusters and the New Economics of Competition* ». Op. cit.

³²⁵ COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013), « *L'économie territoriale* ». Op.cit. P.80.

³²⁶ COOKE, P., (2001), « *Regional Innovation Systems, Clusters, and the Knowledge Economy* ». Industrial and Corporate Change. Vol. No. 10 PP. 945-974.

milieu ne se réfère pas uniquement aux interactions économiques, mais aussi elle prend en considération les structures sociales qui sont à l'origine des comportements innovateurs. Or, les institutions, telles que, État, collectivités locales et grandes entreprises tiennent un rôle significatif dans l'organisation et l'évolution des structures socio-économiques. Et en retour, le milieu innovateur contribue à la performance des entreprises innovantes et l'encouragement de l'entrepreneuriat par l'offre des ressources scientifiques et techniques qu'il peut organiser par l'aménagement du territoire³²⁷.

Le Groupe de Recherche en Milieu Innovateur « *GREMI* », fondé par P. AYDALOT, Roberto GAMAGNI, STOPPER et autres, est l'initiateur du concept du milieu innovateur, il défend l'idée selon laquelle les interdépendances et les coopérations de proximité jouaient toujours un rôle déterminant dans la mise en œuvre des processus d'innovation. En considérant que les entreprises, isolement, sont incapables de dominer tous les éléments du processus d'innovation, ce groupe de recherche montre que celles-ci, à nos jours, sont à la recherche de mettre à jour leurs stratégies organisationnelles, en fondant des alliances, ou des partenariats, ou plus particulièrement en s'insérant dans des réseaux d'innovation³²⁸.

Ces réseaux d'innovation, selon cette approche, dynamisent le milieu et le rendent innovateur et, réciproquement, le milieu innovateur suscite des réseaux d'innovation et contribue à leur réussite. Ce faisant, le CREMI quittait l'approche trop centrée sur l'entreprise pour analyser le processus d'innovation selon un mode inter-organisationnel et collectif s'inscrivant dans une approche territoriale. Ainsi, le mécanisme retenu c'est celui de la proximité géographique des différents partenaires qui permet, d'une part, de maintenir et consolider une dynamique d'apprentissage collectif, d'autre part, d'entretenir une capacité de création continue de ressources spécifiques.

J. G. PRAGIA insiste sur le rôle du territoire comme une donnée fondamentale dans l'amélioration de l'innovation, en montrant que : « *Le contact en face à face apparaît souvent d'ailleurs comme une nécessité* »³²⁹. Ceci est essentiel dans la mesure où les activités de conseil ou celles financières, par exemple, ont besoin du contact direct entre les deux parties. De même, le face à face entre les personnes est une donnée fondamentale de l'innovation d'aujourd'hui puisque la distance joue un effet en général négatif dans la diffusion de l'innovation. Ce phénomène ne s'est pas modifié,

³²⁷ UZUNIDIS Dimitri, « *Milieu Innovateur, Relations De Proximité Et Entrepreneuriat. Analyse D'une Alchimie Féconde* », Vol. 33, PP, 91-106.

³²⁸ MAILLAT D. (1995), « *Milieu innovateur et dynamique territoriale* », TORRE A. et A. RARRET, « *Economie industrielle et économie spatiale* », Economica , Paris. P 211.

³²⁹ PRAGER Jean- Claude, « *Méthode de diagnostic du système d'innovation dans les régions françaises* », Op.cit.

contrairement à ce qu'on aurait pu penser, avec le développement des communications électroniques. Le territoire, avec ses acteurs et ses réseaux, avec la multiplicité des contacts personnels qu'il permet, a vu paradoxalement son rôle renforcé dans l'économie mondialisée de la connaissance.

Au total, retombées locales des connaissances et d'informations, innovation et entrepreneuriat, sont tous des facteurs qui permettent d'expliquer la localisation, l'agglomération et la mise en réseau des entreprises, car :

- (i) Premièrement, la productivité des entreprises augmente, grâce à l'accumulation de connaissances et aux transferts d'information en son sein, aux complémentarités entre acteurs, et aux effets externes qui en découlent (coûts de l'innovation, coût de veille stratégique, coût de promotion du cluster, ...etc.). De ce fait, au sein du réseau les entreprises comprennent mieux et plus rapidement les attentes du marché, et sont poussées à être plus innovantes pour répondre aux besoins des entreprises partenaires et des consommateurs actuels et potentiels.
- (ii) Deuxièmement, les entreprises du réseau perçoivent mieux les besoins de leurs clients et les nouvelles technologies qui permettraient de les satisfaire, peuvent mettre en place rapidement des solutions innovantes avec un coût raisonnable et un risque maîtrisable. Les entreprises tissent des relations complexes de coopération et de compétition « *coopétition* » : selon les segments de marchés ou leurs intérêts, elles peuvent nouer des alliances ou au contraire se livrer à une forte concurrence. Ce jeu d'acteurs stimulerait leurs efforts en termes de productivité et d'innovation.
- (iii) Enfin, la création de nouvelles entreprises est largement facilitée au sein des réseaux territorialisés d'organisation. Ceci est le résultat d'une atmosphère entrepreneuriale favorisant la naissance et la circulation aisées des idées innovantes. De même, ces dernières pourraient être mises en œuvre plus facilement qu'ailleurs grâce à la concentration de partenaires, de talents et d'apporteurs de fonds. La grappe industrielle joue aussi un rôle de territoire aimant pour des jeunes entrepreneurs qui maximisent leurs chances de succès en localisant leur projet dans le réseau pour bénéficier de ses avantages. Au sein des réseaux, les grandes entreprises trouvent également l'environnement idéal pour développer et diversifier leurs activités dans le cadre de jeunes filiales indépendantes chargées d'exploiter une idée qui aurait plus de difficultés à éclore au sein de la maison mère.

§.5. Gouvernance de MERTEL : Le seul garant de la pérennisation des Réseaux Territorialisés d'Organisations

Au cours de ces deux dernières décennies, la question de la gouvernance des RTO a été largement abordée par les chercheurs et les décideurs politiques, plus particulièrement dans le contexte italien et français, leur souci était l'amélioration des conditions de fonctionnement, respectivement, des districts industriels et des pôles de compétitivité, et ce, par la compréhension des facteurs de leur compétitivité et la proposition des solutions afin de les aider à prospérer et de garantir leur pérennité.

En Italie, plusieurs auteurs remarquaient qu'au sein de certains districts industriels il existe, d'un côté, une incompatibilité entre les domaines d'activités des industries manufacturières localisées et les compétences demandées (souvent très fortes), d'un autre côté, une faiblesse de capacité de mener une réflexion stratégique pour le district, notamment en tant que projet de développement englobant le système organique des entreprises et de la communauté locale³³⁰. Cela a permis de reconsidérer le rôle nodal que les acteurs collectifs et les méta-acteurs, qu'ils soient des entreprises leaders ou des institutions locales, peuvent jouer afin de retrouver une vision stratégique globale du système et pour soutenir la compétitivité et l'existence du district. GANOFOLI a souligné le rôle majeur que ces acteurs jouent, en tant que catalyseurs, architectes sociaux et « *méta-managers* »³³¹, en faveur du développement local³³².

Tous en s'inscrivant dans une approche des parties prenantes, qui a été popularisée par FREEMAN, selon laquelle « *une partie prenante d'une organisation* » a été définie comme « *tout groupe ou individu pouvant affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs de l'organisation* »³³³, ALBERTI a schématisé une cartographie des parties prenantes des districts industriels qui visualise tous les acteurs ayant des intérêts légitimes dans la participation à ce réseau³³⁴.

Par conséquent, l'auteur distingue deux catégories d'acteurs, les premiers sont considérés comme des parties prenantes internes et constitués principalement par des acteurs collectifs locaux (entreprises, associations patronales, collectivités locales, syndicats ...etc.) et des acteurs individuels locaux (habitants, entrepreneurs, managers, employés, fonctionnaires...etc.), alors que les deuxièmes sont considérés comme des

³³⁰ ALBERTI Fernando, (2001), « *The Governance Of Industrial Districts: A Theoretical Footing Proposal* », Liuc Papers N. 82, Serie Piccola e Media Impresa 5, gennaio. Consulté le, 15/ 07/ 2018. <http://www.biblio.liuc.it/liucpap/pdf/82.pdf>

³³¹ C'est un mot anglais, francisé, souvent utilisé pour désigner des responsables chargés de pilotage des réseaux territorialisés d'organisation, ou encore de manager l'action collective des RTO.

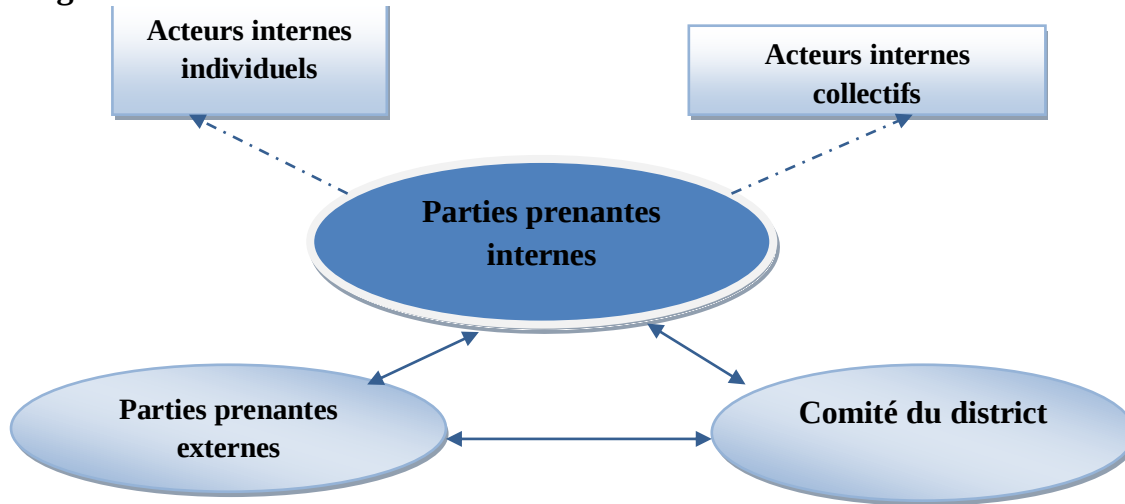
³³² ALBERTI Fernando, (2001), « *The Governance Of Industrial Districts: A Theoretical Footing Proposal* », Op.cit.

³³³ Freeman R.E., (1984), *Strategic management: a stakeholder approach*, Pitman. In ALBERTI Fernando, (2001), « *The Governance Of Industrial Districts: A Theoretical Footing Proposal* », Op.cit.

³³⁴ ALBERTI Fernando, (2001), « *The Governance Of Industrial Districts: A Theoretical Footing Proposal* », Op.cit.

parties prenantes externes, à savoir: gouvernement central, fournisseurs, clients, industries connexes et investisseurs. De tels acteurs fondent tous ensemble, grâce à leurs représentants, ce que l'auteur a choisi de l'appeler le « *comité de district* ».

Figure II. 7. Gouvernance des districts industriels



Source : « The Governance Of Industrial Districts: A Theoretical Footing Proposal », ALBETI Fernando, (2001).

Selon l'auteur, cet organe représente le seul garant des intérêts réciproques des parties prenantes du RTO. Le rôle de ce noyau, qu'est chargé de gouverner le réseau, s'articule autour d'un processus managérial qui s'échelonne en trois phases : «conception, coordination, contrôle ». Conception de la chaîne de valeur du réseau, coordination de la structure obtenue en assurant la gouvernance des transactions entre les partenaires, contrôle de la structure. A ce propos, l'auteur identifie trois finalités distinctes récurrentes aux structures de gouvernance au sein de réseaux territorialisés, à savoir :

- Définir une stratégie globale pour le réseau ;
- Coordonner l'ensemble des relations entre les acteurs du réseau ;
- Contrôler la mise en œuvre des stratégies et la cohésion du réseau.

Au début, le comité du district, en tant que structure de gouvernance assurant le rôle de *méta-manager* au sein des districts industriels, assumait plusieurs attributions spécifiques à lui, à savoir ³³⁵:

- Le maintien d'un contexte socio-économique favorable, à travers l'amélioration des infrastructures industrielles, la mise en proximité des entreprises du district des services de conseil et de soutien (conseil juridique et fiscal, médiation,

³³⁵ Idem.

régulation...etc.), la promotion de l'image de marque du quartier industriel, l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies marketing collectives ...etc.;

- L'identification des différentes demandes des acteurs économiques locaux;
- La formulation des stratégies collectives pour le développement local;
- La promotion des initiatives entrepreneuriales;
- La participation dans la gestion des ressources allouées par le gouvernement central au bénéfice des quartiers industriels locaux;
- La génération d'un consensus partagé autour des activités de l'organe directeur;
- La représentation des intérêts locaux auprès des autorités gouvernementales centrales.

En outre, plus récemment, avec une concurrence de plus en plus exacerbée et une tendance à la mondialisation des marchés, les entreprises situées dans les zones industrielles ont exigé progressivement des formes de coopération de plus en plus sophistiquées pour renforcer la synergie et améliorer les retombées des économies externes, qui constituent un élément stratégique pour les districts. Ce nouveau paysage économique, caractérisé par l'apparition des « *entreprises de deuxième génération* »³³⁶, a incité la création de relations intenses et interactives entre le système administratif local et ces entreprises, et surtout par la conception d'un projet de développement global au niveau local.

Il convient de noter que le passage de la première à la deuxième génération de districts industriels a nécessité une participation plus active des administrations locales et une promulgation d'une loi qui régit le mode de fonctionnement des comités des districts industriels³³⁷, explicitant ainsi son rôle en matière de pilotage et de *méta-management* des quartiers industriels. Il s'agit de définir un modèle de gouvernance tenant compte des besoins des entreprises et faisant des « Schémas » publics un complément et non pas un substitut des actions mises en œuvre par les entreprises et les associations.

Cependant à la suite de promulgation de la loi précitée (loi 371/91), MARELLI a constaté que très peu de comités de district ont été créés et lorsqu'ils ont été mis en place ils donnaient des résultats inefficaces. Egalement, l'auteur a remarqué que hormis les prescriptions de la loi, il n'y a pas une présence significative des organismes chargés de la gouvernance des districts industriels. A cet effet, son étude montre que l'expérience permet de relever une diversité des modalités de gouvernance ayant

³³⁶ C'est une appellation désignée par ALBETI Fernando en 2001 pour les entreprises qui s'étaient écloses après les années quatre-vingt-dix, dans une nouvelle atmosphère industrielle où il avait une vraie symbiose et osmose entre les opérateurs économique locaux, les structures relevant de l'Administration publique et la société civile.

³³⁷ Loi italienne No. 371/9, relative aux modalités de fonctionnement des districts industriels.

caractérisé le *méta-management* des districts industriels, parmi celles-ci, l'auteur cite³³⁸:

- L'expérience des administrations locales, notamment dans le sud de l'Italie;
- Les activités animées par des provinces, des chambres de commerce, des banques locales et d'autres institutions financières en faveur du développement économique local;
- Différents types de centres de services (centre de médiation, centre de consultation juridique et fiscale...etc.) ;
- La constitution du club des districts industriels italiens;
- Initiatives mineures, d'acteurs privés ;
- ...etc.

Dans ce sillage, S. EHLINGER affirme que la diversité des modes de gouvernance proposés tant en France qu'en Italie témoigne de la difficulté non seulement de concevoir ce que peut être la gouvernance collective d'un réseau, mais aussi de construire une structure de gouvernance locale formelle³³⁹.

En France, l'enjeu est de taille, car le dispositif des pôles se veut une politique volontariste de coproduction de connaissances pour accroître la compétitivité des régions et des secteurs particuliers³⁴⁰. Selon Colletis *et al.*, à travers cet objectif les territoires et les institutions impliquées doivent être engagés dans un processus de spécification, et au sens de B. PECQUEUR, ceci favorisera aux territoires les moyens de se redéployer dans de nouvelles combinaisons pour une création de nouvelles ressources spécifiques³⁴¹.

C'est dans ce sillage que le gouvernement français a insisté sur la formalisation des modalités de gouvernance des pôles de compétitivité comme nouveaux critères d'évaluation pour la labellisation. Ainsi, et au regard de plusieurs expériences dans le monde ayant amorcé des politiques volontaristes visant à créer des avantages compétitifs régionaux par la construction ou la stimulation de la concentration des activités économiques au niveau local autour d'un domaine d'activité, l'État français a

³³⁸ Marelli M., (1999), "Approfondimenti sul tema del governo strategico dei distretti industriali", paper presentato al Convegno "Il Futuro dei Distretti", Vicenza, giugno. In, ALBERTI Fernando, (2001), « *The Governance Of Industrial Districts: A Theoretical Footing Proposal* », Op.cit.

³³⁹ EHLINGER Sylvie *et al.*, (2007), « Quelle gouvernance pour les réseaux territorialisés d'organisations ? », Revue française de gestion, No 170), PP. 155-171.

³⁴⁰ MENDEL Ariel, BARDET Manuela, (2008), « *Quelle gouvernance pour les pôles de compétitivité constitués de PME* », Revue française de gestion, Vol. n 190), PP. 123-142.

³⁴¹ Colletis G., Gilly P. et Pecqueur B., « Inscription spatiale des firmes, gouvernance des territoires et régulation d'ensemble », *Journées de la proximité*, 13-14 décembre, Paris, 2001.

outillé ces pôles de compétitivité par des dispositions juridiques spécifiques obligeant une précision des modes de gouvernance adoptés par eux.

Néanmoins, les réflexions théoriques et les travaux empiriques s'articulant autour de la gouvernance des pôles de compétitivité n'aboutissent ni sur une réalité homogène ni sur une figure unique. La thèse de D. CHABAUX témoigne ce constat, puisqu'il en distingue trois formes de gouvernance des pôles de compétitivité français³⁴² :

- La gouvernance privée qui renvoie aux systèmes auto-organisés dans lesquels les acteurs privés pilotent les dispositifs de coordination et de création des ressources. Dans ce cadre, un paradoxe d'une organisation informelle qui règne avec une multitude d'acteurs privés qui s'auto-organisent ;
- La gouvernance privée collective : basée sur la présence d'une institution formelle qui regroupe l'ensemble des acteurs privés ;
- La gouvernance publique qui se caractérise par la domination des institutions publiques locales étant donné qu'elles représentent le moteur des dispositifs de coordination locale.

ASSEN propose d'adapter les modalités de pouvoir exercé dans les RTO à leur classification, à ce propos, l'auteur distingue deux dimensions de la gouvernance³⁴³:

- Une dimension « architecture » qui distingue, d'une part, les réseaux pivots, marqués par une forte asymétrie de pouvoirs et un pilotage centralisé, d'autre part, les réseaux communautaires marqués par une symétrie du pouvoir entre les acteurs et un pilotage décentralisé.
- Une dimension « régulation » qui distingue, d'un côté, les réseaux régulés par des mécanismes de nature économique, à savoir : Contrats, négociation des prix, arbitrage de coûts...etc., d'un autre côté, des réseaux au mode de régulation sociopolitique, tel que, convention, confiance, logique du clan...etc.

Jones et al. proposent de caractériser la gouvernance en réseau comme : « *une forme qui implique un ensemble sélectionné, persistant et structuré de firmes autonomes et des établissements publics engagés dans la création de produits ou services, basés sur des contrats implicites et non finalisés pour s'adapter aux contingences environnementales et pour coordonner et garantir les échanges, sachant que ces*

³⁴² CHABAULT Denis, (2010), « Gouvernance et trajectoire des pôles de compétitivité », *Management & Avenir* Vol. n° 36, PP. 130-151.

³⁴³ ASSENS C., (2003), « Le réseau d'entreprises : vers une synthèse des connaissances », *Management International*, vol. 7, n° 4p. 49-59.

contrats sont cimentés socialement et non légalement »³⁴⁴. À la suite de cette définition, EHLINGER Sylvie et al. soulignent que : « *la gouvernance en réseau, dont l'objectif est l'adaptation, la coordination et la sécurité des échanges, est assurée par des systèmes sociaux informels plutôt que par des structures bureaucratiques internes à la firme (la hiérarchie) ou des relations contractuelles formelles entre les firmes* »³⁴⁵.

Cette conception de gouvernance est une forme de régulation hybride, entre le marchand et le non marchand, caractérisée par des mécanismes de régulation autres qu'économiques. Autrement dit, le réseau est en soi un mode de gouvernance. Chose qui laisse en suspend les modalités tangibles d'organisation de cette forme de gouvernance, d'où la nécessité d'un dispositif concret permettant la régulation, le pilotage et plus généralement la gouvernance de réseaux dynamiques, dans toutes les étapes de leur cycle de vie depuis la naissance jusqu'au déclin en passant par la croissance et la maturité. MENDEZ en particulier note que, si les ressources territoriales constituent un facteur de compétitivité pour les entreprises, à plus long terme cette compétitivité ne peut être garantie que par l'évolution des modes de régulation et de gouvernance locale³⁴⁶. Pour leur part, des travaux sur des districts industriels ont mis le point sur cette question de la gouvernance en tant que facteur garant la stabilisation, la dynamique, la maîtrise et le maintien des coûts à un niveau raisonnable, écartant ainsi la manifestation de tout comportement opportuniste au sein des réseaux³⁴⁷.

Par ailleurs, l'efficacité du rôle de la gouvernance au sein des réseaux est tributaire de leurs propres spécificités. Généralement, la gouvernance spontanée, qui s'exprime par des actions émanant des acteurs du réseau, devrait être distinguée de celle qui est volontariste ayant une vocation territoriale, à cet effet³⁴⁸:

- Soit une firme pivot, régule les transactions au sein du réseau. De tel mode est assez éloigné des clusters, mais peut être observé dans certains pôles au sein desquels certaines firmes focales ou « *pivots* » sont en mesure d'imposer leurs propres visions sur l'ensemble du pôle. Selon plusieurs auteurs, une firme focale agit comme un « *centre stratégique élargi* », qui non seulement centralise les décisions et coordonne les tâches, mais encore développe une vision de l'avenir du réseau, établit l'atmosphère de confiance et de

³⁴⁴ 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, n° 4, 1997, P. 911-945.

³⁴⁵ EHLINGER Sylvie et al., (2007), « Quelle gouvernance pour les réseaux territorialisés d'organisations ? ». Op.cit.

³⁴⁶ MENDEZ A., (2005), « *Effets de la mondialisation sur l'organisation et la compétitivité des districts industriels* », *Revue internationale sur le travail et la société*, vol. 3, n° 2, PP. 756- 786.

³⁴⁷ BENASSI M., (1995), « *Governance factors in a network process approach* », *Scandinavian Journal of Management*, Vol. 11, n° 3, PP. 269-281.

³⁴⁸ CHABAULT Denis, (2010), « *Gouvernance et trajectoire des pôles de compétitivité* ». Op.cit.

réciprocité et assure la sélection des nouveaux entrants, bref, c'est le garant de l'évolution du réseau. Cependant, cette forme de gouvernance présente deux lacunes pour les pôles de compétitivité, à savoir : le processus de décision dans le réseau n'en est pas moins un processus hiérarchique ; le caractère contingent de ce mode de gouvernance (gouvernance liée à un seul centre de décision) limite la subsidiarité du pouvoir et la transférabilité des compétences à plusieurs pôles ; l'équilibre entre acteurs hétérogènes (entreprises privées, centre de formation et unité de recherche...) n'est pas toujours préservé ;

- Soit, selon une approche associative participative, que la gouvernance de réseau fasse l'affaire de tous les acteurs, ceci renvoie à une combinaison d'institutions privées et publiques spécialisées qui s'occupe de l'élaboration, de l'adaptation et de l'exécution des règles collectives. Selon les auteurs, ce mode de gouvernance règne dans des régions se caractérisant par un fort encastrement institutionnel permettant ainsi l'apparition des pôles avec un pouvoir très localisé, mais s'insérant dans des activités de plus en plus globalisées.

Le deuxième cas, relevant très souvent de la gouvernance volontariste, ou encore territoriale, s'incarne dans des structures plus formalisées et bien identifiées qui devraient répondre à l'enjeu de la diversité des acteurs. Ce mode semble particulièrement adapter aux pôles de compétitivité dont les actions de pilotage sont souvent initiées par des structures relevant de l'État. EHLINGER Sylvie *et al.*, autour de la question d'articulation entre gouvernance territoriale et compétitivité régionale, nous confirment que : « *un peu partout dans le monde et derrière toute politique volontariste visant à créer un avantage compétitif régional et national via la construction ou la stimulation de dynamiques entrepreneuriales localisées sur des territoires restreints, la gouvernance territoriale se pose explicitement* »³⁴⁹.

LELOUP, en revanche considère que la gouvernance des RTO doit impliquer tous les acteurs locaux et intégrer les différentes formes de gouvernance citées plus haut. Il s'agit de la gouvernance territoriale faisant écho à l'implication des entreprises privées, des établissements publics locaux, des institutions et le monde associatif. La politique de pôle de compétitivité d'inscrit dans ce mode de gouvernance qui rend compte de la recherche de nouveau mode d'organisation territoriale et d'une conception moderne de management local transcendant les politiques sectorielles. Selon B. PEQUEUR, la gouvernance territoriale ne se discrète pas elle est un construit,

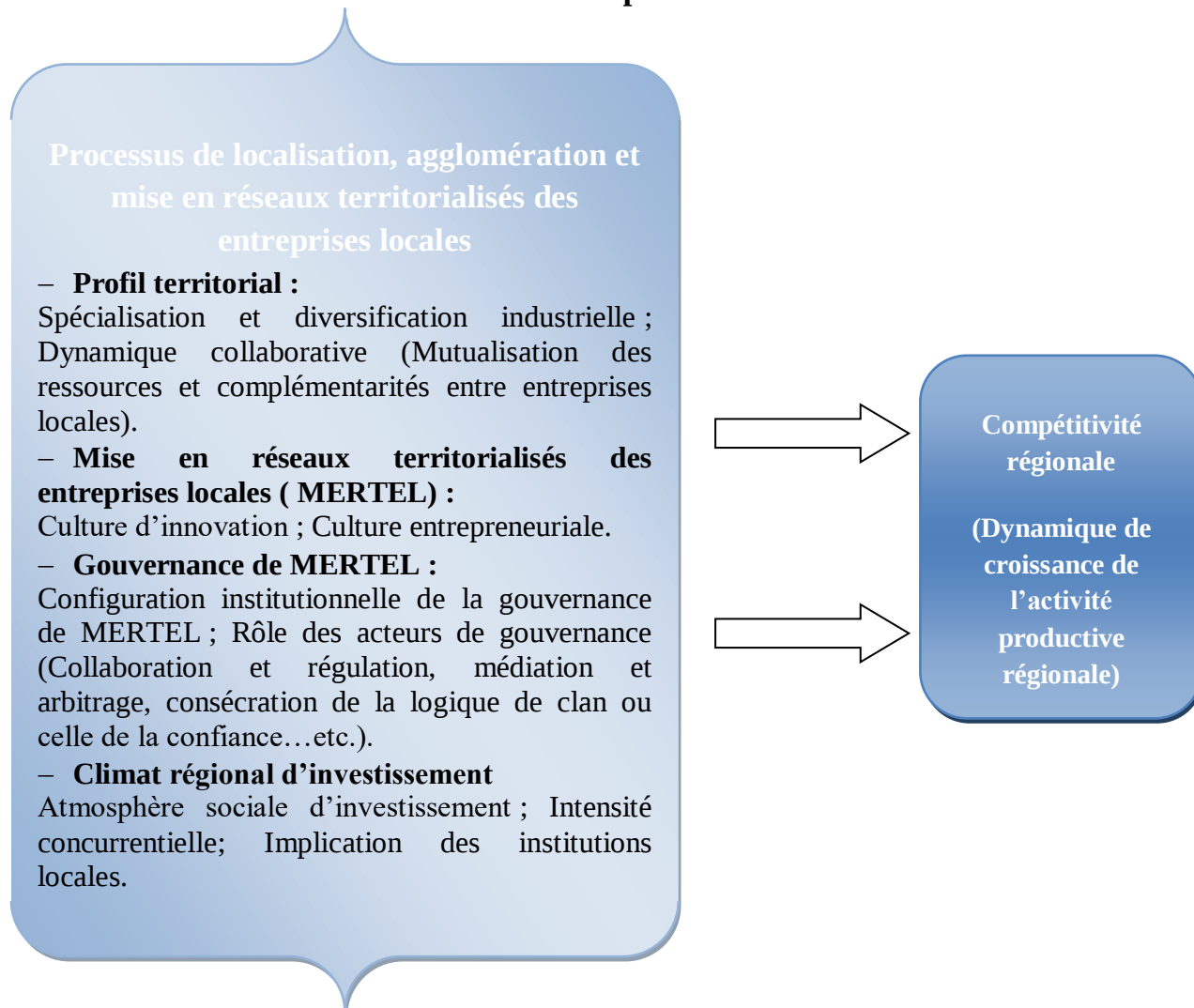
³⁴⁹ EHLINGER Sylvie *et al.*, (2007), « *Quelle gouvernance pour les réseaux territorialisés d'organisations ?* », Revue française de gestion, Vol. no 170, PP. 155-171.

dans lequel les institutions sont largement imbriquées jouant en quelque sorte un rôle d'intermédiations.

Au total, la gouvernance territoriale n'est pas seulement un processus de gestion intégrant les modèles *méta-managériaux* innovateurs locaux dans la dynamique du global, mais également un dispositif qui gère l'inter-territorialité (territoire industriel, territoire administratif, territoire universitaire et culturel...etc.), et enfin la gouvernance territoriale devrait inviter le territoire à devenir, à la fois, la cible des entreprises privées et la cible de l'action publique à travers la promotion de la politique des grappes industrielles « ou clusters », des SPL ou des pôles de compétitivité.

A l'issue de cette section, nous nous sommes trouvés La figure ci-après visualise sommairement mais clairement ces facteurs :

Figure II. 8. Déterminants du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises selon la théorie de la NOIT



Source : Par nos propres soins, à partir des travaux de la Nouvelle Organisation Industrielle et Territoriale.

Cette lecture des travaux relevant de la nouvelle organisation industrielle et territoriale (NOIT) s'inscrivant dans une approche tripartite : approche par proximités, approche descriptive des structures des différentes formes des RTO et approche descriptive des modes de leur gouvernance, a révélé la prédominance de deux catégories de déterminants dans le processus de localisation-agglomération et clustérisation des RTO. Les premiers facteurs peuvent être qualifiés de structurels alors que les deuxièmes sont liés à la gouvernance de MERTEL. Ces deux blocs de facteurs sont considérés au final comme une source de la dynamique de croissance de l'activité productive locale et régionale.

Si les deux premières sections du présent chapitre ont permis de mettre en exergue les déterminants qui animent la concentration de l'activité économique locale, la dernière sera alors consacrée à la mise en évidence du mode de fonctionnement du mécanisme d'auto-renforcement entre la concentration de l'activité productive locale et la compétitivité régionale et ce, dans la ligne d'idées des récents travaux empiriques et réflexions théoriques.

Section 3. Localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales et compétitivité régionale: Un processus dynamique auto-renforçant

Dès 2010 P. KRUGMAN , a commencé à insister sur la prise en considération de l'association des variables économiques (externalités pécuniaires, coûts de transaction, proximité du marché des consommateurs, proximité du marché des facteurs de production...etc.) et celles non économiques, faisant partie du monde de l'abstrait (atmosphère sociale, patrimoine culturel, éducation, innovation et culture entrepreneuriale, gouvernance territoriale...etc.) dans l'explication du phénomène de concentration de l'activité économique et son influence sur la compétitivité des régions³⁵⁰. Selon SCOTT et STOPPER, la question la plus fondamentale pour les pays en développement aujourd'hui est de savoir comment créer et sauvegarder les formes d'agglomération. Car, selon eux, sans une stratégie de clustérisation ces pays ne pourront jamais espérer accéder aux premiers rangs de l'économie mondiale, tout en maintenant les disparités de revenus dans des limites socialement justes et politiquement tolérables³⁵¹.

³⁵⁰ KRUGMAN Paul (2011), "The New Economic Geography, Now Middle-aged", Regional Studies, PP,1-7.

³⁵¹ SCOTT Allen J., STOPPER Michael (2006), « Régions, mondialisation et développement », Géographie, économie, société Vol. 8, PP. 169-192.

Dans ce sillage, la localisation des facteurs de production joue un rôle fondamental pour expliquer les phénomènes d'agglomération et *in fine* la compétitivité³⁵². Selon SCOTT et STOPPER, les agglomérations régionales denses de l'activité économique sont les principales sources de croissance des économies, comme le suggèrent l'expansion mondiale et la dissémination des clusters industriels³⁵³. Cette confirmation ne relève pas seulement des observations récentes menées autour de la question de la localisation des entreprises et son impact sur la compétitivité régionale, au contraire, elle remonte aux travaux d'Alfred MARSCHAL par lesquels l'auteur avait considéré la différence des agglomérations des entreprises comme une source majeure des inégalités régionales³⁵⁴.

§.1. Impact de la localisation et concentration de l'activité productive sur la compétitivité régionale

Rappelons que les économies d'échelles externes ou les externalités sont, pour MARSHALL, le moteur de l'agglomération et à la base de la concentration des activités économiques. Par ce concept, A. MARSHALL cherche à appréhender l'idée que toute agglomération est le résultat d'un effet boule de neige : les agents économiques se concentrent, pour bénéficier des avantages liés à une plus grande diversité et à une plus grande spécialisation dans les activités, ce qui renforce ces avantages et attire de nouveaux les opérateurs économiques. De ceci, la capacité des régions dans l'attraction et la rétention des facteurs de production trouvent ses sources dans l'enclenchement de ce mécanisme d'agglomération des entreprises.

Encore fidèle au rôle de la concentration géographique dans l'amélioration de la compétitivité des régions, P KRUGMAN après presque deux décennies le confirme en 2003. Dans son étude de l'économie écossaise, cet auteur invoque les «*économies extérieures régionales*» comme l'une des deux principales sources d'avantage concurrentiel régional, l'autre étant ce qu'il appelle les «*fondamentaux régionaux*»³⁵⁵. Le schéma suivant visualise les liens d'impact entre la compétitivité régionale et ses fondamentaux³⁵⁶.

³⁵² BAZILLIER Rémi *et al.*, (2014), « Compétitivité territoriale et localisation du travail et des entreprises : une introduction », Revue d'Économie Régionale & Urbaine Vol. No. 2 PP. 197-217.

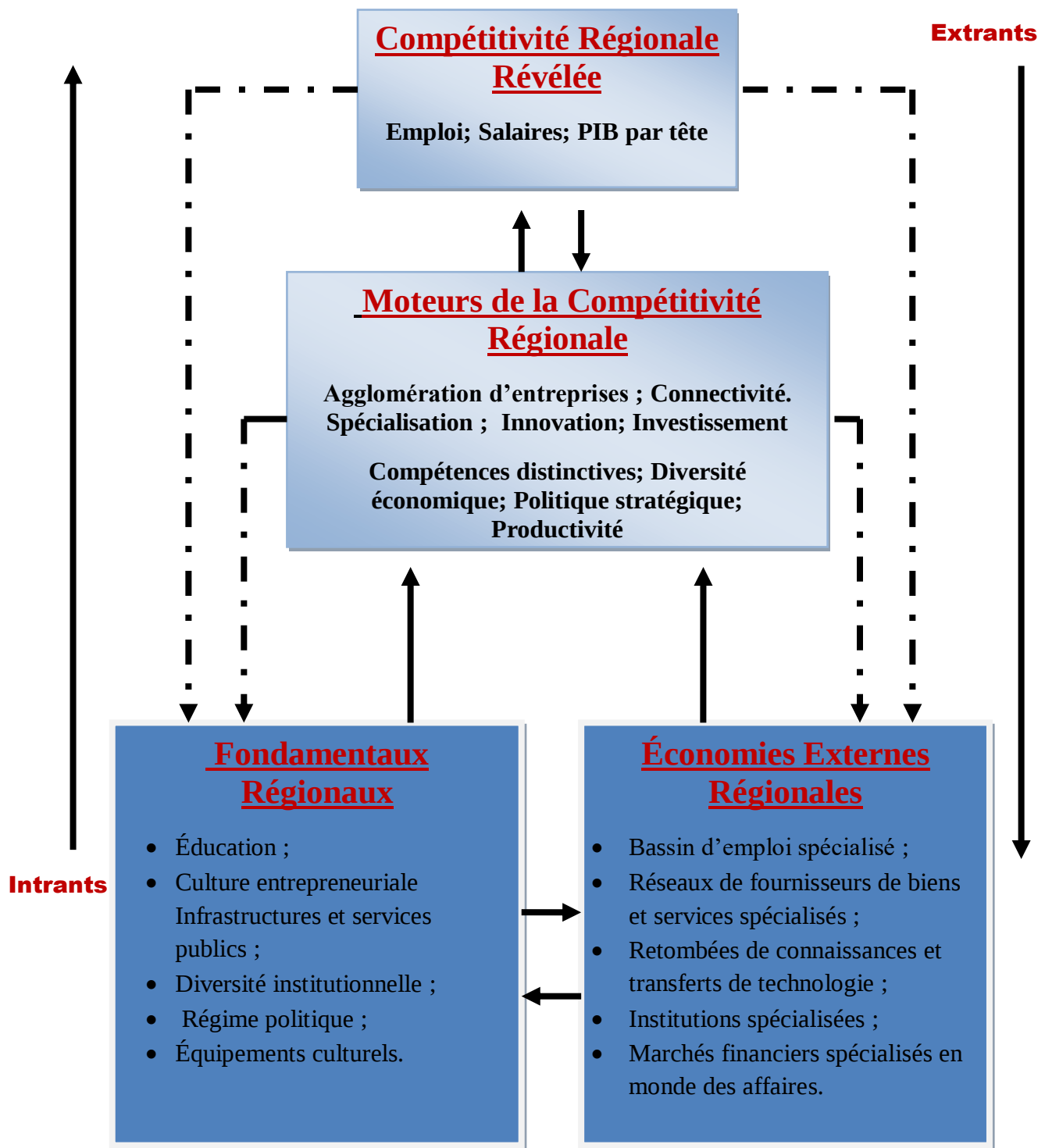
³⁵³ SCOTT Allen J., STORPER Michael (2006), « Régions, mondialisation et développement ». Géographie, Economie, Société Vol. 8, PP. 169-192.

³⁵⁴ MARSCHAL Alfred, (1980), « Principe of economics », In CAMAGNI Roberto, (2006) « Compétitivité territoriale : la recherche d'avantages absolus », *Reflets et perspectives de la vie économique* /1, Tome XLV, PP. 95-115.

³⁵⁵ Paul Krugman (2003), « *Second winds for industrial regions* », The Allender series, Fraser of Allander Institute, University of Strathclyde.

³⁵⁶ Schéma traduit et interprété par nos propres soins.

Figure II. 9. Compétitivité régionale en tant que processus d'auto-renforcement



Source : « *Second winds for industrial regions* », Paul KRUGMAN, (2003).

De ceci, et tout en considérant qu'une petite différence dans l'évolution de la productivité globale des facteurs peut avoir de grandes conséquences sur la croissance régionale, P. KRUGMAN interroge les causes engendrant ces différences et influent

ainsi les facteurs de la croissance régionale. Selon l'auteur, deux éléments essentiels sont à distinguer³⁵⁷ :

- D'une part, les « *fondamentaux* », physiques et immatériels, qui se manifestent dans les caractéristiques essentielles de la région, comme une population bien éduquée, une culture locale qui encourage l'entrepreneuriat, les coûts de production, les avantages naturels de climat et de ressources, la qualité des infrastructures, le niveau des charges fiscales et sociales ;
- D'autre part, les « *externalités* », qui peuvent être dues à la taille des agglomérations ou à la présence de « *clusters* » et représentent un catalyseur de la productivité des entreprises concernées. Ces économies extérieures sont des retombées qui résultent des concentrations régionales de l'industrie et expliquent donc l'effet de boule de neige d'un cercle de croissance vertueux.

Toujours selon cet auteur, la concentration géographique des activités économiques présente un quadruple avantage :

- D'abord, elle réduit les coûts de transaction au long des maillons la chaîne de valeur, pour les fournisseurs comme pour les clients, particulièrement quand les coûts de transport sont à la baisse;
- Deuxièmement, elle offre une pépinière de ressources humaines spécialisées, et des opportunités plus nombreuses aux salariés ainsi qu'une garantie de qualité en main d'œuvre et de souplesse aux employeurs ;
- Troisièmement, elle favorise le nombre et la qualité des échanges nécessaires à la conquête de nouveaux marchés, à l'innovation et à l'entrepreneuriat ;
- Enfin, elle assure un meilleur accès aux ressources financières, notamment au capital risque qui a besoin d'un volume suffisant d'entreprises et de projets.

Certes, ce nouveau modèle krugmannien est jugé pertinent et de valeur considérable, mais pour quelques auteurs il présente une confusion, surtout lorsqu'il n'avance pas des explications claires sur la relation entre les intrants (fondamentaux régionaux et économies externes régionales) et les résultats (compétitivité régionale révélée). Une région est-elle très productive (rendement élevé par tête et par employé) parce qu'elle est compétitive? Ou est-elle compétitive parce qu'elle est productive?

En répandant à cette question, R. MARTIN considère que : « *la compétitivité régionale est un processus de consolidation en constante évolution, dans lequel les résultats eux-mêmes deviennent des intrants et influencent ainsi les résultats*

³⁵⁷ Idem.

futurs »³⁵⁸. Cela ouvre ainsi la place à la rétroaction et à la causalité cumulative, qu'elle soit positive ou négative, reliant la compétitivité régionale et les facteurs de base et permettant ainsi le renforcement de l'intensité de leur mécanisme de transmission, à savoir : la concentration géographique de l'activité économique.

Dans ce sillage, cet auteur avance des considérations pertinentes quant au travail de P. KRUGMAN. À cet égard, il affirme que les facteurs de base et les économies externes ne sont pas des processus indépendants, étant donné qu'ils sont hérités du passé. Ainsi, les fondamentaux et les économies externes interagissent entre eux, cette interaction variera selon les localités régionales, car ces dernières se sont constituées selon différentes spécialités, spécificités et trajectoires de développement industriel. Par exemple, un type particulier de développement industriel local est susceptible d'engendrer une forme particulière de culture entrepreneuriale, de traditions professionnelles et de culture institutionnelle. Ces dernières font partie, en fait, « *des facteurs de base* » de cette localité.

Dans le même temps, la spécialité industrielle de chaque grappe industrielle dans une localité de la région aura engendré un ensemble spécifique d'économies externes locales (telles que les compétences locales en matière de main-d'œuvre). Ces fondamentaux et ces externalités se mutualisent et ainsi se renforceront dans une certaine mesure.

À titre d'exemple, considérons l'émergence d'un cluster dynamique de haute technologie dans une sous-région particulière. Cela a d'abord été influencé par la présence locale d'une université scientifique de haute qualité, les transferts et la commercialisation de la technologie qui ont stimulé une industrie endogène de haute technologie. Par la suite, les industries de haute technologie ont tendance à attirer des individus hautement entreprenants, instruits et talentueux, ce qui conduit au développement local d'une culture entrepreneuriale distincte et à un bassin de travailleurs spécialisés. À son tour, la croissance du cluster de haute technologie peut stimuler davantage le développement de la recherche scientifique dans l'université et la création de liens spécifiques entre l'université et l'industrie, des réseaux et des institutions pour faciliter le passage des idées de l'université au secteur local de haute technologie.

Le résultat de ce processus, est un taux élevé d'innovation locale, un taux élevé de formation de nouvelles entreprises, un marché du travail hautement qualifié et l'émergence d'un marché local de capital-risque. Tout cela permet d'augmenter la croissance de la productivité, les salaires et la création de richesse, bref d'assurer la

³⁵⁸ RON Martin, (2005), « *Thinking About Regional Competitiveness* ».Op. cit.

prospérité, la variable révélatrice de la compétitivité régionale, selon les travaux de P. KRUGMAN, M. PORER, R. MARTIN et autres.

En retour, une main-d'œuvre hautement qualifiée et riche exige un logement de qualité, des bonnes écoles, une infrastructure moderne et de bonnes commodités culturelles. De cette façon, les résultats se répercutent sur les facteurs moteurs (conducteurs), les facteurs fondamentaux et les externalités d'agglomération: tous coexistent, dans ce cas, dans un cercle vertueux, ou auto-cumulatif.

Toujours au sens de l'auteur, aucune région n'est à l'abri de cette tendance. Le processus même du développement économique régional, surtout lorsqu'il est basé sur une spécialisation économique accrue et une technologique particulière, comporte en soi le potentiel de verrouillage et de rigidité, en termes de produits, de méthodes de production, de compétences, et d'institutions. Cela est considéré comme une source majeure de verrouillage et de rigidité, chose qu'est appelée par P. KRUGMAN « *l'interdépendance du développement économique local* »³⁵⁹. Ceci est souligné par différents travaux sur les réseaux locaux des entreprises (Locke, 1995 ; Perry, 1999...), puisque chaque réseau est le résultat d'un amalgame bien particulier des facteurs (sociaux, politiques, culturels...) liées à une zone géographique restreinte, censée favoriser les échanges, les liens de confiance et donc la coopération des acteurs³⁶⁰.

D'après le modèle présenté ci-dessus nous remarquons clairement que P. KRUGMAN a intégré de nouveaux facteurs, plutôt immatériels que matériels, influant la compétitivité régionale. Ceci confirme sa déclaration claire et explicite stipulant la nécessité de prendre en considération des facteurs non économiques (culture et l'éducation, culture entrepreneuriale, qualité de l'enseignement...etc.) dans l'analyse de l'impact des agglomérations sur la compétitivité régionale³⁶¹. Similairement à ceci, l'accent a été mis sur la nécessité de prendre en considération des mises en réseaux des concentrations géographiques (connectivité, spécialisation et externalités technologiques), étant donné que l'auteur a intégré un nouveau concept dans le langage de la NEG, c'est notamment celui du « *cluster* » au lieu « *d'agglomération* ». Donc, de telles nouvelles considérations permettent de vérifier un rapprochement entre les deux approches de l'agglomération des entreprises citées et analysées profondément plus haut, chose qui nous rassure par rapport au choix de ce cadre conceptuel.

³⁵⁹ KRUGMAN P. (2003), « *Second winds for industrial regions?, growth on the periphery* ». The Allander Series, Fraser Allander Institute, Scotland.

³⁶⁰ BARABEL Michel et al., (2009), « *La dynamique de territoire et l'évolution d'un pôle de compétitivité : le cas de Cosmetic Valley* », Management & Avenir Vol. N° 25, PP. 144-163.

³⁶¹ KRUGMAN Paul , (2011), « *The New Economic Geography, Now Middle-aged* », Regional Studies, Vol. 45 No 1, PP. 1-7

Une autre remarque à évoquer par rapport à ce nouveau modèle de P. KRUGMAN, se rapporte à l'idée que les économies de localisation se sont considérées comme des externalités d'urbanisation. Autrement dit, les premières externalités auraient dû influencer la compétitivité des régions au même titre que les deuxièmes. À nos sens, cette confusion intentionnelle entre les deux types d'externalités trouve ses explications dans l'étendue spatiale de l'agglomération des entreprises, qui est cette fois-ci moins importante : « *une grappe industrielle* » dans une localité régionale au lieu d'une concentration industrielle à l'échelle régionale.

Dans ce cadre, et comme le qualifié R. CAMAGNI en tant qu'«*avantages absolus régionaux*»³⁶², les fondamentaux d'une région selon P. KRUGMAN sont essentiellement des actifs des dotations non « *échangeables* », ces fondamentaux conditionnent l'environnement économique, social, culturel, et institutionnel d'une région. Également, les externalités d'une région sont liées à ses caractéristiques propres, relevant de son modèle particulier d'activité économique et à sa spécialisation, ou encore de ses singularités et sa spécification.

Le schéma présenté ci-devant met ainsi en lien les fondamentaux en tant que socle de ce modèle, ceci impacte directement les moteurs de la compétitivité régionale, délimités en connectivité, spécialisation, politiques stratégiques et productivités des entreprises. À leur tour, ces moteurs sont à la base des niveaux de salaires, et de nombre de l'emploi demandé, ces éléments représentent les indicateurs de mesure de la compétitivité régionale retenus par P. KRUGMAN.

Également, M. PORTER affirme que la compétitivité régionale dépend de la productivité, et non pas seulement de l'accès aux intrants physiques ou de la localisation isolée des entreprises. La productivité repose sur la façon dont les entreprises rivalisent, et non pas sur les domaines particuliers dans lesquels elles sont en concurrence. Les entreprises peuvent être très productives dans n'importe quelle industrie - chaussures, agriculture ou agroalimentaire- si elles utilisent des méthodes sophistiquées, utilisent des technologies avancées et offrent des produits et services uniques³⁶³.

Le modèle du « *diamant de la compétitivité* »³⁶⁴ de M. PORTER, au début, a été dédié pour une élaboration d'une stratégie de la compétitivité nationale, basée sur des fondements et mécanismes microéconomiques. Dans ce modèle, l'auteur concevait quatre déterminants principaux de la compétitivité nationale, liés entre eux selon une

³⁶² CAMAGNI Roberto, (2006), « *Compétitivité territoriale : la recherche d'avantages absolus* ». Op. cit.

³⁶³ PORTER, M. E. and KETELS, C. H.M. (2003), « *UK Competitiveness: Moving to the Next Stage* », DTI Economics Paper 3, London: Department of Trade and Industry.

³⁶⁴ Michael E. Porter, (1990), « *Avantage concurrentiel des nations* ». P.119. Op.cit.

relation dynamique et systémique prenant la forme d'un diamant, d'où l'appellation de losange de la compétitivité³⁶⁵.

À cet égard, conditions des facteurs, conditions de la demande, industries connexes et stratégies, structures et rivalité des entreprises, tous ces éléments sont considérés comme les déterminants de l'avantage concurrentiel national³⁶⁶ :

- Les « *conditions des facteurs* », ce sont les éléments de l'environnement structurel, ressources humaines et physiques, ressources en savoir, ressources en capital et infrastructure. Ces facteurs sont distingués en deux grandes catégories : facteurs élémentaires (situation géographique, climat, main-d'œuvre non qualifiée, ou moyennement qualifiée, et financement à long terme et à moyen terme) et facteurs complexes (infrastructure de communication et d'échange de données numériques, personnel hautement qualifié et instituts de recherche dans toutes les disciplines de pointes). De par leur rareté et leur complexité, la deuxième catégorie des facteurs est à la base de toute stratégie de différenciation et donc de l'avantage concurrentiel.
- Les « *conditions de la demande* » rassemblent les caractéristiques de la demande sur le marché interne des produits ou de services de l'industrie. C'est grâce à leur analyse que les entreprises prévoient les évolutions prévisibles des marchés et essayent de répondre aux désirs des consommateurs. La pression de la demande incite les entreprises à innover, à chercher de nouvelles méthodes de production et à monter dans la chaîne de valeur.
- Les « *industries connexes* », c'est à ce niveau que les disponibilités des industries amonts et apparentées permettent d'engendrer un effet d'entraînement amont et aval, son intensité reste relative au degré d'interdépendance entre ces industries. La proximité géographique permet d'exploiter les bénéfices apportés par l'échange d'idées et d'innovations.
- Et enfin, « stratégie, structure et rivalité » des entreprises sont des déterminants clés de l'avantage concurrentiel des nations, car, l'existence de concurrents locaux est aussi une puissante stimulation de l'innovation et de l'amélioration de la performance des entreprises sur toute la chaîne de valeur. Mais, quand il est nécessaire, la coopération entre entreprises peut aussi s'avérer déterminante.

Pour parachever le caractère systémique du diamant de compétitivité, PORTER inclut encore deux autres facteurs externes à son modèle, à savoir : « le hasard et l'intervention de l'État ».

³⁶⁵ Idem.

³⁶⁶ Le losange est un terme désigné par PORTER pour considérer la synergie entre les déterminants entant que système interactif est interdépendant, dont la portée de chacun d'eux est fonction de l'état des autres.

Le hasard est représenté par des phénomènes qui échappent au contrôle des entreprises, genre : inventions, avancées majeures dans les technologies de base, guerres, évolution de la scène politique internationale, mutation de la demande émanant des marchés étrangers. Tous ces événements aléatoires, selon PORTER, provoquent des bouleversements susceptibles de remodeler la structure d'une industrie, ou d'une grappe industrielle, ou même d'une firme. D'après Porter, ces bouleversements, ont toujours joué un rôle crucial en matière de l'avantage concurrentiel dans de nombreux pays.

La puissance publique représente le rôle que le gouvernement devrait jouer en faveur de, ou contre, l'avantage concurrentiel national et régional. Dans ce sens PORTER, préconise également le rôle de l'État sur chacun des déterminants de losange : les lois antitrust affectent la concurrence nationale, la réglementation peut modifier les conditions de la demande intérieures, une politique d'investissement dans l'éducation nationale peut changer la qualité des facteurs, les dépenses publiques peuvent stimuler certaines industries amonts ou apparentées. Porter considère les politiques qui ne prennent pas en compte les éventuelles répercussions sur l'ensemble du système de déterminants risquent de nuire l'avantage concurrentiel national³⁶⁷.

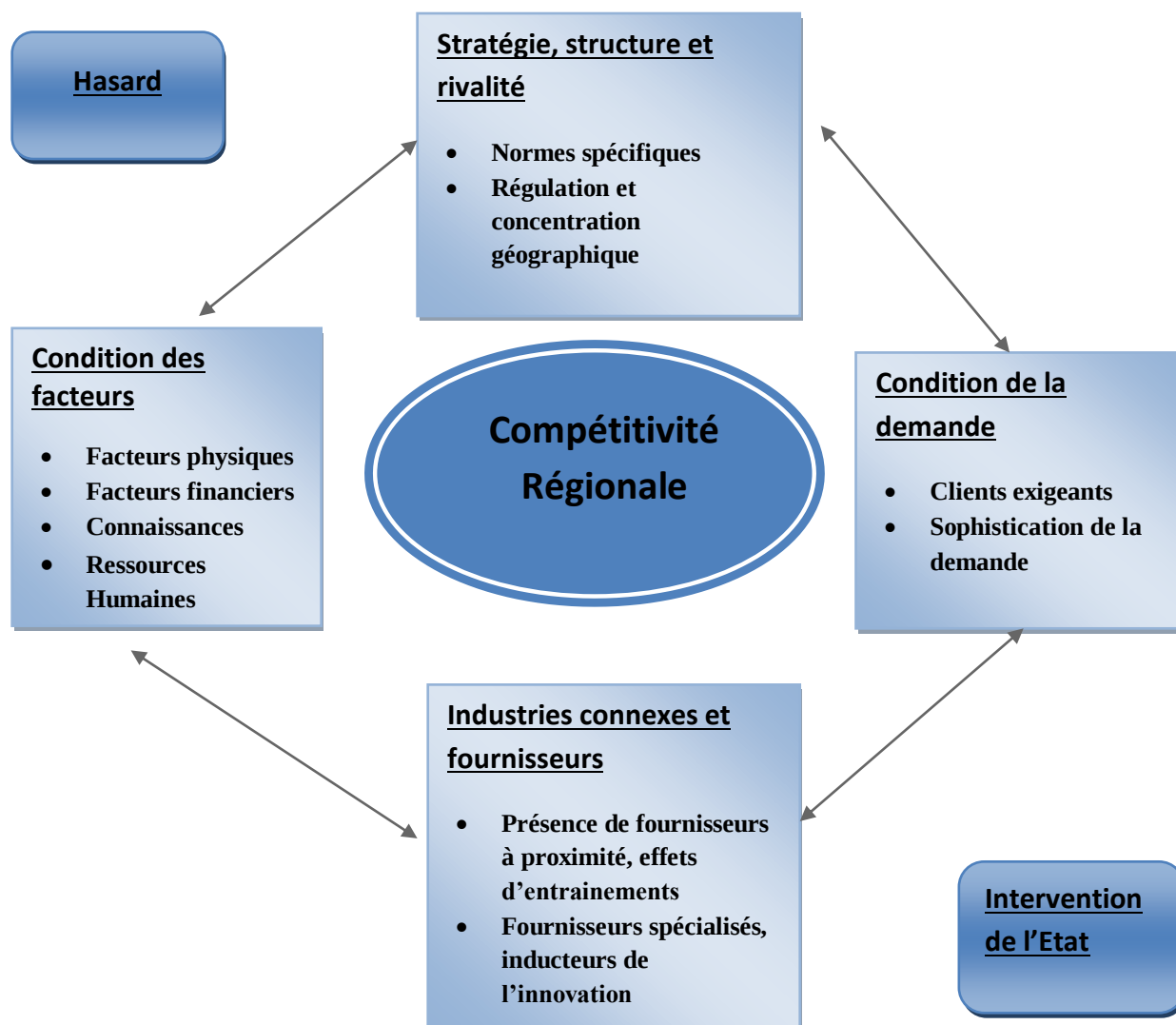
L'argument de PORTER selon lequel « *l'avantage concurrentiel est créé et soutenu par un processus hautement localisé* »³⁶⁸, a permis d'adapter ce modèle pour l'analyse de l'avantage concurrentiel des régions. Ainsi, initialement utilisée pour le niveau national, l'idée a été rapidement étendue à d'autres dimensions spatiales. Ainsi, le modèle portérien de l'avantage concurrentiel des régions reprend la forme du diamant, d'où l'appellation de « *Diamant de l'avantage concurrentiel des régions* »³⁶⁹:

³⁶⁷ PORTER Michael E., (1990), « *Avantage concurrentiel des nations* ». P.140. Op. cit.

³⁶⁸ PORTER Michael E., (1990), « *Avantage concurrentiel des nations* ». P.19. Op. cit.

³⁶⁹ PORTER Michael E (2000). « *Location, Competition, And Economic Development: Local Clusters In A Global Economy*», *Economy* », Economic Development Issue 1, Vol. 14, PP. 15, 34.

Figure II. 10. Diamant de M. E. PORTER, adapté à l'avantage concurrentiel des régions



Source: « Location, Competition, And Economic Development: Local Clusters In A Global Economy », Michael E. Porter, (2000).

À cet effet, les déterminants de la compétitivité des nations pourraient être retenus pour la compétitivité des régions. Or, dans une dimension régionale, l'intérêt est beaucoup plus donné aux externalités générées par la concentration de l'activité économique au niveau des grappes industrielles³⁷⁰, ou des clusters. Ces dernières ce sont, comme il a été évoqué précédemment, « des concentrations géographiques d'entreprises et d'institutions interconnectées dans un domaine particulier »³⁷¹. D'après cette définition, trois éléments essentiels distinguent le contexte local du national, à

³⁷⁰ Idem.

³⁷¹ Idem.

savoir : la concentration d'activité économique, l'interconnexion entre les entreprises, elles même, et entre les entreprises et les institutions et enfin la spécialisation.

Ces nouvelles considérations poussent PORTER et d'autres auteurs, qui inscrivent leurs travaux dans la théorie proctérienne, d'interroger les forces influençant la concentration des entreprises et plus particulièrement la notion de la proximité géographique, faisant l'objet du troisième et quatrième élément de diamant de PORTER, et de se concentrer sur les facteurs spécialisés, pour ne pas trop considérer les facteurs d'utilisation générale à savoir : accessibilité géographique et capital physique³⁷².

Les conditions de facteurs de production se rapportent aux intrants de base qui permettent la production. Pour accroître la productivité, les facteurs doivent être améliorés en termes d'efficacité, de qualité et en fin de compte dans des domaines de spécialisation particulière. Autrement dit, ces facteurs permettent de fonder soit une stratégie de compétitivité-prix ou une autre de compétitivité-qualité. Cependant, l'analyse proctérienne conteste la vision traditionnelle de la compétitivité, fondée principalement sur le prix, favorisant ainsi les facteurs spécialisés sur les facteurs d'utilisation générale, étant donné que les premiers sont créés et ne sont pas hérités, tandis que les deuxièmes ne sont pas satisfaisants pour garantir l'avantage concurrentiel, basé essentiellement sur la distinction et la spécialisation.

L'importance critique des facteurs spécialisés en particulier ceux liés à l'innovation est évidente, non seulement parce qu'ils sont nécessaires pour des niveaux élevés de productivité, mais aussi parce qu'ils sont moins négociables. Par conséquent, les facteurs élémentaires revêtent de moins en moins d'intérêt en matière d'avantage concurrentiel régional. Contrairement à cela, les facteurs complexes sont à la base de l'avantage concurrentiel de toute région, car ils leur permettent une spécialisation accrue.

Dans ce sillage, P. KRUGMAN met l'accent sur la différence entre les ressources de premières natures et celles de deuxième nature. Selon cet auteur c'est la deuxième catégorie qui serait susceptible d'expliquer les inégalités entre les régions³⁷³. Similairement, G. Colletis et B. PECQUER, eux aussi, distinguent les ressources génériques de celles spécifiques, ces dernières ce sont une création de territoire, elles

³⁷² PESSOA A, (2013), « *Competitiveness, Clusters and Policy at the Regional Level: Rhetoric vs. practice in designing policy for depressed regions* ». Consulté le 18/10/2017, <https://www.researchgate.net/publication/259471370>.

³⁷³ KRUGMAN Paul R., (1991), « *First nature, second nature and metropolitan location* », National Bureau Of Economic Research. Working Paper No. 3740.

permettent de distinguer le mode, ou les modes, de production pour une région donnée³⁷⁴.

Conventuellement, la sophistication avec laquelle les entreprises sont en rivalité dans un endroit particulier est fortement influencée par la qualité de l'environnement des affaires au niveau local et national. Les entreprises ne peuvent pas utiliser des techniques logistiques avancées, par exemple, sans infrastructure de transport de haute qualité. Les entreprises ne peuvent pas non plus se concurrencer efficacement dans un domaine d'activité sophistiqué sans des employés bien formés et qualifiés. Les entreprises ne peuvent pas fonctionner efficacement sous une lourde paperasse réglementaire ou dans un système judiciaire qui ne parvient pas à régler les contentions rapidement et équitablement. Certains aspects de l'environnement des affaires, tels que le système juridique, par exemple, ou l'impôt sur les sociétés, affectent toutes les industries.

Cependant dans les économies avancées, les aspects les plus décisifs de l'environnement des affaires sont souvent les spécificités des clusters; ceux-ci constituent certains des fondements microéconomiques les plus importants pour la compétitivité. Ainsi, les clusters affectent la compétitivité des régions de trois façons:

- (i) D'abord, en augmentant la productivité des entreprises implantées dans la région;
- (ii) Puis, en orientant la direction et le rythme de l'innovation, qui sous-tend la croissance de la productivité future de la région d'implantation;
- (iii) Et troisièmement, en stimulant la création de nouvelles entreprises, ce qui renforce la croissance de la grappe elle-même et la compétitivité de territoire de son implantation.

Pour C. COURLET et B. PECQUEUR la compétitivité des régions dépend moins du coût et de la disponibilité des facteurs que de la qualité de l'organisation, car, selon eux, le savoir vivant à nos jours emporte beaucoup plus sur le savoir cristallisé dans les machines et les systèmes techniques. La productivité à leur sens large est de plus en plus une productivité de l'organisation, autrement dit, la capacité de combiner les ressources et la productivité des opérations laisse une place à l'efficacité des coopérations entre tous les acteurs du système de production au niveau local et régional³⁷⁵.

³⁷⁴ COLLETIS Gabriel et PECQUEUR Bernard (2005) , « Révélation de ressources spécifiques et coordination située », Économie et institutions, mis en ligne le 31 janvier 2013. Consulté le 11 mai 2017. URL : <http://ei.revues.org/900>.

³⁷⁵ COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013) . « L'économie territoriale ». Op.cit. P. 86.

Selon B. PECQUEUR, pour que la production et l'emploi augmentent et pour que l'exportation se maintienne dans la durée, les entreprises et leurs territoires doivent offrir toute une série d'avantage absolu ou compétitif à un moment donné, mais ils doivent aussi renouveler cet avantage à travers un flux ininterrompu d'innovation fondé sur les ressources spécifiques de la région. À cet effet, l'auteur met l'accent sur les éléments favorisant des gains issus des processus de développement cumulatif de l'agglomération des activités, d'un côté, et des aspects plus qualitatifs ayant un caractère territorial subjectif, d'un autre côté³⁷⁶. Ainsi l'auteur distingue trois stades de développement par lesquels chaque territoire sera de même à construire son avantage compétitif, et avec des niveaux différents en termes de l'ancrage territorial ³⁷⁷ :

-L'agglomération : Le processus d'agglomération se fonde sur une concentration spatiale d'activités économiques hétérogènes, ne présentant pas *a priori* de complémentarités. Cette concentration des activités économiques résulte d'économies externes aux entreprises, liées à des économies d'échelle dans le partage de certaines ressources. Il s'agit ici principalement « *d'externalités pécuniaires* » provoquées par la concentration des activités et des personnes, c'est-à-dire par une proximité spatiale, et qui se répercute directement en termes de prix des facteurs de production. La particularité du processus d'agglomération est qu'il produit des effets externes qui ne répondent pas à une logique industrielle forte ou qui ne dépendent pas d'un mode de coordination spécifique entre les différents agents. Le processus d'agglomération peut être auto-entretenu ou peut être relever de politiques publiques.

- **La spécialisation** : Le processus de spécialisation se fonde sur une structure organisationnelle forte du tissu économique dominée par une activité industrielle ou un produit. Le terme de spécialisation a une double signification. D'une part, le processus par lequel le tissu économique se structure, il est fondé sur une logique industrielle, d'autre part, la particularité du tissu est établie en favorisant l'émergence, la concentration géographique d'activités qui sont liées soit par leur type d'activité, soit par le ou les produits qu'elles fabriquent. Selon ce processus, en plus des externalités pécuniaires, les « externalités technologiques » liées à la proximité, géographique et organisationnelle, permettent une agglomération et une cohérence de ces activités. Ce type particulier de structuration du tissu économique local peut résulter aussi bien d'une volonté privée que d'une volonté publique.

- **La spécification** : Le processus de spécification caractérise un territoire qui dispose d'un mode de coordination entre les agents économiques qui, outre les effets de proximité organisationnelle (industrielle), permet une flexibilité dans le déploiement

³⁷⁶ BERNARD Pecqueur, (2005), « Les territoires créateurs de nouvelles ressources productives : le cas de l'agglomération grenobloise », Géographie, économie, société Vol. 7, PP. 255-268.

³⁷⁷ Idem.

des ressources, des activités et des compétences tout en prenant en considération le contexte territorial. D'une façon différente de celle des processus d'agglomération et de spécialisation, le processus de spécification ne repose pas sur l'existence de certaines économies externes, mais sur celle de structures aptes à internaliser certains effets externes déterminant le développement du tissu économique local. Il s'agit ici d'une capacité créatrice du tissu qui, en organisant une souplesse de combinaison de ses ressources et actifs, dispose de moyens de mettre en œuvre des stratégies collectives susceptibles d'infléchir le devenir économique du territoire. Ces moyens d'auto-organisation du territoire résultent ici de structures privées et/ou publiques, et consolidés par une proximité spatiale, organisationnelle et institutionnelle.

D'après ce qui est précède, la compétitivité d'une région n'est pas simplement la somme ou la moyenne des performances ou des richesses créées par les entreprises qui se trouvent en son sein, mais c'est une question de savoir dans quelle mesure, et en quel sens, existe-t-il des caractéristiques ou des processus spécifiques à la région qui ont tendance à influencer la productivité des entreprises qui s'y installent ?

Un tel constat faisait l'objet d'une confirmation du Conseil de l'Union Européenne sur son sixième rapport relatant la question de la compétitivité régionale au niveau de l'Europe, pour cet organisme : *«quant on parle de la compétitivité régionale, on doit saisir l'idée que, malgré le fait qu'il existe des entreprises fortement compétitives dans chaque région et autres qui ne le sont pas, il existe des caractéristiques communes à toutes les régions européennes qui affectent la compétitivité de toutes les entreprises qui s'y installent »*³⁷⁸. Ces différentes caractéristiques communes au succès des régions en termes de compétitivité, soit qu'elles se présentent dans une région et poussent ainsi des entreprises à s'y localiser et s'y agglomérer soit, au contraire, leur absence les repousse vers d'autres régions ou encore elle pourrait limiter des implantations éventuelles des nouveaux arrivants à cette région.

§.2. Tryptique de localisation, agglomération et réseautage territorialisé des entreprises et compétitivité régionale : La théorie et les idées à l'épreuve des faits

À propos de l'impact du processus de la localisation, agglomération et mise en réseau des entreprises sur la compétitivité régionale, plusieurs travaux ont essayé de mettre les avancées théoriques à l'épreuve des faits. Dans ce sillage, ces deux dernières décennies ont été marquées par un foisonnement des recherches qui ont interrogé la relation causale entre le triptyque « *localisation, agglomération, clustérisation* » des entreprises et la compétitivité régionale. Dans ce sens et selon le langage des chiffres, **40 %** de l'emploi industriel des États-Unis s'étaient situés en 2002 dans des

³⁷⁸ Sixième rapport de la commission européenne sur la compétitivité régionale. Op.cit. P : 5.

concentrations qui représentent **1,5 %** de la superficie du pays. De la même manière, la densité géographique des emplois, dans de nombreux secteurs de ce pays, a augmenté au cours des dernières années³⁷⁹.

L'OCDE, pour sa part, en 1999 a parlé de **380** clusters d'entreprises aux États-Unis qui employaient **57 %** de la main-d'œuvre et réalisaient **61 %** de la production du pays et **78 %** de ses exportations³⁸⁰. M. PORTER, quant à lui, a affirmé que les clusters locaux orientés vers le marché mondial représentent **30 %** de la main-d'œuvre aux États-Unis³⁸¹. En Italie, l'OCDE montre que les districts industriels locaux représentent **30 %** de l'emploi total, et **43%** des exportations de ce pays. Cette forme d'agglomération selon l'OCDE concentre **30 %** de l'emploi total aux Pays-Bas³⁸². Tous ces travaux montrent l'impact des différentes formes de concentration des entreprises sur la création de l'emploi et l'amélioration des exportations.

Dans un travail réalisé aux États-Unis en 2003, M. PORTER cherchait d'examiner les facteurs qui influent les performances économiques régionales³⁸³. À cet égard, l'auteur a mis en exergue la structure des économies régionales et le rôle de gouvernement dans la performance économique régionale, entre 1990 et 2000. Les variables qui représentent les performances des régions ont été délimitées en : croissance des salaires, hausse d'emploi et nombre des brevets déposés. L'étude de M. PORTER a relevé la chose suivante: les écarts réels de salaire s'expliquent primordialement, d'une part, par la part relative de la région en regroupements d'entreprises locaux, plus précisément, des concentrations en entreprises inter- reliées ayant une vocation commerciale, d'autre part, par la vitalité, la pluralité et la diversité de l'innovation.

Par ailleurs, Anthony BRIANT a souligné l'importance des externalités d'urbanisation et plus particulièrement l'accessibilité d'une zone au reste du marché français ainsi que la densité de son tissu économique sur la productivité moyenne des entreprises³⁸⁴. À ces externalités d'urbanisation s'ajoutent des effets des externalités de localisation. Selon cette étude, les entreprises sont en moyenne plus productives dans les zones où

³⁷⁹ KIM, S. 2002, « The reconstruction of the American urban landscape in the twentieth century », Cambridge, MA: *NBER Working Paper* 8857.

³⁸⁰ OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development), 1999, *Boosting Innovation: the Cluster Approach*. Paris,

³⁸¹ PORTER, M. E. (2001), « Regions and the new economics of competition », in Scott, A.J. (Ed) *Global City Regions*, Oxford: Blackwell, PP. 139-152.

³⁸² OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development), 1999, *Boosting Innovation: the Cluster Approach*. Paris: OECD.Opcit.

³⁸³ PORTER, M. E. (2003), « The economic performance of regions, *Regional Studies* », Vol. 37, No. 7, PP. 549-578.

³⁸⁴ BARBESOL Yoann et BRIANT Anthony, (2008), « Économies d'agglomération et productivité des entreprises : estimation sur données individuelles françaises », *Economie et statistique*, Vol. No.419-420, PP. 31-54;

Consulté le 10/04/2018, http://www.persee.fr/doc/estat_0336-1454_2008_num_419_1_7726.

leur industrie est relativement plus concentrée. En revanche, la diversité des activités économiques locales, selon la même étude, n'influerait que très peu sur la productivité. De même, le degré de concurrence locale n'aurait en moyenne pas d'influence sur la productivité des entreprises et la pérennité des clusters. Les résultats de cette étude remettent en relief l'importance des externalités de spécialisation au niveau des agglomérations, par rapport à celles liées à la diversification industrielle, ainsi que leur impact positif sur la productivité des entreprises et des territoires de leur implantation.

Dans la même ligne de ces travaux de recherches empiriques, une étude faite dans 150 villes-préfectures, entre 1990 et 1998, a montré qu'une agglomération spécialisée des producteurs du service favorise la productivité du travail régional. Aussi, elle a soulevé l'impact positif de la spécialisation sur la productivité régionale, contrairement à la diversification qu'en exerce un effet négatif³⁸⁵.

Par opposition à ces résultats, dans une étude cherchant l'appréciation de l'impact des structures industrielles et des effets d'agglomération sur la croissance des régions européennes, Bernard GAUTHIER et al. montrent que la concentration industrielle avec une diversification des activités économiques représente la structure industrielle la plus adéquate pour favoriser la croissance des régions européennes. En se basant sur ces résultats, les auteurs affirment que l'idéaltype d'une structure industrielle régionale devrait se caractériser par ³⁸⁶:

- Un environnement industriel compétitif ;
- Une multi-localisation de plusieurs pôles industriels ;
- Une diversification industrielle capable d'absorber des chocs d'offre ou de demande de façon à ne pas rendre l'économie dépendante des aléas d'une seule branche.

En Italie, MUSCIO et SCARPINATO ont analysé les dynamiques d'emploi et des salaires dans les districts et dans le reste de l'Italie³⁸⁷. Dans un contexte national et des industries identiques, l'idée était de montrer les différences en termes d'emplois et de salaires entre les districts et les non-districts et d'analyser comment ces différences évoluent au cours du temps. Les auteurs montrent que les taux d'activité et d'emploi sont significativement supérieurs dans les districts qu'ailleurs, alors que les taux de chômage restent inférieurs. Dans le secteur manufacturier, l'emploi est resté presque

³⁸⁵ ZELAI Xu. (2008) « *Urbanisation et Croissance des Villes en Chine* ». Sciences de l'Homme et Société. Université d'Auvergne - Clermont-Ferrand I., Français.

³⁸⁶ BERNARD Gauthier et al., (2003), « *Les économies d'agglomération et la croissance des régions dans l'union européenne* », Revue d'Économie Régionale & Urbaine Vol, no : 2 (avril), PP. 209-234.

³⁸⁷ MUSCIO A. et SCARPINATO M. (2007), « *Employment and Wage Dynamics in Italian Industrial Districts* », Regional Studies, vol. 41, n° 6, PP. 765-777.

stable dans les districts alors qu'il a fortement diminué dans les non-districts (à l'exception du textile et du cuir pour lesquels l'emploi a diminué plus fortement dans les districts qu'ailleurs).

Par ailleurs, le processus de développement dans les districts a été plus favorable aux grandes entreprises qu'aux petites. L'emploi a assez fortement diminué dans les petites entreprises contrairement à celles de grande taille. Dans une période allant de 1991 à 2001, la concurrence exacerbée au niveau international a imposé des changements majeurs dans l'organisation de la production des districts. Notamment, dans les industries traditionnelles, les mouvements d'externalisation des activités à faible valeur ajoutée et des fusions/acquisitions ont généré une baisse de l'emploi dans les petites unités et une croissance de l'emploi dans les grosses entreprises. En dépit de cette conjoncture économique défavorable, les auteurs montrent que dans les districts, le niveau des salaires est plus élevé que ce soit pour les managers « *the cols blancs* » ou les opérationnels « *the cols bleus* ». Il apparaît également que la dispersion des salaires est plus faible qu'ailleurs, chose qui permet une réduction des inégalités à l'intérieur des districts industriels.

En s'intéressant à l'émergence et à l'évolution de la Silicon Valley, WEIL recense tous les facteurs susceptibles d'expliquer son émergence (la localisation initiale des entreprises) puis son développement (l'agglomération et le réseautage). D'après l'auteur, l'histoire de la Silicon Valley a tendance à indiquer une coévolution des technologies, des parties prenantes, des institutions et des marchés, reliés par des interactions multiples qui sont difficiles à imiter³⁸⁸. L'importance de ces critères ne semble pas remise en question, et se retrouve également dans de nombreuses études de cas menées plus particulièrement autour des districts industriels italiens. BELUSSI et coll. identifient 12 facteurs clés exogènes et endogènes, permettant de caractériser les différentes étapes d'évolution des RTO. Selon ces auteurs, 4 facteurs semblent déterminants lors de la phase d'émergence, puis 10 autres facteurs coexistent sans ordre apparent au cours des autres phases (agglomération et mise en réseau)³⁸⁹.

³⁸⁸ WEIL R. (2009), « *Silicon Valley Stories* », EURAM, Liverpool, May, PP. 11-14.

³⁸⁹ BELUSSI F., SAMMARRA A., RITA-Sedita S. (2008), "Industrial district evolutionary trajectories : localized learning diversity and external growth", Druid Conference, Denmark, Copenhagen, june 17-20. In, CHABAULT Denis, (2010), « Gouvernance et trajectoire des pôles de compétitivité », *Management & Avenir*, Vol 6, n° 36), PP. 130-151.

Tableau II. 6. Les facteurs endogènes et exogènes du changement des réseaux territorialisés d'organisation

Facteurs déclencheurs		
	Origine	Développement et croissance des RTO
Facteurs déclencheurs endogènes	-Tradition professionnelle initiale ; - Ressources naturelles ; - Ancrage des firmes.	-Centres de recherche publics locaux ; -Acteurs publics locaux ; -Différenciation ; -Diversification ; -Leadership.
Facteurs déclencheurs exogènes	-Entrée d'une ou plusieurs firmes multinationales	- Institutions locales ; -Compétitivité internationale ; - Croissance de la demande ; - Internationalisation.

Source : « Industrial district evolutionary trajectories », Belussi et Coll., (2008).

Toutes ces études montrent l'impact positif et significatif de la localisation des firmes dans les réseaux territorialités d'organisation sur la croissance de l'emploi et la création de la valeur ajoutée locale, bref sur la compétitivité régionale. Néanmoins, comme il a été mentionné ci-avant dans les réflexions théoriques, d'autres travaux empiriques montrent que le regroupement d'activités économiques et la spécialisation en un même secteur sur un territoire donné ne suffisent point pour une amélioration de la productivité des entreprises et la compétitivité des régions. A cet effet, le facteur institutionnel entre en jeu, plus particulièrement l'impact du mode de la gouvernance des réseaux territorialisés d'organisation.

Dans une étude menée autour des pôles de compétitivité, selon une démarche qualitative, BOCQUET et al. ont été intéressés par l'influence du mode de gouvernance et de fonctionnement des pôles de compétitivité sur la localisation et l'adhésion des petites et moyennes entreprises auxdits pôles³⁹⁰. Ce faisant, l'étude montre que la dynamique collective et collaborative ne peut être naître, dans un pôle de PME, que par l'impulsion d'une gouvernance forte. Selon les auteurs, le lien entre performance et gouvernance apparaît de manière explicite. Il se concrétise par la création d'un comité de direction qui devrait être en mesure de jouer un rôle dans la coordination et de suivi opérationnel du pôle, surtout dans sa phase de démarrage. La gouvernance dans ce pôle de compétitivité était à l'origine de la création des

³⁹⁰ BOCQUET Rachel, MOTHE Caroline, (2008), « Gouvernance et performance des pôles de PME », Revue française de gestion, Vol. n° 190, PP. 101-122.

nouveaux projets et de leur labellisation. Les résultats fournis par l'étude ont permis de mettre le point sur la gouvernance territoriale, qui s'exprime par une forte implication des acteurs institutionnels locaux, à savoir: collectivités territoriales, agences d'aménagement des plateformes industrielles, universités...etc. Selon les auteurs ce mode de régulation territoriale s'avère adapter aux pôles qui s'inscrivent dans la continuité des districts industriels avec un fort enracinement historique et territorial, mais également qui sont ouverts sur un environnement externe en perpétuelle changeant.

Cette conception de la gouvernance territoriale et de l'implication institutionnelle présente, selon cette étude, deux types d'avantages à savoir³⁹¹ :

- D'une part, en préservant l'autonomie d'interaction entre les groupes d'acteurs au sein et au-delà du territoire, elle établit une rupture nette avec le modèle «localisé» de la performance d'un district en favorisant l'ouverture sur l'extérieur ;
- D'autre part, elle évite le piège du *one best way*, selon lequel il existerait une structure unique capable de soutenir à priori un type de performance donnée selon une seule manière de faire.

Au total, l'étude conclut que la gouvernance du pôle est de nature à garantir une performance collective tant au niveau territorial qu'au niveau des entreprises individuelles. À ce titre, l'implication des institutions et des plates-formes technologiques locales dans la gouvernance des pôles à forte dominante PME a été considérée comme cruciale.

Dans un working paper, SCOTT, DELGADO, PORTER et STERN ont cherché à mesurer l'impact de la présence des clusters sur la performance économique régionale. En particulier, l'analyse s'est concentrée sur l'examen des effets d'agglomération qui surgissent entre secteurs d'activités proches et complémentaires. Dans ce cadre, ces auteurs montrent que l'existence de clusters est statistiquement associée de façon positive avec de multiples dimensions apparaissant comme constitutives de la performance économique d'une région. La notion de la force d'un cluster est centrale pour la démonstration et est à interpréter en termes de poids relatif dans l'économie régionale. L'analyse repose aussi sur la notion de clusters communs, impliquant des secteurs d'activités éloignés voire non-complémentaires. Le tableau ci-dessous liste les principales variables utilisées et les effets mesurés dans le cadre d'une analyse économétrique :

³⁹¹ Idem.

Tableau II. 7. Facteurs de croissance de l'emploi régional et des clusters régionaux

Variables explicatives	Variables dépendantes
Accroissement: • de la taille et de la "force" des clusters liés ; • de la taille et de la "force" de clusters « communs ».	– Accroissement de l'emploi
Accroissement des clusters liés et proches	– Croissance accélérée de clusters régionaux
Accroissement de la "force" de clusters régionaux	– Accroissement de l'emploi régional – Taux de croissance des salaires moyens – Taux de dépôt de brevets et d'innovations – Création de nouvelles entreprises et entrepreneuriat – Création de nouvelles activités au sein du cluster

Source: « *La mesure de l'impact des clusters quelques éléments de réflexion et de bibliographie* », DELGADO, PORTER et STERN, (2010).

Dans un souci de délimitation des indicateurs de performance des clusters, KOSCHATZKY et *al.* proposent un tableau de bord stratégique constitué par douze indicateurs et construit autour de quatre dimensions de performances, à savoir³⁹² :

- Croissance et potentiel du cluster;
- Situation concurrentielle suprarégionale du cluster ;
- Excellence en recherche en cluster ;
- Capital humain du cluster.

La croissance et le potentiel de croissance du cluster sont représentés par le taux de croissance de l'emploi et son chiffre d'affaire par rapport aux niveaux régional, national, et international, sa productivité et sa part dans la valeur ajoutée régionale, et sa part de marché en clients potentiels par secteur d'activité. La situation concurrentielle suprarégionale est quantifiée par le degré de la spécialisation du cluster à l'export, sa part de marché nationale et internationale et les investissements directs

³⁹² KOSCHATZKY et Lo (2007), « *La mesure de l'impact des clusters quelques éléments de réflexion et de bibliographie* », Firms and Regions, Working Papers Vol. No1.

internationaux des entreprises appartenant au cluster. Quant à l'excellence en recherche, son appréciation se fait à l'aide de l'analyse des brevets émis par le cluster, l'analyse bibliométrique, la part des financements extérieurs des universités (*third party funding*) et les dépenses publiques et privées en recherche et développement investies en faveur de l'innovation au sein du cluster. Selon les auteurs, le classement des universités, en tant qu'acteur pivot au niveau du cluster, et toutes les structures qu'elles comportent permet l'appréciation de la performance du capital humain du cluster.

Dans leur étude sur les 26 régions suisses³⁹³, Martin EICHLER et coll. ont été intéressés par les facteurs qui influencent leur compétitivité³⁹⁴. A ce propos, tout en considérant que le succès effectif d'une région- prospérité et croissance économique- est la résultante de la consolidation des performances des entreprises individuelles, cette étude montre que les écarts de performances régionales ne résultent pas de données principalement macro-économiques, mais au moins tout autant de spécificités et de singularités régionales. Selon ces auteurs, ces éléments du progrès régional s'articulent autour de quatre grands axes, qui sont comme suit :

- Qualifications, compétences, savoirs, et capacités créatives des travailleurs actuels et potentiels favorisant le regroupement des acteurs économiques autour des domaines d'activité innovants et hautement spécialisés et la reconstitution des pôles de compétitivité ;
- Attractivité et qualité de vie qui se déclinent en plusieurs variantes : Efficacité du système administratif local et régional, offre culturelle régionale, zone de détente au niveau de la région ;
- Charges sociales et charges fiscales supportées par les travailleurs au niveau de la région ;
- Et enfin, densité et composantes sectorielle qui caractérisent l'activité économique de la région.

Les auteurs considèrent que ces quatre axes stratégiques de progrès sont à l'origine de la compétitivité de toutes les régions suisses.

En résumé, les recherches mentionnées ci-devant ont essayé de délimiter les déterminants de la compétitivité des régions selon des optiques d'analyse différentes, pour mémoire, nous citons: l'influence des structures industrielles des concentrations de l'activité économique, l'effet de spécialisation et de diversification sur la

³⁹³ Il s'agit des 26 régions suisses, reconnues par les cantons suisses, ou également par les Etats fédérés de la Confédération suisse.

³⁹⁴ EICHLER Martin et MÜLER, Urs (2008), « *La compétitivité régionale* », La Vie Economique, Revue de politique économique No 3, PP. 24-27.

performance des grappes industrielles et leurs territoires d'implantation et l'effet du mode de gouvernance sur la dynamique de la performance des pôles de compétitivité. De même, ces études n'ont pas négligé d'autres éléments relevant au climat régional d'investissement, en l'occurrence, l'efficacité du système administratif au niveau local et régional et le cadre social de vie que la région pourrait offrir à l'ensemble des opérateurs économiques. À nos sens, toutes ces études font partie des préoccupations de notre recherche, de ce fait, leurs résultats vont être pris en compte dans l'édification du modèle conceptuel de notre thèse.

Conclusion du chapitre II

À l'issue de ce chapitre, nous avons pu définir, théoriquement, à travers l'analyse des liens que les différents acteurs économiques régionaux tissent entre eux, les facteurs qui influent, initialement, le choix de localisation des entreprises ainsi que leur attachement à une agglomération d'entreprises dans un territoire donné, et finalement, la compétitivité des régions d'implantation de ces entreprises.

La mobilisation de la nouvelle géographie économique nous a permis de nous arrêter sur les mécanismes microéconomiques qui fondent la dynamique d'agglomération et de dispersion de l'activité économique, à savoir : les rendements croissants, l'intégration commerciale, les effets d'entraînement amont et aval, les causalités circulaires, les externalités pécuniaires et la concurrence imparfaite. Ces différentes notions de base nous ont autorisé une lecture analytique des modèles rigoureux de la NEG permettant de comprendre théoriquement comment la concentration de l'activité économique et les inégalités régionales peuvent être expliquées. Au final, nous nous sommes retrouvés avec un certain nombre de déterminants, ayant un caractère purement économique, qui influent le coût de localisation des entreprises au niveau d'une région. À cet effet, externalités de localisation (marché de travail, marché de foncier et marché de produits intermédiaires), externalités d'urbanisation (infrastructure infrarégionale et connectivité interrégionale), spécialisation sectorielle, proximité du marché de consommation (la demande), ce sont les moteurs clés de la compétitivité régionale, au sens de cette théorie Krugmanienne. Certes cette dernière, a permis de faire l'articulation entre la concentration de l'activité économique et la compétitivité régionale, selon une hypothèse de mobilité de facteur de production, mais sans parvenir à ouvrir la boîte noire du local.

La nouvelle organisation industrielle territoriale, quant à elle, nous a autorisé une autre optique d'analyse, notamment l'impact de l'effet de proximités sur le processus de la localisation, et la territorialisation de l'activité productive des entreprises locales opérant au sein des différents types d'agglomérations relevant des réseaux territorialisés d'organisation. A cet effet, les travaux de ladite théorie nous ont permis de :

- (i) Premièrement, comprendre les influences, mutuelles entre les acteurs économiques, s'inscrivant dans une seule ou plusieurs relations de proximités (géographique, organisationnelle, institutionnelle, relationnelle et cognitive), ainsi que de saisir pourquoi et comment ces interactions locales peuvent, ou non, générer une efficacité économique ;

- (ii) Deuxièmement, revenir sur les pratiques managériales et stratégiques inter-organisationnelles des clusters portériens, qui tendent à renforcer l'efficacité et la productivité, individuelle et globale, c'est-à-dire des entreprises du clusters et des territoires qui les siègent, grâce aux coopérations constructives et aux relations de mutualisations des ressources qui peuvent être nouées au sein de ces agglomérations hétérogènes d'acteurs. Chose qui permet au final d'apporter une valeur ajoutée au long des chaines de valeur des clusters;
- (iii) Troisièmement, retenir le facteur de gouvernance en tant que le seul garant de la pérennité des réseaux territoriaux d'organisations, étant donné qu'il représente leur dispositif de pilotage assurant ainsi le rôle de coordination et de collaboration entre différents territoires (territoire industriel, territoire administratif et territoire universitaire...etc.) et entre acteurs hétérogènes (entreprises privées, collectivités territoriales, universités, services de soutien...etc.) au niveau régional; force et de constater que ce facteur constitue un élément incitatif pour l'attraction, à la fois, des actions publiques et des opérateurs économiques.

Ainsi, cette deuxième théorie nous a fait prendre conscience des trois facteurs influents la dynamique de la compétitivité régionale, que nous présentons ainsi :

- Premièrement, l'identité territoriale qui se co-construit grâce aux mutualisations des ressources, à la dynamique collaborative, aux complémentarités entre entreprises locales et à la spécialisation industrielle ;
- Deuxièmement, la territorialisation des mises en réseaux des entreprises locales motivée par les retombées technologiques, des connaissances et d'informations, qui sont permises par la culture d'innovation et la culture entrepreneuriale ;
- Enfin, la gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises locales qui assure l'impulsion de la collaboration autour des ambitions communes.

Selon cette théorie de nouvelle organisation industrielle territoriale, de tels facteurs ne sont pas seulement à l'origine des choix de localisation des entreprises, mais ils sont également des déterminants de leur attachement à leurs territoires d'implantation.

En conclusion, les fondements théoriques de notre recherche ont été constitués principalement par : Les considérations de P. KRUGMAN selon lesquelles la compétitivité des régions est la résultante des connectivités interentreprises et les externalités pécuniaires qu'elles permettent d'engendrer, les travaux empiriques de M. PORTER abordant la question des effets des clustérisations sur la compétitivité régionale et les réflexions théoriques de l'école grenobloise (B. PEQUEUR, C. COURLET, et autres) considérant l'agglomération, la spécialisation et la spécification des territoires et la compétitivité régionale comme des éléments clés d'un seul processus qui se renforce continuellement. In fine, ce cadre conceptuel de recherche

nous guidera dans la suite de ce travail dans l'explication et la description des déterminants de la compétitivité de la région Fès-Meknès et ce, dans une étude empirique qui fera l'objet de présentation du troisième chapitre.

Chapitre III. Déterminants de la compétitivité de la région Fès-Meknès: Effet du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises

Introduction du chapitre III

La première étape de notre thèse avait pour ambition la mise en avant d'un cadre référentiel théorique de nos propos de recherche permettant de fonder, d'une manière logique et motivée, le modèle conceptuel de recherche articulant les liens d'influence entre des facteurs expliquant la localisation, l'agglomération et la territorialisation du réseautage des entreprises et la dynamique de la compétitivité régionale.

Le présent chapitre aura pour objectif la spécification dudit modèle conceptuel au contexte de notre région d'étude, et ce, pour l'examen de sa confirmabilité ou sa réfutabilité. Cet objectif s'inscrit dans la ligne directrice de la finalité de notre thèse qui est la description et l'explication des facteurs clés permettant de booster la dynamique de la compétitivité de la région marocaine ainsi que de ceux qui pourraient l'entraver.

Dans un souci de bien faire, nous avons choisi d'étudier la dynamique de la compétitivité de l'une des régions marocaines qui se place au centre du Maroc et se caractérise par son histoire profonde et un taux d'urbanisation très élevé revenant principalement à son caractère métropolitain³⁹⁵. Il s'agit, en l'occurrence, de la région Fès-Meknès qui contribue à hauteur de **10,1%** du PIB national et arrive en tête de création de la valeur ajoutée du secteur primaire, soit une part nationale de **15,4%**, et ce, durant la période **2001-2016**.

Certes, la contribution régionale au PIB national est un indicateur permettant d'apprécier la participation de la région à la richesse nationale, mais ne peut nullement nous indiquer sur sa dynamique de compétitivité ainsi que son rythme de croissance économique. Force est de constater que le PIB nominal par habitant met la région Fès-Meknès en dernier rang (17.841 dirhams/ habitant) relativement aux autres régions du pays. Ceci permet de montrer que ledit indicateur reste largement inférieur à la moyenne nationale (22.743Dh/habitant)³⁹⁶.

Cette esquisse de présentation de la région de notre étude laisse comprendre que cette dernière connaît une dichotomie entre la bonne contribution à la création de la richesse nationale, d'un côté, et le faible rythme de croissance économique qui risque de la mettre à la traîne, relativement aux autres régions du pays. C'est dans ce paysage de marasme économique que la région doit alors relever le pari de prendre à sa charge la mission de la relance économique et de l'accompagnement de la réforme structurelle

³⁹⁵ Monographie de la région Fès-Meknès, Direction générale des Collectivités, Ministère de l'Intérieur. Document publié en 2017, P. 3.

³⁹⁶ Rapport Economique et Financier, Ministère d'Économie et des Finances, Loi des Finances 2019, P. 31.

entreprise par le Maroc dans ces dernières années dans le cadre de la régionalisation avancée.

Eu égard à ces considérations, nous avons choisi de mener notre étude empirique dans la région Fès-Meknès, afin d'en déceler les déterminants expliquant son attractivité et sa dynamique de compétitivité, tout en passant par la porte principale d'entrée qui s'avère à même de nous amener à cette fin qui est, toute chose égale par ailleurs, le processus de localisation, agglomération et territorialisation des mises en réseaux des entreprises locales.

Pour parvenir à nos fins, nous allons présenter, dans un premier temps, nos choix méthodologiques afin de bien étayer la démarche de recherche poursuivie, tout en justifiant notre choix méthodologique. Avant de schématiser notre modèle conceptuel, nous allons spécifier les différentes hypothèses au contexte de recherche. Dans un second temps, nous allons présenter les résultats de recherche selon une analyse descriptive plate, l'objectif recherché ici consiste à se familiariser avec la base de données issue de la phase de recueil d'informations. Ensuite, nous enchaînerons par une analyse en composantes principales (ACP) par laquelle nous chercherons la purification dudit instrument pour que nous puissions, au final, mettre en examen les relations d'influences, suggérées, entre les trois construits de nos propos de recherche. Dans un troisième temps, nous terminerons par la présentation d'une synthèse de résultats de recherche ainsi que la discussion qui en découle.

Section 1. Design de recherche, à la lumière des repères épistémologiques et méthodologiques

Cette première section décline notre stratégie d'accès au terrain de recherche. Autrement dit, elle permet de nous offrir les pièces de puzzle du schéma représentatif du design de recherche. Ainsi elle sera décomposée en plusieurs sous-étapes: en premier temps notre posture épistémo-méthodologique sera mise en évidence. En seconde, le modèle conceptuel de recherche sera explicité, selon une figure qui englobe, à la fois, ses trois construits, les liens entre les différentes variables sous-jacentes ainsi que les sens d'influence qui les articulent, avant qu'il fasse l'objet par la suite d'une opérationnalisation. Cette dernière étape permettra, à son tour, la construction du dispositif de l'enquête. Enfin, le choix de champ, population ainsi que l'échantillon de recherche sera examiné.

§I. Posture épistémo-méthodologique de recherche

D'après Cohen, l'épistémologie correspond « à un simple retour critique de la connaissance sur elle-même, sur son objet, sur ses conditions de formation et de légitimité ; elle est définie comme la philosophie de connaissance, la théorie des sciences ou encore comme la théorie de la connaissance »³⁹⁷. Piaget, quant à lui, considère l'épistémologie comme l'étude de la constitution des connaissances valables. Elle s'intéresse principalement aux questions suivantes³⁹⁸ :

- Qu'est-ce que la connaissance ?
- Comment est-elle élaborée ?
- Quelle est sa valeur ?

Autour de ces questionnements épistémologiques, le chercheur s'interroge sur ce qui est la connaissance ainsi que les hypothèses fondamentales sur lesquelles sa conception repose étant donné que la finalité d'une recherche est la production de la connaissance. A ceci, il s'ajoute également la préoccupation méthodologique du chercheur, autrement dit, l'ensemble des outils mis en œuvre qui lui permettent la validation du processus d'élaboration de la connaissance. Le premier aspect se rapporte au paradigme de recherche alors que le deuxième relève de la méthodologie de recherche.

³⁹⁷ COHEN H. B. « Quelle méthodologie de recherche appropriée pour une construction de la recherche en gestion? » X^{ème} conférence de l'association internationale de management stratégique 13-14-15 juin 2001.

³⁹⁸ PIAGET dans GOTTELAND David et coll. (2008), « Méthodologie de recherche : Réussir sa thèse en science de gestion », Pearson, Paris, P. 10.

Le paradigme épistémologique désigne une constellation de croyances, valeurs, technique ...etc., partagées par une communauté donnée³⁹⁹. Toute recherche demande à ce que le chercheur adopte, pas nécessairement au début de la recherche, mais suffisamment tôt, une posture de recherche permettant de guider son travail. Cette posture a trait à la façon dont le chercheur va considérer la réalité, et ce⁴⁰⁰:

- **Soit, selon une posture positiviste** : qui considère la réalité comme « extérieure » au processus de recherche lui-même et le chercheur extérieur à l'objet de recherche ;
- **Soit, selon une posture poste-moderniste** : où la réalité est construite, ou coconstruite, par le chercheur puisqu'il est considéré comme une partie intégrante de l'univers qu'il observe.

Ainsi, le paradigme de recherche, ou la vision de recherche peut prendre deux positions différentes, voire dichotomiques, en l'occurrence: le déterminisme matériel (empirique) et le déterminisme mental (rationalisme)⁴⁰¹. La première position épistémologique est communément reconnue par le positivisme alors que la deuxième est reconnue par le constructivisme. Intermédiairement, se situe le paradigme interprétativiste. En effet, le chercheur, tout en se positionnant dans le positivisme, s'attache à expliquer la réalité, lorsqu'il se positionne en interprétativisme, l'objectif sera alors sa compréhension, et quand il aborde sa problématique selon une vision constructiviste, l'objectif sera la construction de la réalité.

Ces paradigmes imprègnent différemment le raisonnement de la production scientifique des chercheurs. Historiquement, au positivisme, à l'interprétativisme et au constructivisme concordent, respectivement, trois modes de raisonnement spécifiques, à savoir ⁴⁰² :

- **Induction** : Ce mode de raisonnement consiste de passer de la découverte des faits à partir de l'observation de l'objet aux lois qui les expliquent.
- **Déduction** : C'est un raisonnement qui conduit de propositions théoriques aux propositions qui en découlent rationnellement.
- **Abduction** : Ce mode de raisonnement représente une forme hybride entre les deux premiers, selon lequel la production de la connaissance est le fruit d'aller-retour entre le monde théorique et l'empirique.

³⁹⁹ KUHN T. S. (2012), « *The structure of scientific revolutions* » University of Chicago Press.

⁴⁰⁰ Yves AVRARD et coll. (2009), « *Fondement et méthodes de recherche en marketing* », 4^{ième} édition DONOD, Paris, P : 57.

⁴⁰¹ HIRSCHMAN, CH and HOLBROOK MB, (1992), « *Postmodern Consumer Research : The Study of Consumption As Text* », Newbury Prk, Sage Publications Inc.

⁴⁰² Mourral I. et Millet L. (1995) « *Petite encyclopédie philosophique* ». Editions universitaires.

À l'égard de la catégorisation de ces trois paradigmes de recherche, A. THIETART nous montre dans le tableau suivant comment ces trois paradigmes se différencient, tout en décrivant brièvement la nature, les valeurs et les critères de validité de la connaissance provenant de chacun d'entre eux⁴⁰³.

Tableau III. 1. Récapitulatif des paradigmes de recherche

Question épistimologique	Positivisme	Interprétativisme	Constructivisme
<i>Statut de la connaissance</i>	<u>Hypothèse réaliste</u> Il existe une essence propre à l'objet de la connaissance.	<u>Hypothèse relativiste</u> L'essence de l'objet ne peut être atteinte (constructivisme modéré ou interprétativisme) ou n'existe pas (constructivisme radicale). Dépendance du sujet et de l'objet	
<i>Nature de la « réalité »</i>	<u>Hypothèse déterministe</u> Indépendance du sujet et de l'objet, le monde est fait de nécessités	<u>Hypothèse d'intentionnalité</u> Le monde est fait de possibilités	
<i>Chemin de la connaissance scientifique</i>	<u>La découverte</u> Recherche formulée en termes de « pour quelles causes ». Statut privilégié de l'explication	<u>L'interprétation</u> Recherche formulée en termes de « pour quelles motivations des acteurs ». Statut privilégié de la compréhension	<u>La construction</u> Recherche formulée en termes de « pour quelles finalités ». Statut privilégié de la construction
<i>Critères de validité</i>	<u>Vérifiabilité</u> Confirmabilité Réfutabilité	<u>Idéographie (qualitative)</u> Empathie (révélatrice de l'expérience vécue par les acteurs)	<u>Adéquation</u> Enseignabilité

Source : « *Méthodologie de recherche en management* », THIETART R. A., (2014).

Dans le cadre de notre recherche, nous nous réclamons d'une posture « positiviste » ayant une orientation réaliste, selon laquelle les « *réponses formulées sont de nature essentialiste* ». Autrement dit, nous sommes sensés accepter l'idée que la réalité existe en dehors des contingences découlant de nos propres connaissances et qu'elle est indépendante de nos observations empiriques.

⁴⁰³ THIETART R. A., (2014), « *Méthodologie de recherche en management* », 4^{ème} édition, Dunod, Paris, PP. 50-76.

Dans les deux premières années de recherche, nous nous sommes trouvés immergés dans une lecture approfondie et diversifiée de plusieurs travaux scientifiques (théories, modèles scientifiques, réflexions théoriques, travaux empiriques...etc.) qui abordent la question de la compétitivité dans son niveau régional infranational, et ce, selon plusieurs approches (micro et mésoéconomie, proximités interorganisationnelles, description structurelle et institutionnelle des RTO...etc.). Ceci a permis de fonder un cadre théorique solide et homogène, étant donné qu'il offre une grille de déterminants englobant, à la fois, des aspects économiques, sociaux et institutionnels qui s'incarnent dans le processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales, et qui influent, au final, la dynamique de la compétitivité régionale. Au fil de notre recherche, nous nous sommes alors remis dans un statut privilégié de l'explication et de descriptions, tout en considérant l'objet de notre recherche comme une réalité qui existe en tant que telle, et notre ambition sera limitée alors dans sa confirmabilité ou réfutabilité. À cet égard, nous pouvons bien avancer que notre posture de recherche n'est autre que le positivisme.

Ainsi, nous nous serons guidés par un raisonnement déductif qui consiste, à partir des connaissances acquises, des théories et des concepts, à suggérer des hypothèses pour les confirmer ou les infirmer à l'aune du travail empirique.

À son tour, ledit raisonnement guide le choix méthodologique de notre recherche. À cet égard, nous choisissons la démarche hypothético-déductive associée à l'approche quantitative de vérification afin de parcourir la voie de réalisation de notre thèse. Comme mentionné précédemment, ceci, n'est point le fruit du hasard, mais il est motivé essentiellement par notre objectif principal de recherche qui est la prédiction, la description l'explication et de l'influence des facteurs dynamisant le fonctionnement du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales sur la compétitivité de la région Fès-Meknès.

§II. Présentation de design de recherche

D'un point de vue méthodologique, il est incontournable de réfléchir l'élaboration du design de recherche avant de commencer le recueil des données. En effet, le design de recherche a pour objectif de définir les moyens nécessaires susceptibles de répondre à la problématique, tout en formant un ensemble cohérent avec la littérature, à savoir : Corpus théorique, modèle conceptuel, sources et techniques de recueil des données, composition et taille de l'échantillon, méthodes d'analyse...etc.

L'élaboration du design de notre recherche, qui a été imprégnée par notre posture épistémologique, en l'occurrence, le « positivisme » et guidée par la démarche hypothéticodéductive, s'échelonne en deux grandes étapes. Une première commence par la formulation de la problématique et se termine par la schématisation du modèle

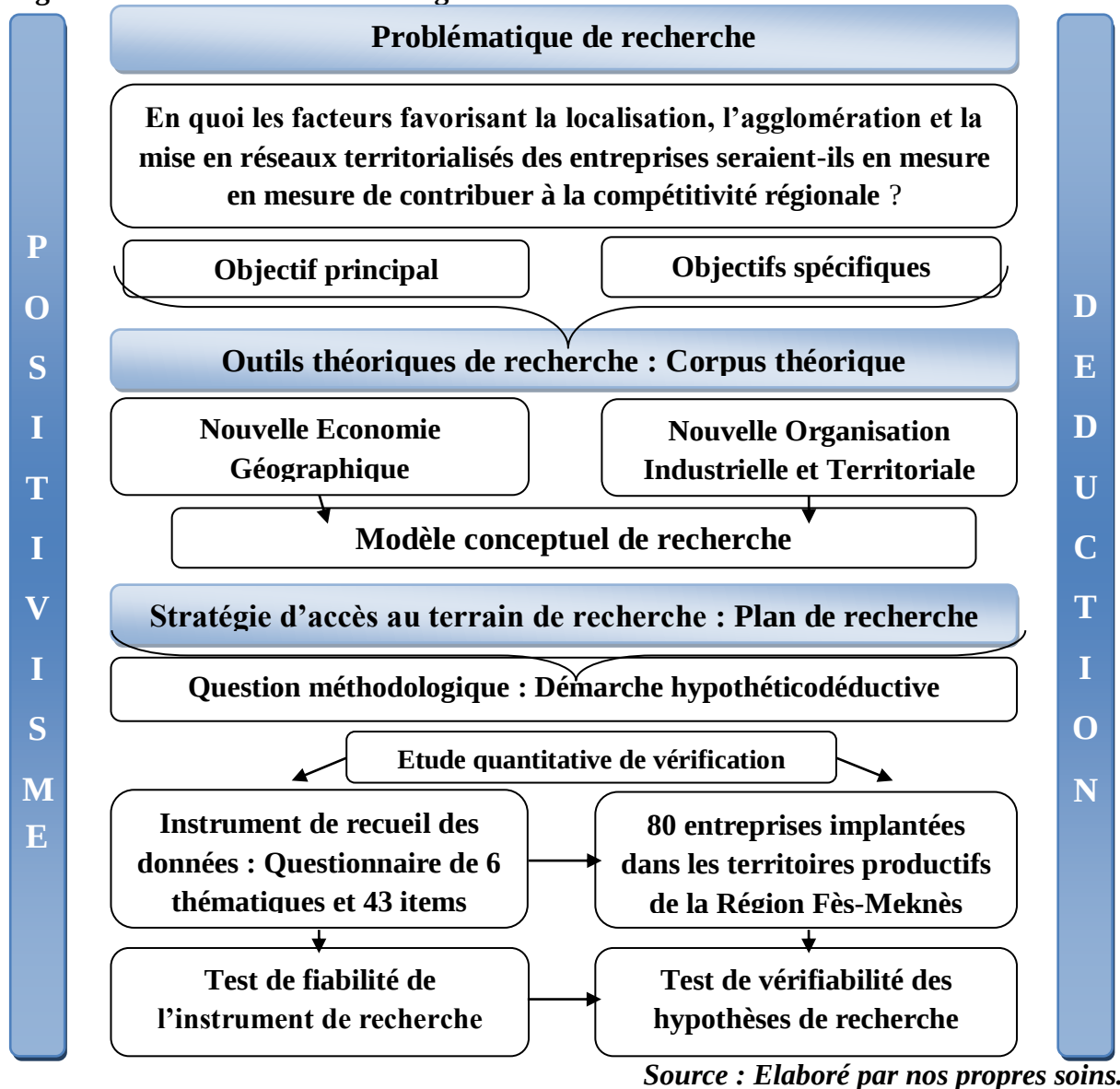
conceptuel en passant par la construction du corpus théorique. La seconde étape représente l'élaboration proprement dite du plan de recherche qui permet de recueillir, d'analyser les données, et de vérifier les hypothèses de recherche⁴⁰⁴. Pour ce faire, il nous fallait alors définir les éléments suivants :

- Variables à examiner et leur opérationnalisation à partir de la détermination des items de mesure ;
- Mode et plan de recueil l'information ;
- Outils d'analyse que nous utiliserons ainsi que les différents tests qui en découlent.

En guise d'illustration schématique, nous présentons dans la figure suivante tous les éléments qui composent le design adopté dans le cadre de notre recherche.

⁴⁰⁴ AVRARD Yves et coll. (2009), « *Fondement et méthodes de recherche en marketing* », Op cit. P : 51.

Figure III. 1. Présentation du design de recherche



Le design de recherche présenté plus haut représente ainsi la boussole qui guide le labyrinthe de notre voyage de quête qui devrait nous conduire à répondre à la question principale de recherche avec les outils scientifiques les plus adéquats.

§III. Identification des construits et spécification des hypothèses de recherche

Suivant le raisonnement déductif de notre thèse, nous nous sommes référés au cadre théorique et aux études empiriques, présentés précédemment, pour une formulation fondée des hypothèses de recherche. Celles-ci sont considérées comme une « *prédiction fondée sur la logique de la problématique et des objectifs de recherche définis* »⁴⁰⁵. Ce sont donc des réponses anticipées aux questions de recherche qui sont

⁴⁰⁵ N'DA Paul,(2015), « Recherche et méthodologie en sciences sociales et humaines », L'Harmattan, Paris. P. 65.

sensées être confirmées ou être infirmées par l'épreuve de leur confrontation aux faits. Pour ce faire, plusieurs critères sont pris en considération. Le tableau ci-dessus les présente sommairement.

Tableau III. 2. Critères de l'élaboration des hypothèses de recherches

Critères	Eclaircissements
Enoncé de relation	Les hypothèses : - se conçoivent explicitement et s'énoncent clairement sous forme affirmative ; - Sont formulées sous une forme permettant la vérification empirique ; - Décrivent des relations causales impliquant deux ou trois variables.
Sens de la relation	Le sens de la relation est indiqué par des termes clairs : Exemple « positif » ou « négatif ».
Vérifiabilité	Vérifiable, une hypothèse l'est si l'on peut procéder à des observations empiriques pour voir si elle est vraie ou fausse. Ceci se fait à l'aide des variables observables et mesurables dans la réalité.
Généralité	Le pouvoir d'explication de l'hypothèse va au-delà du cas particulier.
Communicabilité	L'hypothèse doit être comprise d'une seule et même façon par tous.

Source : Par nos propres soins, à partir de, N'DA Paul, (2015), THIETART R. A. et coll., (2014), EVRARD Y. et coll, (2014).

I. Hypothèse principale de recherche

Au regard de la revue de la littérature que nous avons recensé au niveau des deux premiers chapitres, nous pouvons avancer l'hypothèse principale de notre recherche comme suit :

Le processus de localisation, agglomération et mise en réseaux des entreprises locales dans un territoire donné favorise la dynamisation de la compétitivité régionale.

Cette hypothèse centrale met alors en articulation trois construits de recherches. D'un côté, le processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales qui incarne les variables explicatives, d'un autre côté, la compétitivité régionale qui représente la variable à expliquer, et intermédiairement, le climat régional d'investissement qui se positionne en tant que variable modératrice. Le

sous paragraphe suivant fera l'objet d'une présentation détaillée et explicite la nature de relation reliant ces différentes variables ainsi que d'une esquisse d'illustration schématique du modèle conceptuel de recherche qui découle de l'ensemble des relations causales entre les différentes catégories de variables.

II. Spécification des hypothèses de recherche

Afin de construire notre modèle conceptuel, nous allons présenter les variables qui expliquent la dynamique de compétitivité régionale en cinq blocs, à savoir : externalités de localisation, externalités d'urbanisation, profil territorial, mise en réseaux territorialisés des entreprises locales (MERTEL) et la gouvernance de MERTEL. L'effet modérateur sera représenté par deux variables latentes, l'atmosphère industrielle locale et l'atmosphère sociale régionale, ces deux blocs fondent ce que nous choisissons de l'appeler le climat régional d'investissement.

2.1. Variable à expliquer : Compétitivité régionale

À l'aune de la revue de la littérature, nous avons défini la compétitivité régionale comme la capacité d'une région donnée d'attirer et de conserver les entreprises et la main-d'œuvre qualifiée, en se basant sur les éléments favorisant la localisation, l'agglomération et la mise en réseau des entreprises et permettant l'amélioration de la productivité des facteurs de production, dans le but de garantir une prospérité et un bien-être collectif pour tous les acteurs qui participent dans sa vie économique.

La compétitivité régionale, en tant que variable dépendante de notre recherche, est influencée directement par les variables explicatives et indirectement par les variables modératrices.

2.2. Variables explicatives : Déterminants de la compétitivité régionale

Chacune des cinq variables explicatives présentées ci-dessous est conceptualisée au regard de ce qui a été présenté dans notre revue de la littérature théorique. Tous ces déterminants représentent donc les variables manifestes du processus de localisation, agglomération et mises en réseaux territorialisés des entreprises locales et permettent, in fine, d'expliquer la compétitivité régionale.

a. Externalités (ou économies) de localisation et compétitivité régionale

Nous conceptualisons les externalités de localisation comme des économies générées de l'effet d'agglomération des entreprises dans une localisation. Il s'agit de l'influence positive de l'activité exercée de chaque agent économique dans une agglomération d'entreprises sur les quantités et les prix des facteurs de productions et des produits

finis au niveau du marché local. Comme cela a été évoqué dans la revue de la littérature, ces économies sont externes aux entreprises individuelles, mais internes au secteur d'activité et aux grappes industrielles. Elles sont à l'origine des rendements d'échelles croissants permettant l'amélioration des coûts de localisation des entreprises. Nous limitons ces externalités, dans le cadre de cette recherche, à deux éléments principaux, à savoir: Bassin d'emploi local et proximité géographique des partenaires stratégiques commerciaux. À cet effet, deux constats pourraient être déduits :

D'une part, les entreprises locales auront intérêt de se localiser dans un site productif qui se caractérise par une mise en commun d'un bassin d'emploi, car ceci leur permet de bénéficier d'un éventail plus large de la main d'œuvre et d'y dénicher les qualifications spécifiques qui leur conviennent.

D'autre part, au sein d'une localisation, la présence d'un grand nombre de partenaires (clients et fournisseurs) permet à l'entreprise, toute chose égale par ailleurs, de bénéficier d'une offre importante de biens et services intermédiaires. De même, une offre très dense accroît, pour chaque firme, les chances de trouver les intrants nécessaires à sa production, tout en réduisant le coût de transport ou de prospection, et en lui évitant d'encourir le risque de petit nombre. L'entreprise aurait, aussi, besoin de la proximité géographique des clients stratégiques, et ce, pour qu'elle puisse écouler son offre, avec des quantités plus importantes et des prix raisonnables et garantir, au finale, plus de débouchés. Cela étant, nous formulons deux sous-hypothèses déduites de la première hypothèse suivante :

H-1 : Les externalités de localisation que les concentrations industrielles offrent aux entreprises ont une influence positive sur la compétitivité régionale	
H-1,1.	Le bassin d'emploi local impacte positivement la compétitivité régionale.
H-1,2.	La proximité géographique des partenaires stratégiques commerciaux des entreprises influence positivement la compétitivité régionale.

b. Externalités (ou économies) d'urbanisation et compétitivité régionale

Comme évoqué plus haut, dans la revue de la littérature théorique, les externalités d'urbanisation sont aussi des économies d'agglomération que les entreprises peuvent tirer de leur proximité d'une zone urbaine. Elles sont internes à cette dernière, mais externes à la firme individuelle, à l'industrie et à la grappe industrielle à laquelle elle appartient. Ces externalités sont générées de la présence des caractéristiques des zones urbaines, en l'occurrence, le foncier, la sophistication et la complémentarité de

l'infrastructure, la métropolisation de la ville ou des villes relevant de la région d'implantation des entreprises.

Le foncier, en tant que facteur de la géographie physique, est une ressource de première nature dont l'impact sur la localisation des entreprises reste limité dans une phase de préindustrialisation. Néanmoins, puisque le foncier ne se limite plus dans les terrains non battis, mais il s'est élargi vers des bâtiments, des bureaux, des plateaux techniques des zones industrielles...etc., son importance en tant que facteur déterminant dans le choix de la localisation des entreprises ne peut point être niée.

La sophistication de l'infrastructure permet une intégration industrielle et commerciale parfaite intra et interrégionale, et automatiquement une diminution du coût de transport, chose qui engendre, d'une part, un regroupement des entreprises en petits nombres d'agglomérations en cherchant à bénéficier des économies de localisation, d'autre part, une communication et une connectivité entre les différents territoires de la région: le territoire administratif, le territoire productif et le territoire résidentiel.

La ville métropolitaine procure aux entreprises des avantages non négligeables qui se manifestent en densité de marché de consommateurs, actuels et potentiels, et une plateforme sophistiquée favorisant la circulation des flux physiques (marchandises et travailleurs) et des flux d'informations et de communication. Nous formulons ainsi la deuxième hypothèse comme suit:

H-2 : Les externalités d'urbanisation que la région offre aux entreprises impactent positivement sa compétitivité.

H-2,1. Le foncier a une influence positive sur la compétitivité régionale.

H-2,2. La sophistication de l'infrastructure industrielle influence positivement la compétitivité régionale.

H-2,3. Le caractère métropolitain de la région est lié positivement à sa compétitivité.

c. Profil territorial et compétitivité régionale

Chaque territoire (localisation) se distingue par deux composantes, à savoir : sa spécification et sa dynamique collaborative dont jouissent les entreprises situées en son sein. La première composante se réfère aux compétences distinctives d'un territoire en matière de ressources et de spécialisation sectorielle, notamment des ressources de première nature, des qualifications et des expertises, des technologies...etc. La seconde se rapporte aux mutualisations des ressources et aux relations marchandes et non marchandes que les opérateurs économiques locaux nouent entre eux. Ces économies sont permises par des proximités, à la fois, géographiques et organisationnelles entre lesdits acteurs. Ces relations se matérialisent

en un certain ensemble de projets coopératifs formels et informels que ces acteurs concluent au niveau des sites productifs créateurs de richesse au bénéfice de la région, c'est ainsi que la force attractive de cette dernière dépend de la dynamique collaborative de l'ensemble des acteurs locaux au niveau de ces territoires productifs . Par conséquent, la troisième hypothèse pourrait être avancée selon la formulation suivante:

H-3 : Le profil territorial est lié positivement à de la compétitivité régionale.	
H-3,1.	La dynamique collaborative entre les entreprises contribue positivement à la compétitivité régionale.
H-3,2.	La spécification des territoires influence positivement la compétitivité régionale

d. Mise en réseaux territorialisés des l'entreprises locales et compétitivité régionale

La force d'un réseau réside dans la proximité tridimensionnelle, géographique, organisationnelle et institutionnelle qui caractérise les relations marchande et non marchande tissées par ses différents membres. Pour mémoire, les définitions des trois facettes de la ladite proximité ont été synthétisées comme suit :

- La proximité géographique est une délimitation temporo-spatiale du périmètre du territoire d'interrelation entre les acteurs d'un réseau ;
- La proximité organisationnelle désigne les modalités de partage des savoirs et des compétences technico-organisationnelles, managériales et économiques entre les acteurs d'un réseau ;
- La proximité institutionnelle se réfère aux codes, règles et représentations que les acteurs de réseau partagent et s'en mettent d'accord et qui leur permet de jouir d'une cohésion fonctionnelle collective, d'une identité commune, d'une anticipation cohérente et d'un ajustement permanent.

Le réseau territorialisé d'organisation a été défini au regard de la revue de la littérature comme un ensemble des relations, ancrées institutionnellement et territorialement, coopératives et mutuellement avantageuses entre acteurs économiques locaux de différentes catégories (entreprises, autorités publiques, établissements de conseil et de soutien, universités...etc.). En nous référant à notre revue de littérature, nous suggérons que l'appartenance des entreprises aux réseaux territorialisés d'organisation pourrait être motivée par leur dynamique d'innovation et leur culture entrepreneuriale étant donné que ces deux éléments trouvent leur origine dans les retombées locales des connaissances et d'informations (externalités non pécuniaires) permises par la

proximité spatiale, organisationnelle et institutionnelle. Ainsi l'appartenance aux réseaux locaux permettrait aux entreprises :

- D'une part, de stimuler leurs efforts en termes de productivité et d'innovation, et ce, grâce aux relations plus renforcées et complexes de coopération et de compétition, à l'intelligence collective du réseau permettant de percevoir mieux les besoins des clients et de répondre différemment à leurs exigences, et à l'accumulation fortuite des expériences et la circulation tacite des connaissances techniques et managériales au sein du réseau ;
- D'autre part, de maîtriser les éléments clés du processus entrepreneurial, à savoir : veille stratégique, visibilité sur le marché local et international, circulation d'informations ainsi que des idées innovantes, accessibilité au financement et aux apporteurs de fonds, bonne gestion de fonds de roulement assurant la continuité d'exploitation, évaluation et gestion du risque entrepreneurial. Bref, le réseau permet d'instaurer une culture entrepreneuriale.

Au regard de ce qui précède, nous avançons la quatrième hypothèse selon la formulation suivante :

H-4 : La dynamique de réseautage territorialisé des entreprises locales favorise l'amélioration de la compétitivité régionale	
H-4,1.	La dynamique d'innovation caractérisant les réseaux territorialisés des entreprises locales renforce positivement la compétitivité régionale.
H-4,2.	La culture entrepreneuriale régnant dans les réseaux territorialisés des entreprises locales dynamise la compétitivité régionale.

e. Gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales et compétitivité régionale

Dans le cadre de notre travail, nous conceptualisons la gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales, un concept qui n'est pas encore stable, comme l'ensemble des dispositifs formels et informels assurant l'impulsion de la collaboration, la coordination et la coopération, entre les acteurs économiques locaux autour d'un domaine unique et d'un objectif commun. C'est aussi un processus de gestion permettant l'intégration, l'entremêlement et la symbiose des différents territoires d'une région : territoire productif, territoire administratif, territoire universitaire...etc., dans le but de stimuler la compétitivité collective et individuelle au niveau de ladite région. La gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales est la résultante de deux éléments, à savoir :

- Le nombre et la qualité des acteurs qui animent la dynamique des MERTEL et fixent la configuration institutionnelle de ladite gouvernance;
- Le rôle que ces acteurs jouent dans la conception, l'élaboration et la mise en œuvre des dispositifs de cette gouvernance (dispositifs de médiation et d'arbitrage, dispositif de régulation, dispositifs réglementaires, dispositifs de négociation des transactions...etc.) assurant la naissance, le fonctionnement et la pérennité des réseaux.

À la lumière de ce qui a été avancé, la cinquième hypothèse et les sous- hypothèses associées seront formulées ainsi :

H-5 : La gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales impacte positivement la compétitivité régionale
H-5,1. L'engagement des acteurs (nombre) locaux dans le processus de gouvernance de réseautage des entreprises exerce une influence positive sur la compétitivité régionale
H-5,2. L'intensification du rôle de gouvernance de la mise en réseau des entreprises favorise la compétitivité régionale.

2.3. Variable modératrice : Climat régional d'investissement

La variable modératrice, comme son nom l'indique, est une variable qui module le sens et la force de l'effet de la variable indépendante (explicative) sur la variable dépendante (à expliquer)⁴⁰⁶. Autrement dit, ce processus de modération permet de prendre en considération toutes les circonstances dans lesquelles l'effet d'interaction entre ces deux variables se produit. À ce titre, l'accent a été mis sur le climat régional d'investissement. Il s'agit des éléments qui peuvent apaiser la relation d'influence entre le triptyque de localisation-agglomération-mise en réseaux territorialisés des entreprises locales et la compétitivité régionale, ou qui peuvent au contraire, accentuer ladite relation.

Ainsi, d'une part, la première catégorie de ces variables est liée principalement à l'atmosphère industrielle locale, qui a été qualifiée au regard de la revue de la littérature de l'ensemble des facteurs de dispersion liés au contexte régional d'investissement, à savoir:

- Intensité concurrentielle entre les entreprises qui pourrait régner au niveau du marché local des facteurs de production ou également le marché local de consommation ;

⁴⁰⁶ BARON R. M. and al. (1986), « *The moderator-mediator variable distinction, in social psychological research ; Conceptuel, strategic, and statistical considerations* », Journal of Personality and Social Psychology, Vol 51, No. 6, PP : 1173.

- Effets de congestion au niveau des zones urbaines qui pourraient se manifester en insécurité, détérioration des infrastructures de base, pollutions...etc.;
- Coût de vie élevé au niveau de la région (Charge sociale, scolarité, santé, charge résidentielle, transport...etc.), qui se répercute négativement sur les salaires réels des travailleurs, et au final sur le coût salarial des entreprises ;
- Inefficacité de l'Administration locale liée principalement à la lourdeur des procédures, à la lenteur des délais et à la corruption.

En revanche, la seconde catégorie est liée principalement à l'atmosphère environnementale et sociale de la région. C'est notamment l'ensemble des facteurs ayant un effet modérateur positif sur l'impact de la localisation, l'agglomération et la mise en réseau des entreprises sur la compétitivité régionale, elles sont déclinées en :

- Cadre de vie au niveau de la région;
- Infrastructure sociale de la région;
- Attachement des dirigeants (preneurs de décision) à la région d'origine et insertion sociale.

Ceci dit, la sixième hypothèse permettra alors de mettre en exergue l'effet modérateur de l'environnement régional d'investissement sur la relation causale positive entre le processus de la localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales et la compétitivité régionale. Ainsi ladite hypothèse sera formulée comme suit :

H-6:	L'environnement régional de l'investissement modère l'impact positif du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux des entreprises sur la compétitivité régionale
H-6,1.	L'atmosphère industrielle locale apaise l'impact positif du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises sur la compétitivité régionale
H-6,2.	L'atmosphère sociale régionale renforce l'impact positif du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises sur la compétitivité régionale

Le tableau suivant permet de montrer le sens de relation entre les variables explicatives et la variable à expliquer ainsi que les différentes références bibliographiques sur lesquelles s'appuient ces justifications.

Tableau III. 3. Présentation récapitulative : Déterminants de la compétitivité régionale, sens de relations et références bibliographiques

Variables explicatives / compétitivité régionale	Sens de relation	Réflexions théoriques et travaux empiriques
Externalité de localisation	Positif	KRUGMAN P. (2003, 1998, 1997, 1991) ; FUJITA M. and KRUGMAN P. (2004); MARTIN Ron (2005); POTTER Jonathan, (2009); CROZET Matthieu et al., (2009) ; OTTAVIANO Gianmarco (2010, 2003); PUGA, Diego, (1998); BALDWIN Richard and MARTIN E. Philippe, (1997) ; FUJITA M., THISSE J. F., (2001) ; Ron Martin et coll. (1996).
Externalité d'urbanisation	Positif	KRUGMAN P. (2003, 1998, 1997, 1991) ; THISSE J.- F. VAN YPERSELE T. (1999) ; CATIN Maurice et coll. (2007, 2003) ; POTTER Jonathan (2009); OTTAVIANO Gianmarco (2010, 2003); CROZET Matthieu et al (2009) ; SCOTT Allen J. and STORPER Michael (2006) ; LAFOURCADE M. (1998).
Profil territorial	Positif	PORTER Michael E. (2000, 1998, 1990) ; COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013) ; PECQUEUR Bernard (2008, 2005) ; LECOQ B.(1995) ; KRUGMAN P. (2011, 2003) ; COURLET C. (2006).
Mise en réseaux territorialisés des entreprises locales (MERTEL)	Positif	PORTER Michael E.(2000, 1998, 1990) ; ZIMMERMANN Jean-Benoît (2008, 2005) ; STORPER M., (1997, 1995) ; CAMAGNI Roberto (2002) ; BOSCHMA Ron (2005, 2004); MARTIN Ron (2005); ANTONELLI C.(2000, 1995) ;TORRE A.,(2002), HAMDOUCHE A. et al. (2008) ; OECD(2008, 2001); COOKE, P.(2001). Ron Martin et al, (1996), ADDYOUBAH Fatiha (2017).
Gouvernance de la MERTEL	Positif	ALBERTI Fernando, (2001) ; CAMAGNI Roberto (2006) ; LELOUP F., MOYART L. et PECQUEUR B., (2005) ; CHABAUD D., EHLINGER S., PERRET V. (2007, 2006) ; BOCQUET Rachel, MOTHE Caroline (2008) ; Michel BARABEL et coll. (2009) ; MENDEL Ariel et BARDET Manuela (2008).

Source : Elaboré par nos propres soins, à partir de la revue de la littérature théorique et empirique.

Aussi, nous synthétisons dans la figure ci-après les variables modératrices, le sens de modulation qu'elles exercent sur la relation déterminant / compétitivité régionale, ainsi que les différentes réflexions théoriques et les travaux empiriques ayant fait l'objet de consultation lors de notre revue de littérature.

Tableau III. 4. Présentation récapitulative : Effet modérateur, sens de relations et références bibliographiques

Variables modératrices/ Variables explicatives et variable à expliquer	Sens de modulation	Réflexions théoriques et des travaux empiriques
Intensité concurrentielle locale	Modération négative	OTTAVIANO Gianmarco (2010, 2003) ; POTTER Jonathan (2009); DURANTON Gilles (1997) ; ZENOU Y et THISSE J.-F. (1995).
Effets de congestion	Modération négative	THISSE J.-F., VAN YPERSELE T. (1999) ; POTTER Jonathan (2009); DURANTON Gilles (1997).
Inefficacité administrative	Modération négative	OCDE (1998,1999) ; Banque Mondiale (2006, 2005) ; Commission Européenne-Direction Générale De La Politique Régionale Et Urbaine- (1999).
Coût de vie très élevé	Modération négative	OTTAVIANO Gianmarco (2010, 2003) ; POTTER Jonathan (2009); DURANTON Gilles (1997) ; Martin EICHLER et Urs MÜLER (2008),
Infrastructure sociale	Modération positive	PORTER Michael E (2010) ; LENGYEL Imre (2006) ; Commission Européenne-Direction générale de la politique régionale et urbaine- (1999) ; Martin EICHLER et Urs MÜLER (2008),
Cadre de vie	Modération positive	LENGYEL Imre (2006) ; Martin EICHLER et Urs MÜLER, (2008),
Attachement à la région d'origine	Modération positive	ZIMMERMANN Jean-Benoît (2008, 2005) ; TORRE A. (2002).

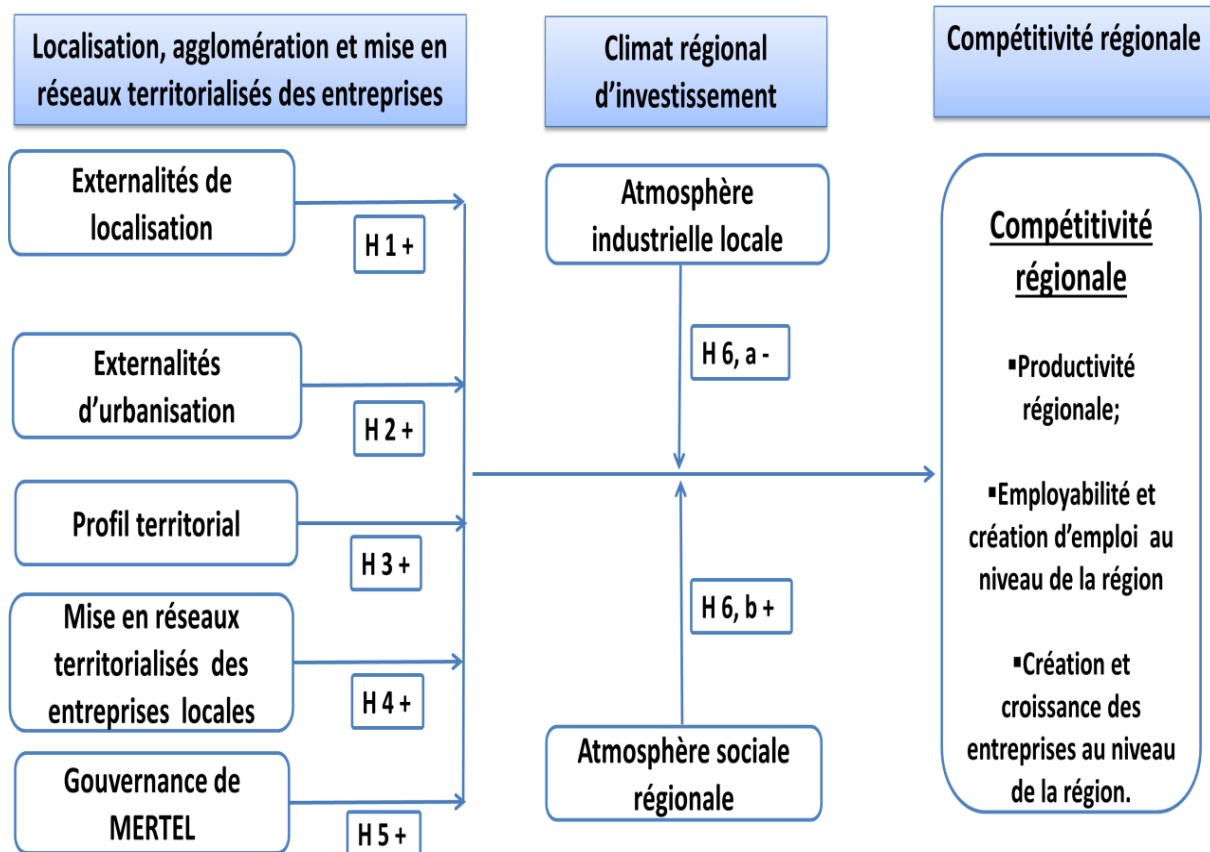
Source : Elaboré par nos propres soins, à partir de la revue de la littérature théorique et empirique.

En guise de synthèse, six hypothèses se sont formulées et déduites à partir les références théoriques majeures de notre corpus théorique, permettant ainsi d'articuler les causes (processus de localisation, d'agglomération et de mise en réseaux territorialisés des entreprises locales) à l'effet (compétitivité régionale). Ainsi, les principales hypothèses et les sous-hypothèses associées seront mises à l'épreuve de vérification dans un travail empirique, autrement dit, elles vont demander à être confirmées ou réfutées par la confrontation aux faits réels.

III. Modèle conceptuel de recherche

Au final, toutes les hypothèses décrites ci-devant dessinent le modèle conceptuel de notre recherche, ce dernier est considéré comme un « *ensemble de relations proposant une explication cohérente et compréhensible d'un phénomène de gestion* »⁴⁰⁷. Le modèle conceptuel que nous proposons à l'issue de la première phase théorique de notre parcours de recherche est présenté comme ainsi :

Figure III. 2. Modèle conceptuel de la thèse



Source : Elaboré par nos propres soins, à partir de notre revue de littérature théorique et empirique.

⁴⁰⁷ ROUSSEL P. et coll., (2002), « *Méthodes d'équations structurelles : recherches et application en gestion* », Economica, Paris, P. 75.

§IV. Opérationnalisation des concepts

L'opérationnalisation des concepts est importante dans la mesure où elle permet de passer d'un cadre théorique à un cadre empirique. Toutefois, pour ce faire, le chercheur doit concevoir des éléments adaptés à son langage⁴⁰⁸. Il s'agit de traduire l'abstrait en concret par le biais de la définition des *items* de mesure. Cet instrument d'opérationnalisation permet d'associer une valeur ou un symbole à une partie du concept. Autrement dit, l'opérationnalisation doit être en mesure de spécifier les construits de manière à les rendre potentiellement observables. Selon R. A. THIETART, trois étapes sont essentielles pour mesurer des concepts en sciences sociales, elles se succèdent comme ainsi⁴⁰⁹ :

- Premièrement, l'analyse d'un problème théorique qui esquisse une construction abstraite d'un concept, chose qui a fait l'objet des deux premiers chapitres de notre travail;
- Deuxièmement, la détermination des différentes facettes ou dimensions du concept, il s'agit de découvrir les composantes du concept ;
- Troisièmement, la définition du type de données à recueillir pour chacune des dimensions retenues. Ce faisant, un certain nombre d'items doit être identifié.

Dans ce cadre, tout en nous appuyant sur la revue de la littérature théorique et empirique, nous proposons un ensemble d'items afin d'opérationnaliser chaque variable. Ceci permettra de fixer une panoplie d'items pour construire notre questionnaire.

⁴⁰⁸ THIETART R. A., (2014), « *Méthodologie de recherche en management* », Op.cit,P : 200.

⁴⁰⁹ Idem, P : 201.

I. Opérationnalisation de la variable à expliquer : Compétitivité régionale

Au regard des travaux réalisés autour de la thématique de la compétitivité régionale, nous opérationnalisons cette dernière à travers sept variables observables, à savoir: Productivité des facteurs de production, création d'emploi, niveau de vie des travailleurs, développement de la carrière des travailleurs, employabilité, croissance de l'activité économique et dynamique entrepreneuriale régionale. Pour chacune de ces variables observables, un item de mesure à quatre réponses possibles de l'échelle de *Likert* a été consacré.

Tableau III. 5. Compétitivité régionale, variables observables et items de mesure

Variables observables	Items	Modalités de réponses
Productivité des facteurs de production	Que pensez-vous de la productivité des travailleurs et du capital matériel au niveau de la région Fès-Meknès?	Echelle de mesure de <i>Likert</i> à quatre points
Création d'emploi	Que pensez-vous de la capacité de création d'emploi au niveau de la région Fès-Meknès?	
Niveau de vie des travailleurs	Que pensez-vous de niveau de vie (pouvoir d'achat et bien-être) des travailleurs au niveau de la région Fès-Meknès?	
Développement de carrière des travailleurs	Que pensez-vous de la contribution des entreprises dans le développement de carrière (formation continue) de leurs travailleurs au niveau de la région Fès-Meknès?	
Employabilité	Que pensez-vous de la contribution des entreprises dans la formation des stagiaires au niveau de la région Fès-Meknès?	
Croissance de l'activité économique	Comment vous appréciez la création, l'accroissement et la croissance des TPME ainsi que la création de nouvelle(s) activité(s) au sein des zones industrielles sises au niveau de la région Fès-Meknès ?	
Compétitivité régionale	D'après ce qui précède, pensez vous que la région Fès-Meknès est compétitive?	

II. Opérationnalisation des variables explicatives

Comme il est montré plus haut, dans le cadre de cette recherche six variables explicatives ont été retenues comme des déterminants de la compétitivité régionale, chacune d'elles se décline, dans un premier temps, en un ensemble de variables observables, et dans un deuxième temps, en items de mesure.

2.1. Externalités de localisation

Pour l'opérationnalisation des externalités de localisation, deux variables observables ont été retenues, à savoir: le marché de l'emploi local (**5 items**) et la proximité géographique des partenaires commerciaux (**7 items**). Trois modalités de réponses ont été préconisées, qui sont comme suit: Réponse à échelle dichotomique (Oui/ Non), réponse à choix multiple et réponse à échelle de mesure de *Likert* de quatre points de «Pas du tout important » jusqu'au « Très important».

Tableau III. 6. Externalités de localisation, variables observables et items de mesure

Variables observables	Items	Modalités de réponse
Marché de l'emploi	Le marché d'emploi local était-il déterminant pour votre choix de localisation ?	Echelle dichotomique et réponse à choix multiple
	Quel est le degré d'importance du coût de la main d'œuvre / de la qualification de la main d'œuvre / de la flexibilité du marché de travail / de la potentialité du marché de travail dans le choix de votre territoire de localisation ?	
Proximité géographique des partenaires commerciaux	Est-ce la proximité géographique de vos partenaires commerciaux avait influencé votre choix de localisation?	Echelle dichotomique/ Echelle de mesure de Likert de quatre points/ Réponse à choix multiple
	Quel est le degré de l'importance de la proximité géographique des fournisseurs/ clients / entreprises locomotives/ partenaires stratégiques dans le choix de votre implantation ?	
	Où se situent vos principaux fournisseurs/ clients ?	

2.2. Externalités d'urbanisation

Nous avons opérationnalisé les externalités d'urbanisation selon trois variables observables, à savoir : Foncier (**2 items**), qualité de l'infrastructure (**4 items**), métropolisation des villes de la région (**2 items**). Les réponses ont été proposées selon deux modalités : La première selon une forme de réponse dichotomique et la seconde selon l'échelle de mesure de *Likert* à quatre points.

Tableau III. 7. Externalités d'urbanisation, variables observables et items de mesure

Variables observables	Items	Modalités de réponses
Foncier	Est-ce que le foncier avait influencé votre choix de localisation ? Quel est le degré d'importance du coût du foncier/ diversité de l'offre/ diversité des formes d'exploitation dans le choix de localisation ? Etes-vous satisfaits de l'offre du foncier au niveau de la région Fès-Meknès ?	Réponse dichotomique/ Echelle de mesure de Likert à quatre points
Qualité de l'infrastructure	Est ce que la qualité de l'infrastructure avait influencé le choix de localisation de votre entreprise ? Quel est le degré de l'importance du transport infra-urbain/ Télécommunication/ Aménagement de la zone industrielle/ connectivité interrégionale et interterritoriale dans le choix de la zone industrielle de votre implantation ? Etes vous satisfaits de la qualité de l'infrastructure au niveau de la région Fès-Meknès ?	Réponse dichotomique/ Echelle de mesure de Likert à quatre points
Métropolisation des villes de la région	Est-ce que les deux villes métropolitaines, de Fès et de Meknès, avaient influencé le choix de localisation de votre entreprise? Quelle est le degré d'influence de la densité démographique urbaine/ mode de consommation des citadins/ qualification des travailleurs/ connectivité intersectorielle au niveau des deux métropoles de la région Fès-Meknès ?	Réponse dichotomique/ Echelle de mesure de Likert à quatre points

2.3. Profil territorial

Pour opérationnaliser ce construit, nous nous sommes basés sur trois variables observables, à savoir : L'image de marque et notoriété du territoire (**2 items**), la structure organisationnelle du tissu économique (**3 item**), et la mesure de la dynamique collaborative entre les acteurs locaux (**5 items**).

Tableau III. 8. Profil territorial, variables observables et items de mesure

Variables observables	Items	Modalités des réponses
Image de marque/ notoriété du territoire	Avez-vous été intéressés par l'image de marque et la notoriété du territoire?	Réponse dichotomique / Réponse à choix multiple
	Quel est le facteur de spécialisation qui vous intéresse plus : Ressources locales spécialisée/ Offre territoriale distinctive/ Notoriété du territoire/ Expertise spécifique de la zone industrielle et/ou Autre ?	
Structure organisationnelle du tissu économique	Comment appréciez vous la spécification industrielle/Diversification industrielle/ Intégration industrielle qui caractérise la région Fès-Meknès ?	Echelle de mesure de Likert à quatre points
Dynamique collaborative entre les acteurs locaux	Avez-vous été intéressés par la dynamique de collaboration entre les acteurs locaux au niveau de votre plateforme industrielle?	Réponse dichotomique/ Réponse à choix multiple/ Echelle de mesure de Likert à quatre points
	Par quoi avez-vous été motivé : Présence d'autres entreprises/ Proximité d'un partenaire clés/ Complémentarité des acteurs/ Réputation en dynamique collaboratif/ ...etc. ?	
	Dans les trois dernières années, avez-vous conclu un projet coopératif avec un acteur local ?	
	Si oui, quelle était la nature de ce (s) projet(s) coopératif(s) : Commercial/ Financière/ Technique/ Assurance qualité/ Conseil comptable et juridique/ Formation continue/ Stratégique et/ou autre ?	
	Pourriez-vous nous faire part du niveau de rentabilité (retour sur investissements) de ces projets coopératifs?	

2.4. Mise en réseaux territorialisés de l'entreprise

Quatre variables observables ont été déployées pour mesurer la mise en réseaux territorialisés de l'entreprise, elles sont les suivantes : Appartenance à un réseau territorial (**1 item**), configuration institutionnelle du réseau territorial (**1 item**), culture entrepreneuriale caractérisant le réseau (**2 item**), dynamique d'innovation caractérisant le réseau (**2item**).

Tableau III. 9. Mise en réseaux territorialisés de l'entreprise, variables observables et items de mesure

Variables observables	Items	Modalités des réponses
Appartenance à un réseau	Avez-vous intégré un réseau(x) professionnel(s) territorial (aux) après avoir implanté votre entreprise au niveau de la région Fès-Meknès?	Réponse dichotomique
Configuration institutionnelle (nature) du réseau territorial	parmi les différents réseaux locaux suivants, quel est (ou quels sont) le réseau(x) qui fait (ou qui font) l'objet de votre appartenance?	Réponse à choix multiple
Culture entrepreneurial caractérisant le réseau	Pensez-vous que la culture entrepreneuriale, qui pourrait caractériser ces réseaux professionnels, favorise votre, actuelle ou éventuelle appartenance ? Si tout à fait d'accord/ plutôt d'accord, quelle est la raison(s) qui pourrait (ent) influencer votre choix d'y appartenir?	Echelle de mesure de <i>Likert</i> à quatre points / Réponse à choix multiple
Dynamique d'innovation caractérisant le réseau	Pensez-vous que la dynamique d'innovation qui pourrait caractériser ces réseaux professionnels favorise votre choix, actuel ou éventuel, d'appartenance? Si tout à fait d'accord/plutôt d'accord, quel est le facteur(s) qui pourrait(ent) influencer votre choix d'y appartenir ?	Echelle de mesure de <i>Likert</i> à quatre points / Réponse à choix multiple

2.5. Gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises locales

Quant à la mesure de la gouvernance locale de la mise en réseaux territorialisés des entreprises, trois variables ont été identifiées : Le mode de gouvernance locale de la mise en réseau de l'entreprise (**1 item**), la configuration institutionnelle de la gouvernance locale (**1 item**) et le rôle joué par les acteurs de la gouvernance locale (**3 item**).

Tableau III. 10 . Gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprise locales, variables observables et items de mesure

Variables observables	Items	Modalités des réponses
Mode de gouvernance locale	Pourriez-vous nous indiquer le mode de gouvernance qui caractérise le territoire d'implantation de votre entreprise ?	Réponse à choix multiple
Configuration institutionnelle de la gouvernance locale (type et le nombre d'institutions)	Quels sont les acteurs locaux les plus présents dans l'impulsion de la collaboration, la coopération et la coordination, au niveau de votre territoire d'implantation ?	Réponse à choix multiple
Rôle joué par les acteurs de gouvernance locale	Quel est le rôle joué par ces acteurs dans le pilotage de la collaboration, coopération et coordination, au niveau de votre territoire d'implantation? Etes-vous satisfait du rôle des différents dispositifs précités dans l'impulsion de la collaboration, coordination et coopération, entre les acteurs locaux ? Si non, quel est le dispositif(s) et/ou l'acteur(s), qui manque (ent), et que vous jugez nécessaire(s) dans l'impulsion de la collaboration au sein de votre territoire d'implantation ?	Réponse à choix multiple/ Echelle de mesure de Likert à quatre points/ Question ouverte

III. Opérationnalisation de la variable modératrice : Climat régional d'investissement

Les facteurs relevant de l'atmosphère industrielle locale et ceux faisant écho aux caractéristiques de l'atmosphère sociale de la région, ce sont des éléments déployés pour opérationnaliser la variables modératrice représentées par le climat régional d'investissement. Les premières ont été mesurées à travers trois items, alors que la mesure des secondes a été faite selon un seul item.

Tableau III. 11. Climat régional d'investissement, variables observables et items de mesure

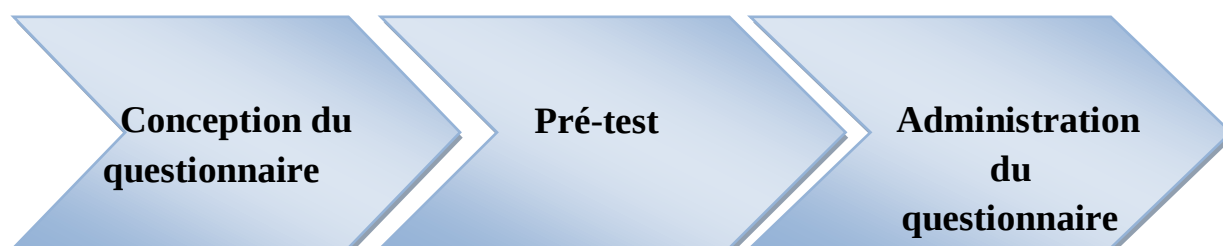
Variables observables	Items	Modalités des réponses
Facteurs relevant de l'atmosphère industrielle locale	Quel est le degré d'influence de/du : la concurrence très intense/ manque de confiance/ l'inefficacité administrative/ coût de vie très élevé/ la pollution/ l'insécurité, sur une décision éventuelle de votre relocalisation dans une autre région?	Echelle de mesure de Likert à quatre points/ Question / ouverte
	Avez-vous l'intention de déménager votre entreprise vers un autre territoire d'implantation ?	
	Si oui, veuillez nous indiquer vos raisons ?	
Facteurs relevant de l'atmosphère environnementale et sociale de la région	Quel est le degré d'importance du (de la) : Cadre de vie / Infrastructure sociale/ Attachement à la région d'origine et insertion dans le réseau social ?	Echelle de mesure de Likert à quatre points/ Question ouverte/ Réponse dichotomique

Après avoir opérationnalisé notre modèle conceptuel de recherche, nous allons procéder au choix et à la préparation du dispositif de l'enquête permettant de collecter les données nécessaires au test des différentes hypothèses de recherches.

§V. Dispositif de l'enquête : Questionnaire de recherche

Pour conduire notre recherche, nous nous sommes servis du questionnaire afin de collecter les données requises. Cet instrument de recueil d'informations doit répondre aux critères de l'objectivité et de la pertinence dans la mesure où, en amont, il sera de même de mettre en exergue toutes les informations à collecter ainsi que tous les indicateurs de leur mesure présentés plus haut et, en aval, il doit garantir un degré suffisant de généralisation des résultats relatifs à nos propos de recherche. Généralement, l'élaboration du questionnaire passe par trois étapes importantes qui se succèdent comme suit : Conception du questionnaire, réalisation du pré-test et administration du questionnaire.

Figure III. 3. Etapes de l'élaboration du questionnaire



Source : Elaboré par nos propres soins, adaptés d'Evrard N'DA Paul, (2015), Y., (2003), A. THIETAR, (2014).

I. Conception du questionnaire

Il n'y a pas une méthodologie précise à suivre pour rédiger un bon questionnaire, ceci a été indiqué par Yves AVRARD et coll. qui proposent une démarche à diligenter en trois étapes⁴¹⁰ :

- Premièrement, la définition des besoins en information ;
- Deuxièmement, la définition du type des questions à poser et leur mise en ordre ;
- Troisièmement, le choix des échelles destinées à la mesure des variables de recherches.

Les informations nécessaires sont liées principalement aux hypothèses de recherches que nous avons avancées précédemment. Ainsi, tout en nous référant à notre modèle de recherche articulant les trois variables du modèle conceptuel ainsi qu'aux hypothèses qui en découlent, nous avons organisé notre questionnaire en huit grandes sections et quarante-trois items de mesure.

⁴¹⁰ Yves AVRARD et coll. , (2009), « *Fondement et méthodes de recherche en marketing* », 4^{ème} édition DONOD, Paris, P : 253.

Tableau III. 12. Structure du questionnaire de notre recherche

Thématiques du questionnaire	Nombre d'items	Modalités de réponse
– Profil du répondant et de l'entreprise.	--	
– Externalités de localisation ;	05	• Echelle de <i>Likert</i> à quatre points • Question dichotomiques • Question multichotomiques
– Externalités d'urbanisation ;	08	
– Profil territorial ;	08	
– Mise en réseaux territorialisés des entreprises (MERTEL);	06	
– Gouvernance de (MERTEL);	05	
– Environnement régional d'investissement ;	04	
– Compétitivité régionale.	07	

Pour mener à bien la mesure de l'instrument de collecte des données, nous avons fait recours aux échelles ordinales et d'autres nominales, les premières permettent de classer les attitudes des répondants envers les variables à étudier, par exemple dans notre cas, selon un ordre d'importance, d'influence ou de satisfaction, ceci est exprimé sur une échelle de **Likert** de 1 à 4 points (par exemple : 1= Pas du tout important ; 2= Peu important ; 3= Important ; 4= Très important). L'adoption d'une échelle de **Likert** sans un point neutre permet d'éviter de pousser le répondant de garder une position neutre. Quant à la deuxième échelle nominale, son rôle se manifeste dans l'identification de l'appartenance de l'objet étudié à une classe, d'où le terme parfois utilisé de variable de classification. Par rapport à ce deuxième type d'échelle, nous avons préconisé des réponses à choix multiples et des réponses dichotomiques de type Oui-Non. Par ailleurs, la conception de notre questionnaire a été faite avec une prise en considération de la contrainte d'homogénéité de l'échelle de mesure des variables.

II. Pré-test du questionnaire

La première version du questionnaire a été soumise à une phase de pré-test permettant d'évaluer le questionnaire auprès d'un nombre restreint de répondants. L'objectif c'est assurer la bonne compréhension des questions et de l'appréciation de la structure générale du questionnaire, la finalité de cette étape c'est veiller à mettre à l'aise et intéresser la personne interrogée.

Ainsi, nous avons procédé au cours de cette étape à l'évaluation, de la première version du questionnaire afin de déceler des éventuelles erreurs dans la l'élaboration de notre instrument de collecte des données. Pour ce, un certain nombre de critères d'évaluation ont été fixés, à savoir : formulation des questions, simplicité et clarté des

questions, ordre des questions, et instructions et relances associées aux questions. De ce fait, la version initiale de notre questionnaire a été adressée aux huit répondants : trois dirigeants d'entreprises, trois doctorants chercheurs et trois professeurs universitaires. Une fois le questionnaire testé, nous avons ensuite procédé aux modifications nécessaires avant de passer à l'administration proprement dite du questionnaire.

III. Administration du questionnaire

Nous avons choisi de commencer notre enquête à partir du mois d'octobre 2018, notre sortie sur le terrain de recherche n'a été décidée qu'après la construction du questionnaire de recherche ainsi que la réalisation du pré-test du questionnaire de recherche. Le recueil des données a été mené selon deux médias d'administration : administration en face à face et administration en ligne (Google Docs).

De part ses avantages qu'elle présente, nous avons préconisé le renseignement du questionnaire par le face à face. Car, ce mode permet d'inciter fortement la personne interrogée à se concentrer et d'effectuer sérieusement le travail qui lui est demandé, puisqu'elle a en face d'elle quelqu'un qui lui parle et qui la regarde.

Pour mener à bien l'enquête de face à face, il nous fallait planifier des visites de terrain auprès des entreprises sises dans les différentes zones industrielles de la région de Fès-Meknès. Ainsi, nous avons essayé de rencontrer les dirigeants de ces entreprises afin de leur expliquer nos propos de recherche, chose qui n'était pas si facile, puisque leur contact était de plus en plus difficile, la prise de rendez-vous préalable était une condition de tous les enquêtés. De même, après avoir déposé les questionnaires de recherche, nous avons été obligés de relancer nos répondants à maintes reprises par des appels téléphoniques et même par des visites sur le terrain d'enquête.

Le deuxième média de recueil des données, qu'est l'internet, a été assuré par l'envoi de formulaire-questionnaire, réalisé à l'aide de l'application *Drive de Google*, par courriel électronique. Contrairement à ce que nous avons comme information sur cette forme d'administration du questionnaire stipulant la rapidité du retour d'information, nous avons trouvé des difficultés dans la collecte de nos questionnaires.

Bien évidemment, nous ne pouvons point nier la collaboration et la qualité d'accueil d'un certain nombre de répondants qui ont montré leur intérêt à notre thématique de recherche. Ainsi de par leur curiosité, ils nous ont demandé de les assister lors de l'administration des questionnaires et ils n'ont pas hésité à revenir sur les questions de notre instrument de collecte des données pour une compréhension plus poussée de ses différentes thématiques.

À l'issue de cette phase, nous avons pu renseigner **50** questionnaires à la base de **80** demandes distribuées et e-mails envoyés, force est de constater que le taux de retours est de **62, 5%**. D'après les auteurs qui se spécialisent en la matière ce taux de réponse est jugé comme satisfaisant.

§VI. Champs, population et échantillon de l'étude

L'enquête concerne la région Fès-Meknès, plus précisément ses différents territoires productifs. Notre population cible est constituée par les entreprises de la région Fès-Meknès. Leur sélection s'est opérée selon des critères prédéfinis pour des fins d'analyses des résultats de recherche, à savoir:

- La durée d'implantation des entreprises interrogées après leur début d'activité doit être supérieure à trois ans, puisque l'insertion de l'entreprise locale dans des réseaux territorialisés exige à l'avance des interactions et des coordinations dont le facteur temps représente un élément non négligeable ;
- L'appartenance des entreprises à une zone industrielle relevant de la nouvelle ou de l'ancienne génération des différents territoires productifs de la région Fès-Meknès. Un tel critère permet de revenir sur la vérifiabilité de l'hypothèse de l'effet positif de la localisation et l'agglomération des entreprises sur la compétitivité régionale.

Il est à souligner que le secteur d'activité et la taille de l'entreprise n'ont pas été pris en considération dans la sélection et ce, à fin de ne pas trop réduire la taille de notre population d'étude.

Afin de sélectionner un échantillon représentatif de la population cible, nous étions face à deux voies principales à parcourir, chacune d'elles sollicite des méthodes de sélection différentes. Généralement, elles sont reconnues par les méthodes aléatoires ou probabilistes et les méthodes non aléatoires, appelées également méthodes empiriques. À cet égard, il est important de noter que le choix de l'une de ces deux méthodes ne dépend pas seulement du souci de représentativité de l'échantillon assurant l'extrapolation du résultat sur la population mère, mais aussi de la disponibilité d'information précisant la taille de ladite population,

Pour mener notre travail, nous avons opté pour le deuxième choix, plus particulièrement, un échantillon de convenance. Comme indiqué par R. A. THIETART et coll., cette méthode désigne un échantillon sélectionné en fonction des opportunités présentées au chercheur⁴¹¹. Ce choix a été dû essentiellement au problème de la détermination précise de la taille de population de notre étude. En outre, notre enquête

⁴¹¹ THIETART R. A., (2014), « *Méthodologie de recherche en management* », Op.cit, P. 236.

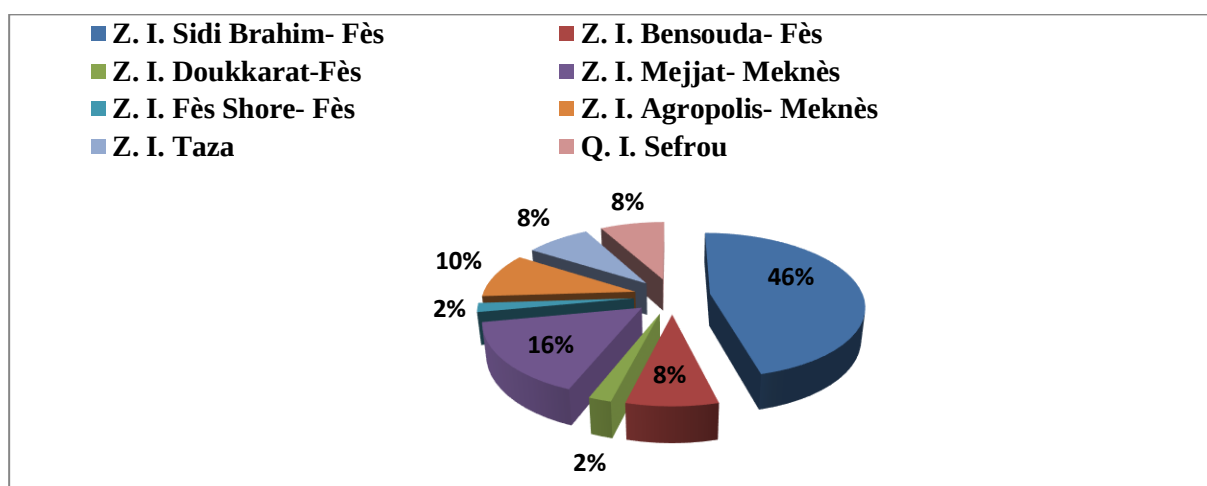
avait pour ambition principale de couvrir des territoires productifs qui participent activement dans la création de la richesse au niveau de la région Fès-Meknès.

Au finale, notre échantillon a été constitué par 80 entreprises implantées dans huit territoires productifs et cinq villes relevant de notre champ d'étude, notamment la région Fès-Meknès.

I. Localisation géographique des entreprises enquêtées

Notre enquête s'est déroulée au sein de sept territoires productifs (zones industrielles, quartiers industriels et autres plates formes d'investissement) et comme le montre le graphique ci-dessous la moitié des entreprises enquêtées a été localisée au niveau de la zone industrielle Sidi Brahim, sise à la ville de Fès, chef-lieu de la région Fès-Meknès. Ladite zone est un territoire industriel dont la densité géographique des entreprises qui s'y installent est la plus importante au niveau de cette région⁴¹². La zone industrielle de Mejjat et celle d'Agropolis, situées à la deuxième ville métropolitaine de la région, ville de Meknès, ont été représentées, respectivement, par **16%** et **10%** des entreprises interrogées. Enfin, les deux villes de Taza et de Sefrou ayant des zones industrielles de petite taille n'ont été représentées que par **8%** chacune.

Figure III. 4. Répartition spatiale des entreprises interrogées



De par leurs dates de création, très anciennes, les zones industrielles de Sidi Brahim, de Bensouda, de Doukkarat, de Taza et de Sefrou sont reconnues comme des zones industrielles anciennes générations⁴¹³. En revanche, les zones industrielles Mejjat, Agropolis, et Fès-Shore sont appelées des zones industrielles nouvelles générations

⁴¹² Ministère de l'Industrie du Commerce et des Nouvelles Technologies (Exercice, 2013), d'après la Monographie de la région Fès-Meknès, Direction Générale des Collectivités, Ministère de l'Intérieur. Document publié en 2017.

⁴¹³ Ministère de l'Industrie du Commerce et des Nouvelles Technologies (Exercice, 2013). Op.cit.

étant donné qu'elles n'ont été créées qu'après les années 2000. Vu le nombre limité des entreprises opérant dans cette seconde catégorie des territoires productifs, seulement **28%** de l'ensemble de notre échantillon d'entreprises ont participé dans notre enquête, alors que **72%** restant ont été retenus pour représenter la première catégorie des zones industrielles.

Tableau III. 13. Segmentation géographique des entreprises enquêtées

Territoires d'implantation	Villes de localisation	Catégorie de la Zone industrielle	Nb. Cit.	Fréq.
Z. I. Sidi Brahim- Fès	Fès	Z.I.A. G. (1)	36	72%
Z. I. Bensouda- Fès				
Z. I. Doukkarat-Fès				
Q. I. Taza	Taza			
Q. I. Sefrou	Sefrou			
Z. I. Agropolis- Meknès	Meknès	Z.I.N.G. (2)	14	28%
Z. I. Mejjat- Meknès				
Fès Shore- Fès	Fès			
TOTAL OBS.	50		50	100%

(1) : Zones industrielles anciennes générations

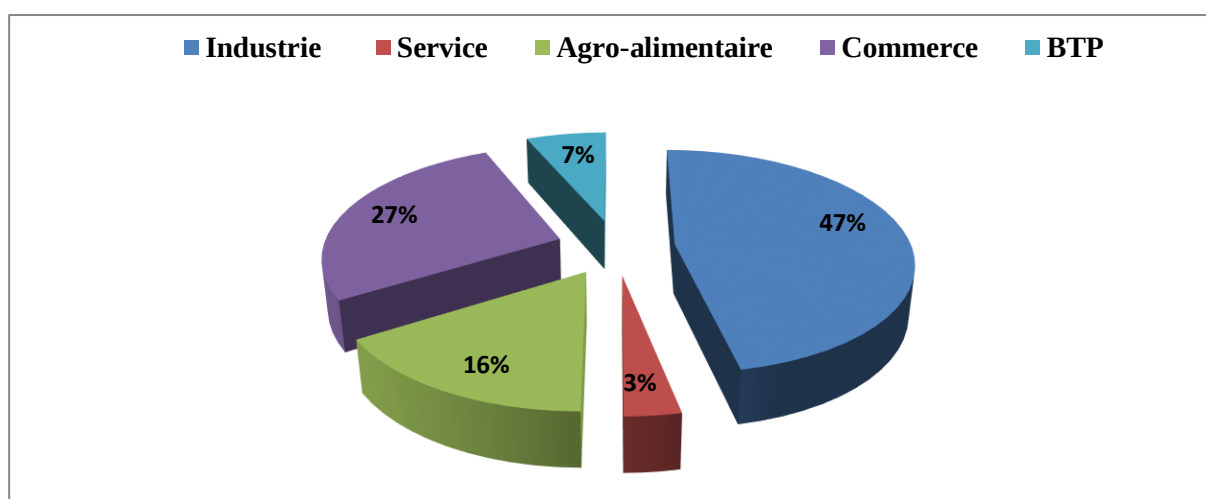
(2) : Zones industrielles nouvelles générations

II. Répartition sectorielle des entreprises enquêtées

Il est à préciser que nous n'avons pas limité notre enquête dans un secteur d'activité unique, car, au niveau de la région de Fès-Meknès aucun territoire productif ne se spécialise dans un secteur d'activité précis⁴¹⁴. Ainsi, notre échantillon se caractérise par une diversité sectorielle comme montre la figure ci-après. Dans les sept zones industrielles ayant fait l'objet de notre recherche, le secteur de l'industrie était le plus représenté avec une proportion de **47%**, suivi du commerce qui occupe le second rang avec une proportion de **27%**, puis vient le secteur agroalimentaire en troisième rang avec une proportion de **16%**. Le secteur du service et celui du BTP sont très peu représentés puisque seulement, respectivement, **3%** et **7%** des entreprises exerçant dans ces secteurs ont pu être enquêtées.

⁴¹⁴ Ministère de l'Industrie du Commerce et des Nouvelles Technologies (Exercice, 2013). Op.cit.

Figure III. 5. Répartition sectorielle des entreprises interrogées



III. Âge des entreprises enquêtées

Comme nous l'avons indiqué plus haut, nous avons retenu un âge d'implantation supérieur à trois ans des entreprises enquêtées comme critère de choix de notre échantillon. Car, les entreprises enquêtées ne pourraient nouer des liens avec les acteurs locaux, leur permettent de s'engager dans un processus de mise en réseau, qu'après un certain temps, que nous estimons en trois années après le commencement de leurs activités.

D'après le tableau ci-dessous, presque la moitié des entreprises nous a déclaré un âge variant entre 3 et 10 ans, alors que la moitié qui reste a mentionné que ses débuts d'activités datent plus que 10 ans.

Tableau III. 14. Répartition des entreprises enquêtées selon leurs âges d'implantation

Début d'activité	Nb. Cit.	Fréqu.
<u>Entre 3 et 5 ans</u>	10	20%
<u>Entre 5 et 10ans</u>	11	22%
<u>Plus que 10 ans</u>	29	58%
Total OBS.	50	100%

IV. Origine des entreprises enquêtées

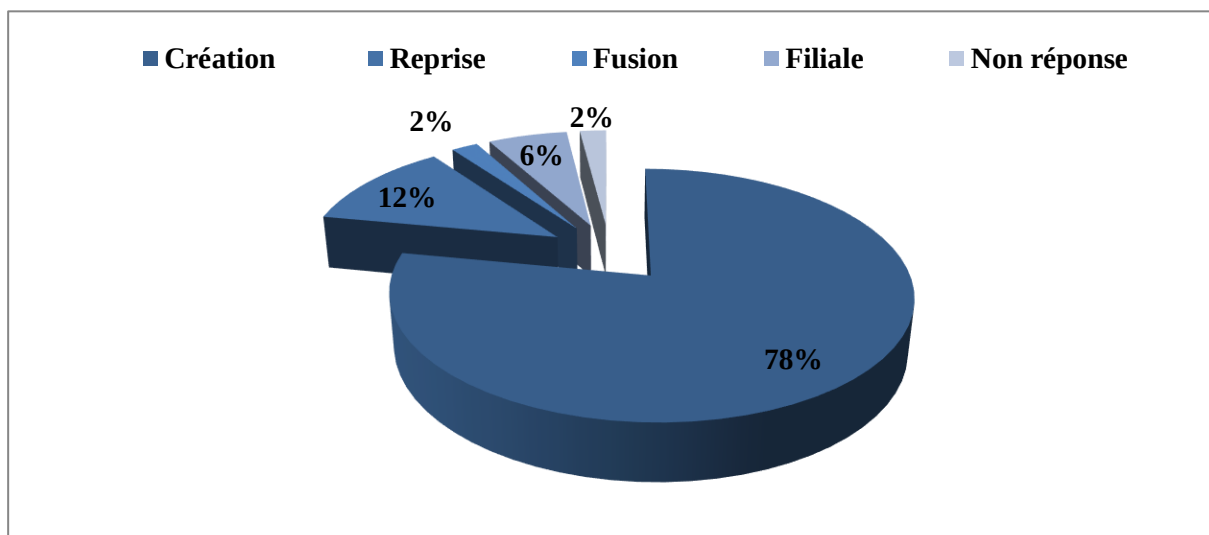
Ce critère de l'origine de l'entreprise permet :

- D'une part, de distinguer les entreprises ayant choisi pour la première fois de s'implanter au niveau de la région Fès-Meknès (Cas d'une création ou d'une reprise) de celles étant déjà installées et qui ont décidé de se fusionner avec

d'autres entreprises sur le même territoire d'implantation (Cas d'une fusion), ou encore celles qui ont choisi de reprendre leur activité sur le même site d'installation après une période d'arrêt d'activité (Cas d'une reprise) ;

- D'autre part, de mettre en exergue le lien entre le choix de localisation, d'agglomération et de mise en réseau de l'entreprise et son origine.

Figure III. 6. Origine des entreprises enquêtées



D'après nos analyses descriptives, l'origine de la majorité des entreprises interrogées est une création avec un pourcentage de **78**, alors que seulement **12%** des entreprises ont repris leurs activités après une période de cessation de l'activité. Six pour cent de notre échantillon représentent une relocalisation des filiales, **2%** constituent une fusion et **2%** qui restent n'ont pas répondu à la question de l'origine de l'entreprise.

A l'issue de cette section, tout en s'inscrivant dans la feuille de route stratégique de notre thèse, en l'occurrence, le design de recherche, nous avons pu formaliser le modèle conceptuel de notre thèse, préparer le dispositif de l'enquête, selon une démarche procédurale qui se succède en trois temps, conception, pré-test et administration du questionnaire, et, enfin, choisir et présenter la population et l'échantillon de notre étude. Ainsi, nous pouvons passer à présent à la vérification de la validité et de la fiabilité de l'instrument de recherche avant de procéder au test des hypothèses de recherche. Cela fera l'objet de la section suivante.

Section 2: Analyse descriptive, fiabilité des échelles de mesure et test des hypothèses de recherche

La présente section fait l'objet de la présentation des résultats de notre étude, menée auprès de quatre-vingts (80) entreprises, et déroulée au niveau des différents territoires productifs de la région Fès-Meknès. À ce titre, nous commencerons par l'analyse descriptive plate de notre base de données, ensuite nous mettrons en exergue la fiabilité de l'instrument de cueillette des données, pour que nous puissions, au final, tester fidèlement les hypothèses de recherche.

§.I. Analyse descriptive

Il s'agit d'une description de l'ensemble des facteurs qui influencent la compétitivité régionale (variable dépendante). Comme illustré auparavant dans notre cadre conceptuel, ces facteurs pourraient être liés soit au choix de localisation et d'agglomération de l'entreprise, notamment, les externalités pécuniaires qui n'exigent pas d'interactions directes entre les entreprises et qui influencent les stratégies de localisation des entreprises, soit qu'ils aient trait au processus du réseautage territorialisé d'acteurs locaux, publics et privés, ou encore, ceux caractérisant le mode de gouvernance desdits réseaux.

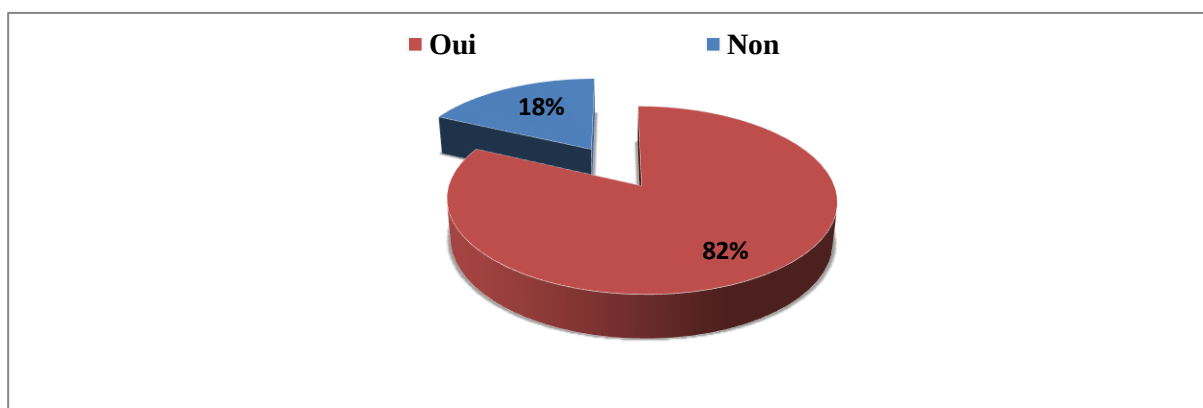
I. Externalités de localisation

Comme il a été mentionné dans notre cadre théorique, les externalités de localisation (ou économies de localisation) sont liées au marché d'emploi local et à la proximité spatiale des partenaires commerciaux.

1.1. Bassin d'emploi

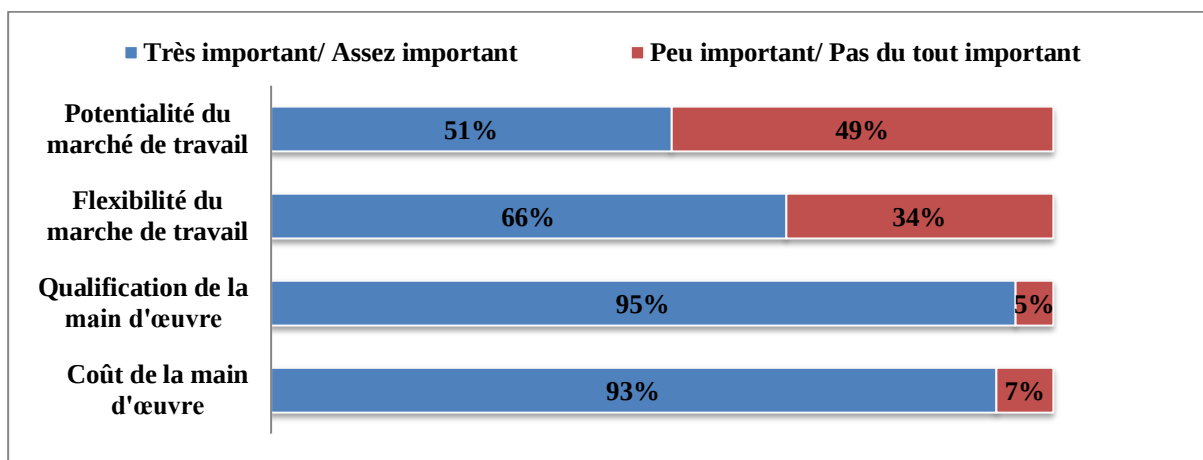
Le bassin d'emploi local est l'un des trois externalités marshalliennes engendrant le regroupement des entreprises étant donné qu'il présente aux entreprises l'avantage de bénéficier d'un éventail plus large de la main d'œuvre. Chose qui leur permet de tirer des économies sur le coût salariale ainsi que de dénicher de ce bassin d'emploi les qualifications nécessaires. Le graphique ci-dessous montre que la majorité des répondants (**82%**) ont été intéressés par le bassin d'emploi local lors de leur implantation.

Figure III. 7. Importance de la variable marché d'emploi dans le choix de localisation de l'entreprise



Plusieurs critères peuvent caractériser le marché d'emploi local, le coût salarial, la qualification des travailleurs, la flexibilité du marché de travail (Acceptabilité des travailleurs des différentes formes d'engagement, CDD ou CDI ou même travail occasionnel...etc.), et la potentialité du marché de travail assurant la disponibilité de la main d'œuvre.

Figure III. 8. Importance des caractéristiques du marché de l'emploi local dans le choix de localisation de l'entreprise



Comme il est montré dans la figure ci-dessus, presque la totalité des enquêtés a déclaré qu'elle avait été intéressée par le coût de la main d'œuvre et la qualification des travailleurs, soit respectivement une proportion de **93%** et **95%**, au moment de leur choix des territoires d'implantation. Concernant la flexibilité du travail, la partie importante des répondants, soit **66%**, trouve que ce critère est très/assez important dans la décision de localisation. Enfin, plus de la moitié des répondants a été intéressées par la potentialité du marché de travail puisqu'elle a déclaré que ce critère est **Très/ Assez** important dans leur choix de localisation.

1.2. Proximité géographique des partenaires commerciaux

La proximité spatiale des partenaires commerciaux, fournisseurs et clients, représente une externalité de localisation qui impacterait hautement le mécanisme de localisation et d'agglomération des entreprises. Car, d'une part, une telle concentration serait à la base d'une création des liens très étroits en amont et en aval entre les entreprises locales ainsi que d'une spécialisation intra-branche, chose qui permet à ces entreprises de profiter des rendements d'échelle croissants engendrant des économies qui sont externes à l'entreprise individuelle, mais interne à la concentration des entreprises. D'autre part, la proximité géographique des marchés des consommateurs permet aux entreprises de bénéficier des débouchés importants de leurs offres et de maîtriser le risque de petit nombre.

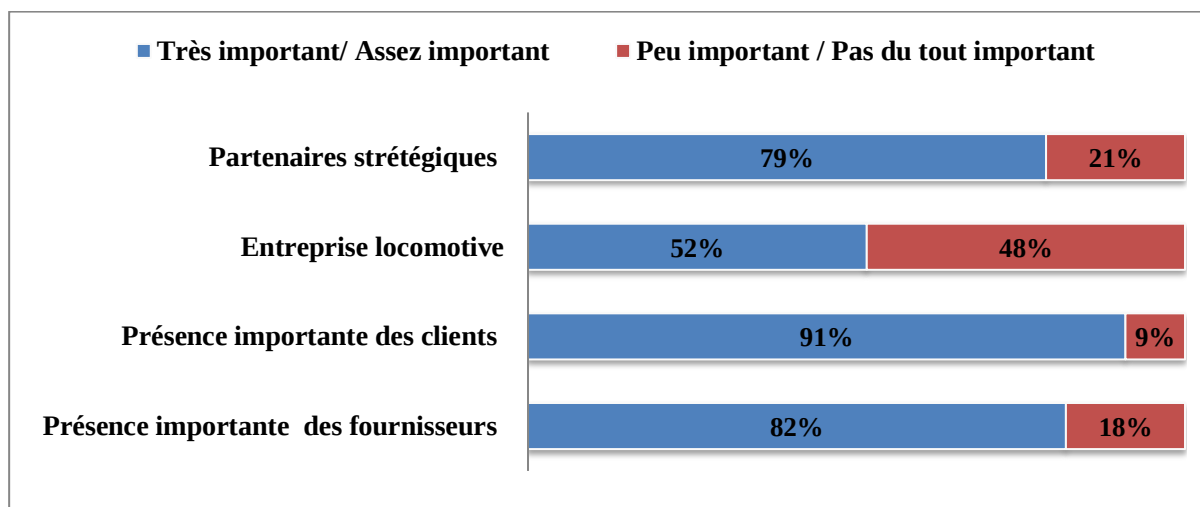
Tableau III. 15. L'importance de la proximité géographique des partenaires commerciaux dans le choix de la localisation d'entreprise

		Fréquence	Pourcentage
Valide	Oui	33	66,0
	Non	16	32,0
	Total	49	98,0
Manquant	Système	1	2,0
Total		50	100,0

Le tableau ci-dessus montre que la majorité des interrogés, soit une proportion de **66%**, a révélé son intérêt par la proximité géographique des partenaires commerciaux dans le choix de localisation de son entreprise. Alors que **32%** d'entre eux ont montré que ce facteur est sans importance significative pour un choix rationnel de la localisation de leurs entreprises.

D'après la revue de la littérature que nous avons examinée, l'importance des partenaires commerciaux ne se limite pas seulement en leurs nombres, mais elle s'élargit aussi en leur qualité. Autrement dit, la qualité des partenaires est considérée parmi les raisons motivant la localisation de l'entreprise dans un territoire productif précis. De ceci, le partenaire stratégique avec lequel l'entreprise pourrait nouer une relation commerciale dans un horizon lointain, la présence de l'entreprise locomotive au sein de la filière qui permet de dynamiser, en amont ou en aval, l'activité des entreprises collaboratrices et, enfin, la simple présence d'un client ou d'un fournisseur, représentent toutes des dimensions que nous avons retenue afin d'analyser la variable proximité géographique des partenaires commerciaux.

Figure III.9. Proximité géographique des partenaires commerciaux et localisation des interrogées



D'après le graphique mentionné plus haut, la part importante des dirigeants questionnés a déclaré que la présence des fournisseurs et des clients, soit une proportion respectivement de **82%** et **91%**, est un facteur déterminant dans le choix de localisation de leurs entreprises, la présence d'un partenaire stratégique avait aussi été de grande importance pour **79%** des répondants. Enfin, seulement la moitié d'entre eux a montré leur intérêt à la présence d'une entreprise locomotive.

II. Externalités (ou économie) d'urbanisation

En se basant sur les propos du cadre théorique de notre recherche, nous déclinons ces externalités d'urbanisation en trois variables observables, à savoir: Le foncier, l'infrastructure des zones industrielles d'implantation, l'infrastructure urbaine et les caractéristiques des villes métropolitaines.

2.1. Foncier

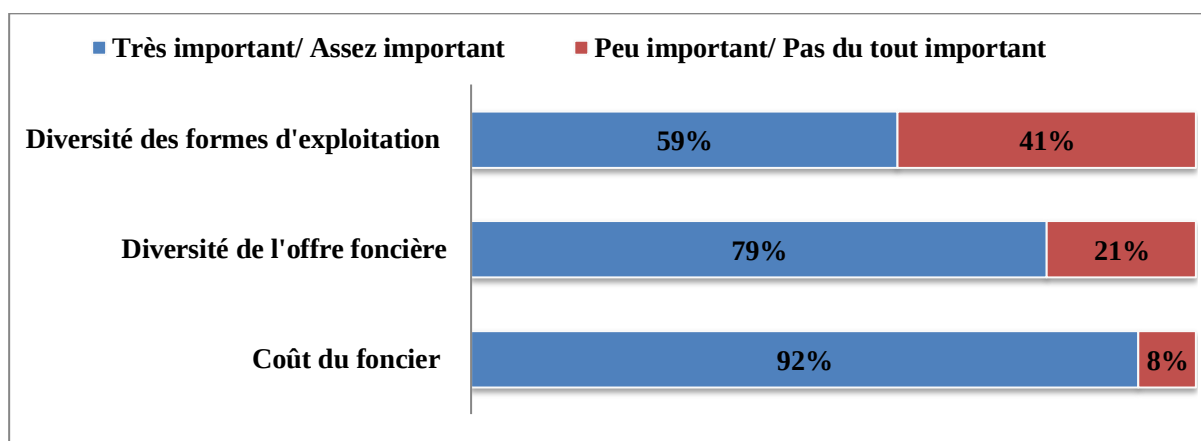
Ce facteur fait partie de la géographie physique au sens de la théorie krugmanienne. D'après les tenants de cette théorie, ce facteur relevant de la première nature devrait avoir une influence plus importante sur la compétitivité de la région pendant une phase de pré-industrialisation. Cependant, comme il a été mentionné auparavant, les travaux effectués récemment autour de la question de la concentration de l'activité économique n'ont pas négligé le foncier. Comme il est figuré dans le tableau ci-dessus, **68%** des répondants ont été intéressés par le foncier au moment d'implantation de leurs entreprises, alors que le reste (**30%**) n'ont pas été intéressés par ce facteur.

Tableau III. 16. Importance du foncier dans le choix de la localisation de l'entreprise

		Fréquence	Pourcentage
Valide	Oui	34	68,0
	Non	15	30,0
	Total	49	98,0
Manquant	Système	1	2,0
Total		50	100,0

Pour mesurer cette variable observable, trois items ont été retenus, à savoir : Diversité des formes d'exploitation du foncier, diversité de l'offre foncière et le coût foncier.

Figure III. 10. Caractéristique de l'offre foncière et choix de localisation par les entreprises interrogées



Selon ce graphique, presque la totalité des répondants, soit une proportion de **92%**, ont montré que le coût du foncier est un critère prépondérant pour le choix de la localisation des entreprises. La majorité des questionnés (**79%**) ont également affirmé l'importance de la disponibilité et la diversité de l'offre foncière, alors que seulement **59%** d'entre eux ont été motivés par la diversité des formes d'exploitation.

2.2. Qualité des infrastructures intra-urbaines et interrégionales

Nos arguments théoriques ont montré que la qualité des infrastructures est à l'origine de l'intégration commerciale, étant donné qu'elle engendre la diminution du coût de transport et plus généralement l'effacement des barrières à l'échange. Ces éléments offrent des choix libres aux entreprises en termes de leurs localisations, car, d'un côté, ils leur permettent de servir des marchés éloignés à un coût faible, d'autre côté, ils leur donnent la possibilité de se regrouper sous forme d'agglomérations et ainsi d'optimiser

le coût de production grâce aux externalités pécuniaires et aux rendements d'échelle croissants.

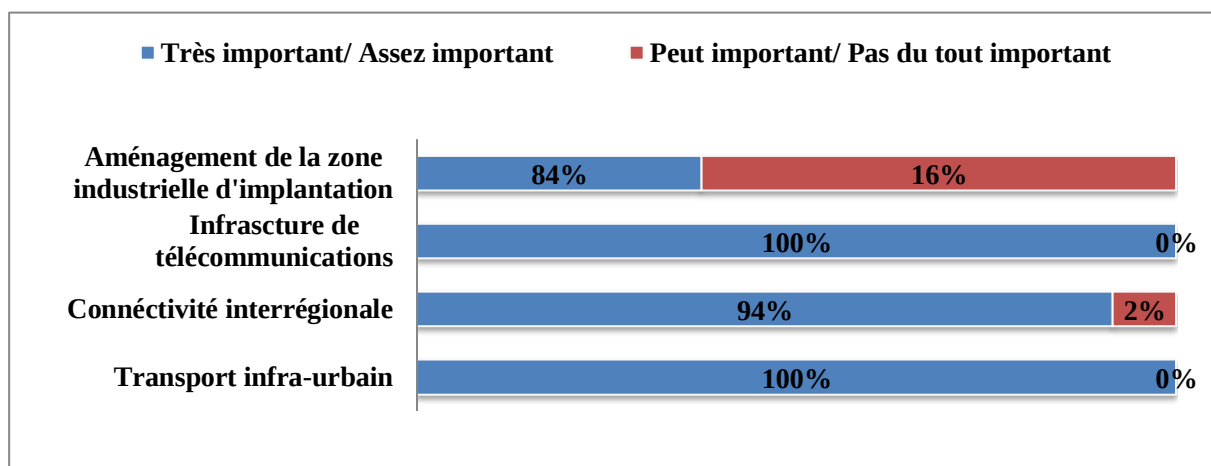
D'après le tableau présenté ci-dessous, **64%** des interrogés estiment que la qualité de l'infrastructure de la région Fès-Meknès était importante pour le choix de localisation de leurs entreprises. En revanche, 34% voient le contraire.

Tableau III. 17 Importance de la qualité des infrastructures dans la localisation et l'agglomération des entreprises

		Fréquence	Pourcentage
Valide	Oui	32	64,0
	Non	17	34,0
	Total	49	98,0
Manquant	Système	1	2,0
Total		50	100,0

Aménagement de la zone industrielle, infrastructures de télécommunication, connectivité interrégionale et transport infra-urbain, sont tous des éléments que nous retenons afin d'analyser la variable qualité des infrastructures.

Figure III. 11. Importance des éléments relevant de la qualité de l'infrastructure et localisation des entreprises interrogées



Ainsi et d'après le graphique présenté ci-dessous, lors de leur localisation, l'intégralité (**100%**) des répondants a été intéressée par le transport urbain et l'infrastructure en télécommunication, et la majorité d'entre eux, soit respectivement **94%** et **84%**, a été motivée par la connectivité interrégionale et l'aménagement des zones industrielles de leurs implantations.

2.3. Villes métropolitaines

La métropolisation des villes d'une région offre une multitude d'avantages aux entreprises qu'y opèrent. Le tableau ci-dessous montre que **60%** des entreprises interrogées avaient été motivées, au moment où elles se sont installées, par la vocation métropolitaine qui caractérise notre région d'étude, c'est notamment la présence des deux grandes villes de Fès et de Meknès.

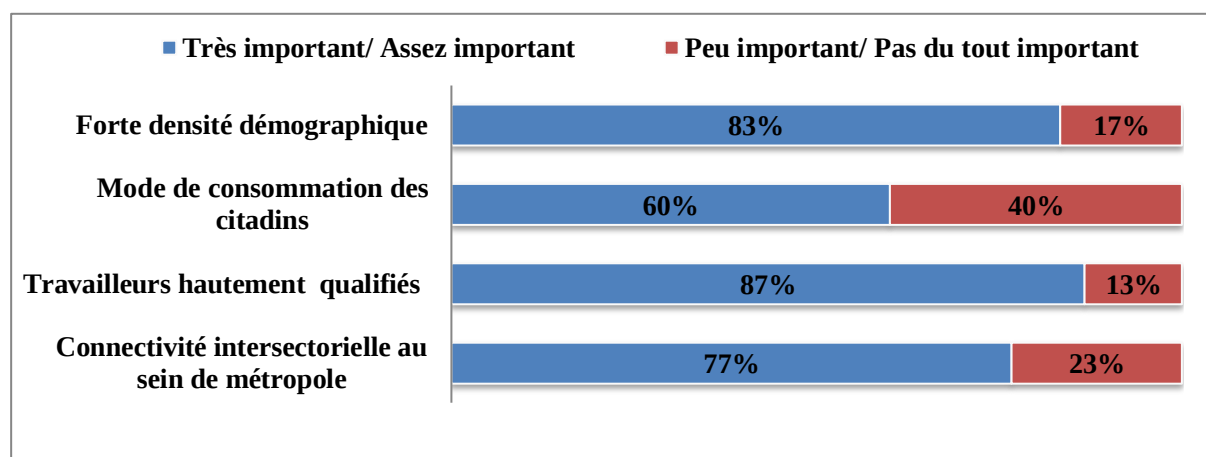
Tableau III. 18. Importance des deux villes métropolitaines, de Fès et de Meknès, et choix de localisation de l'entreprise

		Fréquence	Pourcentage
Valide	Oui	30	60,0
	Non	19	38,0
	Total	49	98,0
Manquant	Système	1	2,0
Total		50	100,0

Selon notre cadre théorique, toute ville métropolitaine serait caractérisée par :

- Premièrement, une forte densité démographique offrant un marché important en clients potentiels ;
- Deuxièmement, un mode de consommation des citoyens ayant une préférence pour la variété des produits offerts ;
- Troisièmement, des travailleurs très qualifiés ;
- Enfin, une intégration parfaite favorisant la connectivité des trois catégories des territoires : territoires administratifs, territoires productifs et territoires culturels et intellectuels.

Figure III. 12. Avis des répondants envers le degré d'importance des caractéristiques de la métropolisation des villes de la région de Fès-Meknès



D'après la figure ci-avant, tous les critères précités ont intéressé la grande majorité des répondants, puisque les proportions de ceux qui considèrent ces éléments comme très importants ou assez importants sont élevées, allant de **60%** jusqu'au **87%**. Alors que la minorité des répondants a négligé les aspects relevant de la métropolisation de la région de Fès-Meknès.

III. Profil territorial

Tout territoire se caractérise par un profil distingué. Ses spécificités s'émergent de l'originalité des concentrations géographiques des entreprises ainsi que les modes de régulation qui les caractérisent. Ces deux éléments identifient et sauvegardent son trajectoire de développement qui n'est pas seulement à l'origine de la structure industrielle du tissu économique de la région, mais également d'une dynamique de collaboration qui se matérialise en un certain nombre de projets coopératifs conclus entre les acteurs locaux.

D'après le tableau ci-dessous, seulement presque la moitié des entreprises questionnées a été intéressée par le profil territorial, son image de marque et sa notoriété, pour le choix de leurs implantations. Alors que l'autre moitié avait négligé le profil du territoire d'implantation.

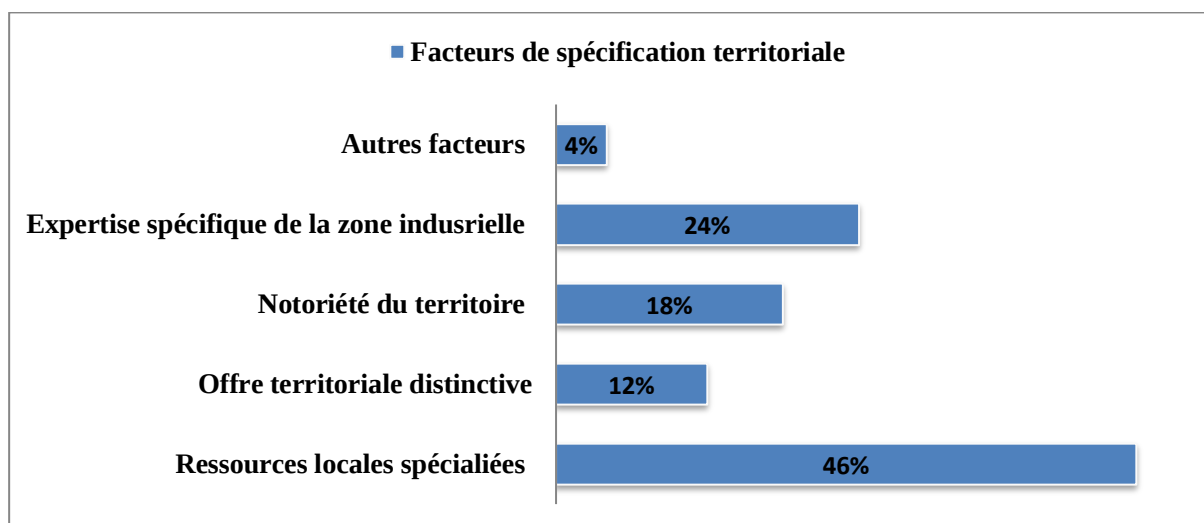
Tableau III. 19. Image de marque, notoriété du territoire et localisation-agglomération de l'entreprise

		Fréquence	Pourcentage
Valide	Oui	26	52,0
	Non	23	46,0
	Total	49	98,0
Manquant	Système	1	2,0
Total		50	100,0

3.1. Spécification territoriale

Plusieurs éléments peuvent spécifier un territoire donné. Dans le cadre de notre recherche et tout en se basant sur les propos théoriques de la nouvelle organisation industrielle et territoriale, nous retenons les ressources locales spécifiques, l'offre territoriale distinctives, la notoriété du territoire et l'expertise spécifique de la zone industrielle d'implantation comme des critères de spécification territoriale.

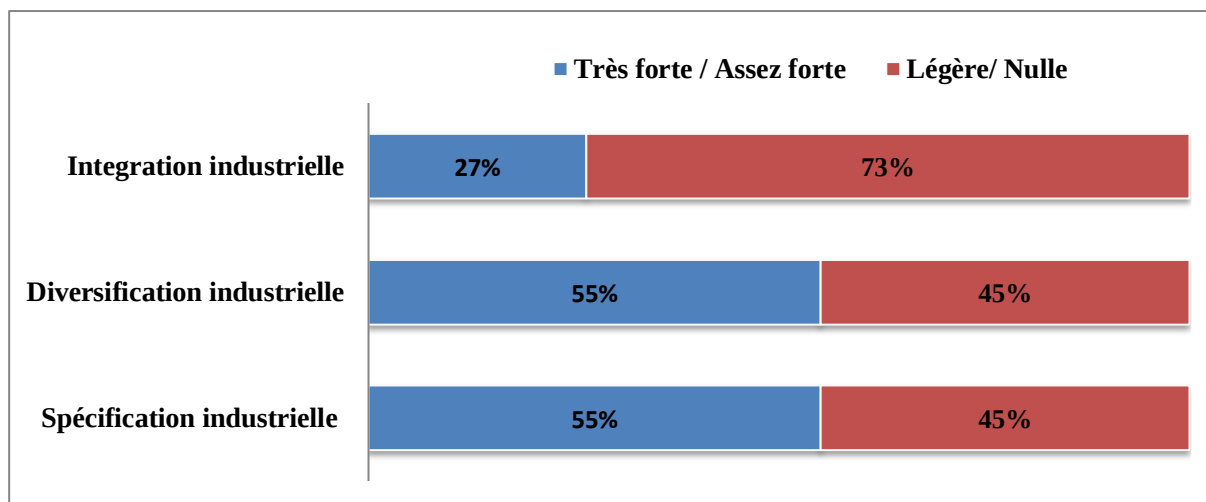
Figure III. 13. Facteurs de spécialisation territoriale et localisation des entreprises interrogées



La figure ci-dessus révèle que les ressources locales spécifiques (Par exemples : main d'œuvre spécialisée, matières premières spécifiques...etc.) intéressent plus les entreprises interrogées, notamment celles qui sont intéressés par le profil territorial, dans leurs choix de localisation, soit une proportion de **44%**. L'expertise spécifique de la zone industrielle d'implantation intéresse également ces entreprises mais avec proportion moins importante (**23%**). La notoriété du territoire d'implantation ainsi que l'offre territoriale distinctive, deux facteurs relevant de l'offre territoriale, influent légèrement la décision de localisation de ces entreprises avec des proportions respectivement de **17%** et **12%**.

En plus des critères de spécification des territoires permettant de caractériser leur profil, la structure organisationnelle du tissu économique est susceptible également de dégager un profil territorial. Ladite structure pourrait être distinguée par la spécialisation et la diversification comme elle pourrait être distinguée par l'intégration.

Figure III. 14. Structure organisationnelle du tissu économique de la région Fès-Meknès



D'après cette figure, 50% des répondants jugent que la diversification et la spécialisation des territoires productifs de la région de Fès-Meknès sont très fortes, ou assez fortes. En revanche la moitié restante estime que la diversification et la spécialisation de ces territoires sont légères et/ou nulles. Quant à l'intégration, la majeure partie des répondants estiment qu'elle est légère / nulle, et seulement 27% des répondants augurent qu'elle est très forte/ assez forte.

De ceci, la structure organisationnelle du tissu économique des territoires productifs de la région de Fès-Meknès se caractérise à la fois, par une spécialisation et une diversification assez fortes avec une légère d'intégration.

3.2. Dynamique de collaboration

D'après ce qui est évoqué dans notre partie théorique, la dynamique collaborative pourrait caractériser les agglomérations des entreprises, ou au sens de la nouvelle organisation industrielle et territoriale les réseaux territoriaux d'organisations (**RTO**), toute catégorie confondue. Cette dynamique collaborative trouve son origine dans la proximité « *géographique et organisationnelle* » caractérisant ces agglomérations, elle permet aux entreprises locales, d'un côté, de nouer des liens de confiance et de mutualiser leurs ressources et, d'autre côté, de se cohabiter dans une atmosphère industrielle qui se caractérise par des relations de nature, à la fois, concurrentielle et coopérative. De telle manière, cette atmosphère industrielle impacterait positivement

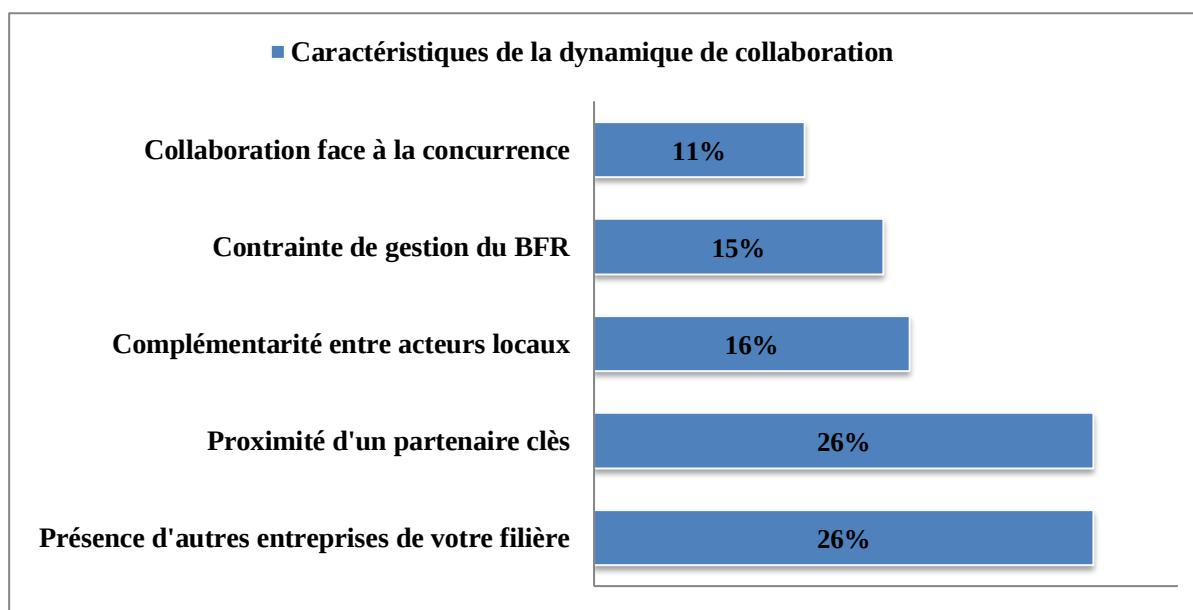
la compétitivité individuelle et collective, c'est-à-dire des entreprises locales et leurs territoires d'implantation.

Tableau III. 20. Dynamique de collaboration entre les acteurs locaux au niveau des territoires d'implantation et localisation et agglomération de l'entreprise

		Fréquence	Pourcentage
Valide	Oui	33	66,0
	Non	16	32,0
	Total	49	98,0
Manquant	Système	1	2,0
Total		50	100,0

Le tableau ci-avant montre que la majorité des répondants, soit une proportion de **66%**, est motivée par la dynamique de collaboration dans leur choix de localisation et d'agglomération au niveau de leurs zones industrielles d'implantation, alors que seulement 32% de ces répondants ne le sont pas.

Figure III. 15. Caractéristique de la dynamique de collaboration et choix de localisation et de l'agglomération par les entreprises interrogées

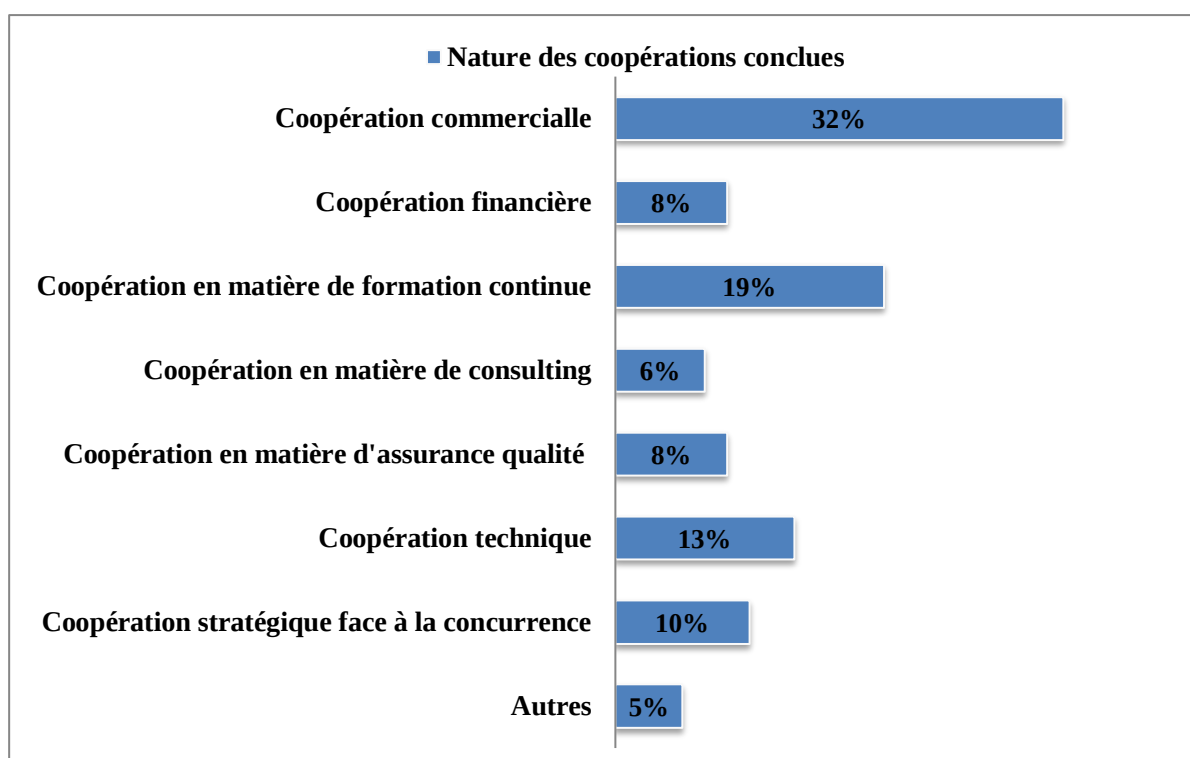


Comme il est figuré dans le graphique, la majorité des entreprises intéressées par la dynamique collaborative a choisi la proximité des partenaires clés (service logistique, conseillers, fournisseurs et clients...etc.) et la présence d'autres entreprises de la même filière comme des raisons de localisations et d'agglomérations au niveau des zones industrielles de leur implantation. D'autres entreprises ont choisi la complémentarité entre acteurs et la gestion des contraintes liées à la gestion de leur trésorerie,

respectivement, avec une proportion de **16%** et **14%**. Enfin, une minorité a choisi la collaboration face à la concurrence et la simple réputation en dynamique de collaboration comme des raisons de leur localisation dans ces agglomérations.

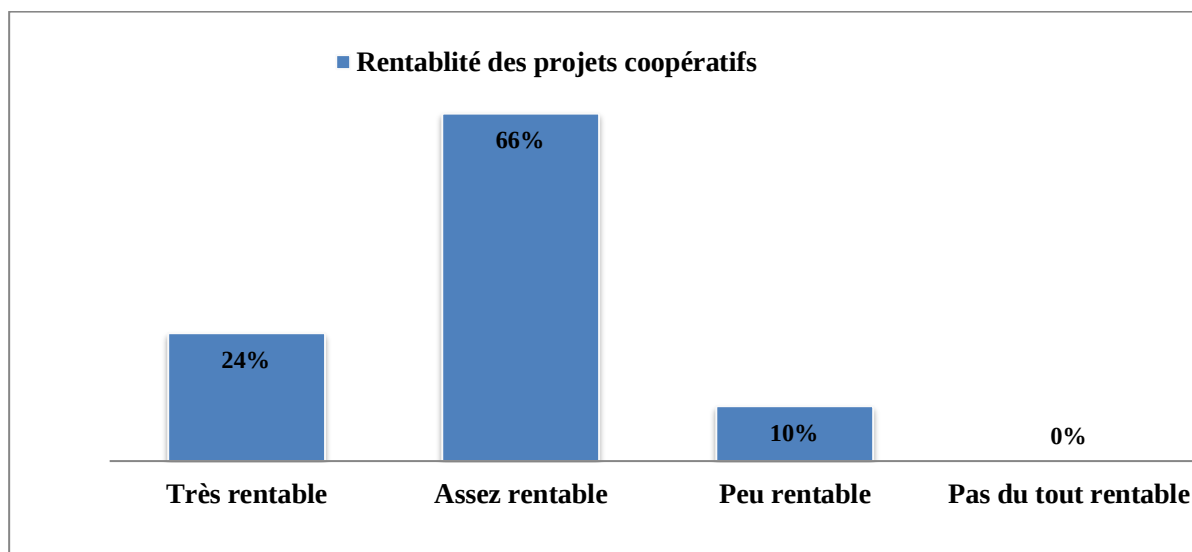
Si elle se manifeste, la dynamique de collaboration qui pourrait caractériser un territoire donné ne pourrait que se matérialiser en un certain nombre de projets coopératifs ayant des vocations diverses.

Figure III. 16. Nature des projets coopératifs conclus entre les entreprises interrogées et les acteurs locaux



Le graphique ci-dessus indique que, la majeure partie des entreprises interrogées (**à-peu- près 30%**) avait conclu des partenariats commerciaux. D'autres entreprises ont conclu des partenariats dans le domaine de formation continue avec une proportion de, presque, **20%**. Les projets coopératifs ayant un caractère financier, technique ou organisationnel, et ceux de type stratégique (qui visent la lutte contre une concurrence exacerbée) ont été, occasionnellement, conclus entre les entreprises questionnées. Enfin, les projets coopératifs en matière d'assurance qualité et en matière de consulting n'avaient été conclus que très rarement, d'après les réponses de ces entreprises.

Figure III. 17. Répartition des entreprises selon le degré de rentabilité des projets coopératifs



Le graphique illustré plus haut, visualise le degré de rentabilité des projets coopératifs conclus entre les entreprises interrogées appartenant aux mêmes territoires d'implantation. D'après cette figure, la majorité des répondants (**66%**) a trouvé que lesdits projets ont été assez rentables, **24%** ont affirmé qu'ils ont été très rentables. Alors que seulement **10%** ont jugé que ces projets ont été peu rentables.

IV. Mise en réseau des entreprises

D'après les travaux et les réflexions théoriques mobilisés dans le cadre de la nouvelle organisation industrielle et territoriale, ce sont les retombées locales de connaissances et d'informations, la culture entrepreneuriale et la dynamique d'innovation qui se trouvent à l'origine de la mise en réseau des entreprises dans un territoire donné.

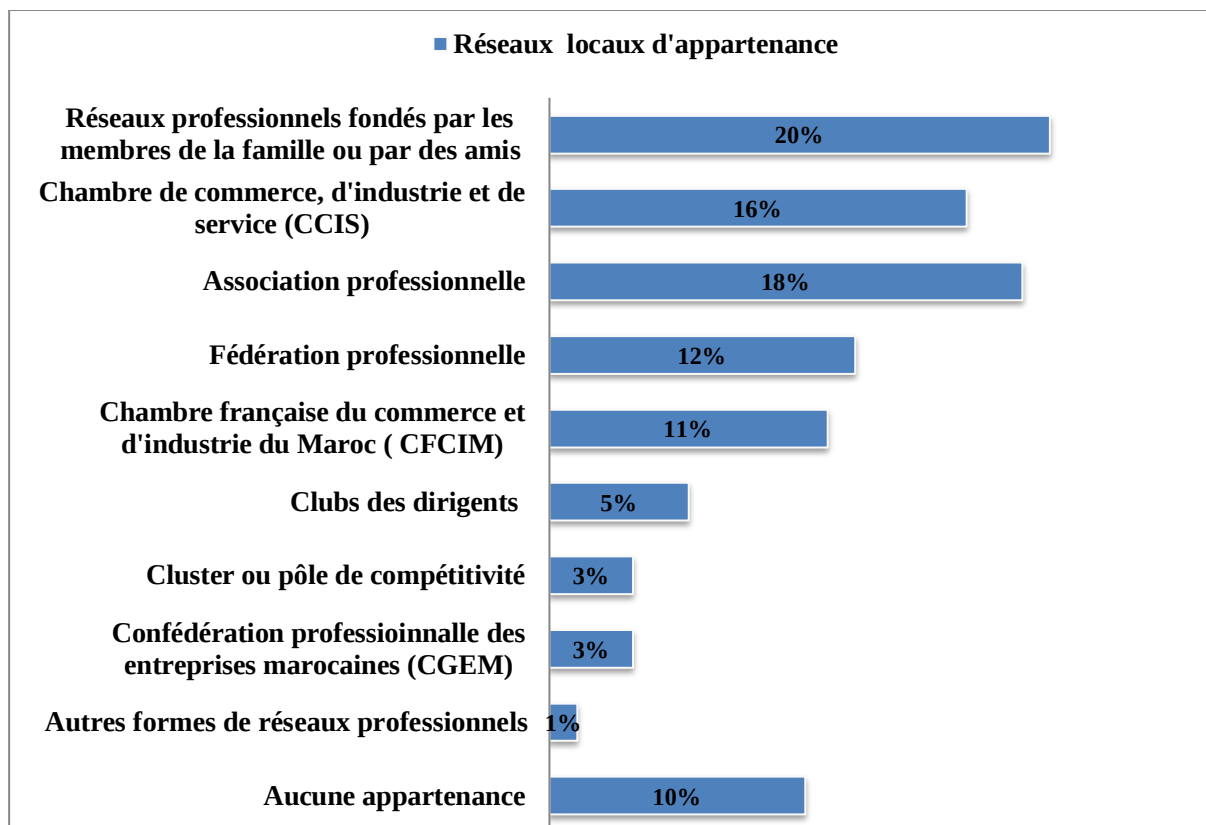
Tableau III. 21. Intégration des entreprises interrogées des réseaux professionnels territorialisés

		Fréquence	Pourcentage
Valide	Oui	40	80,0
	Non	9	18,0
	Total	49	98,0
Manquant	Système	1	2,0
Total		50	100,0

D'après le tableau ci-dessus, **80%** des entreprises interrogées ont proclamé avoir intégré un réseau ou plusieurs réseaux locaux. En revanche, **18%** des entreprises qui restent ont affirmé n'avoir jamais intégré un réseau professionnel local.

Les réseaux professionnels locaux ayant fait l'objet d'appartenance des entreprises interrogées sont divers.

Figure III. 18. Réseaux professionnels locaux d'appartenance des entreprises interrogées



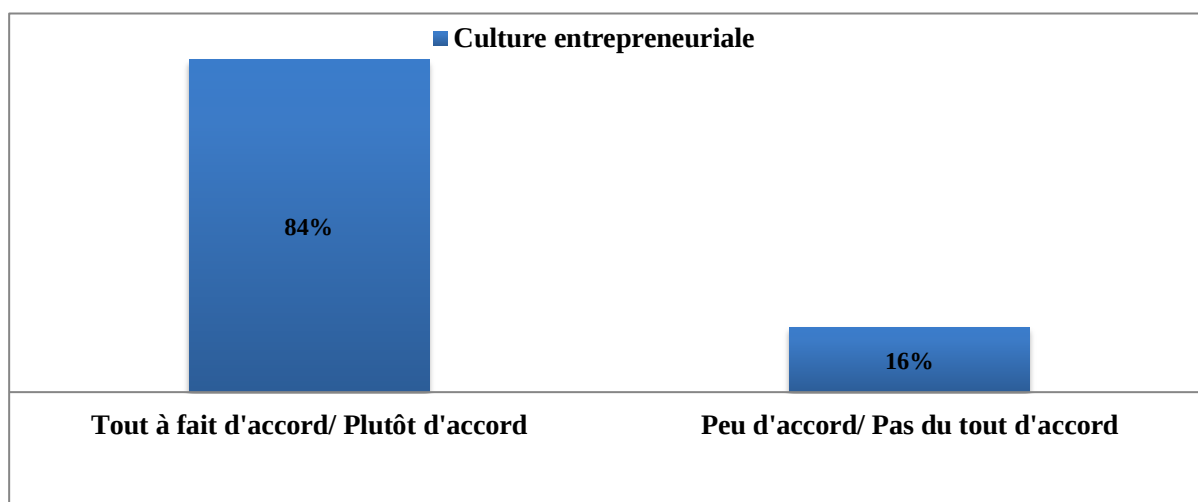
Les entreprises faisant l'objet de notre enquête ont adhéré plus les réseaux professionnels fondés par les membres de la famille ou par des amis, soit une proportion de **20%**, la chambre du commerce, d'industrie et de service ainsi que les associations professionnelles ont connu, respectivement, **16% et 18%** de l'adhésion des entreprises sondées. Les fédérations professionnelles et la chambre française du commerce et d'industrie du Maroc connaissent une appartenance de, respectivement, **12% et 11%** des entreprises. Enfin, la minorité des ces dernières a intégré des clusters, la CGEM et d'autres formes de réseaux. Par ailleurs, **10%** des entreprises n'ont pas répondu à cette question.

4.1. Culture entrepreneuriale du réseau territorialisé d'organisations

L'un des raisons qui poussent les entreprises de rejoindre un réseau territorialisé d'organisations, c'est celle relevant de la culture entrepreneuriale prédominante en son sein. A cet égard, et comme elle le montre la figure ci-dessous, **84%** des entreprises interrogées ayant intégré des réseaux locaux ont affirmé que la culture entrepreneuriale

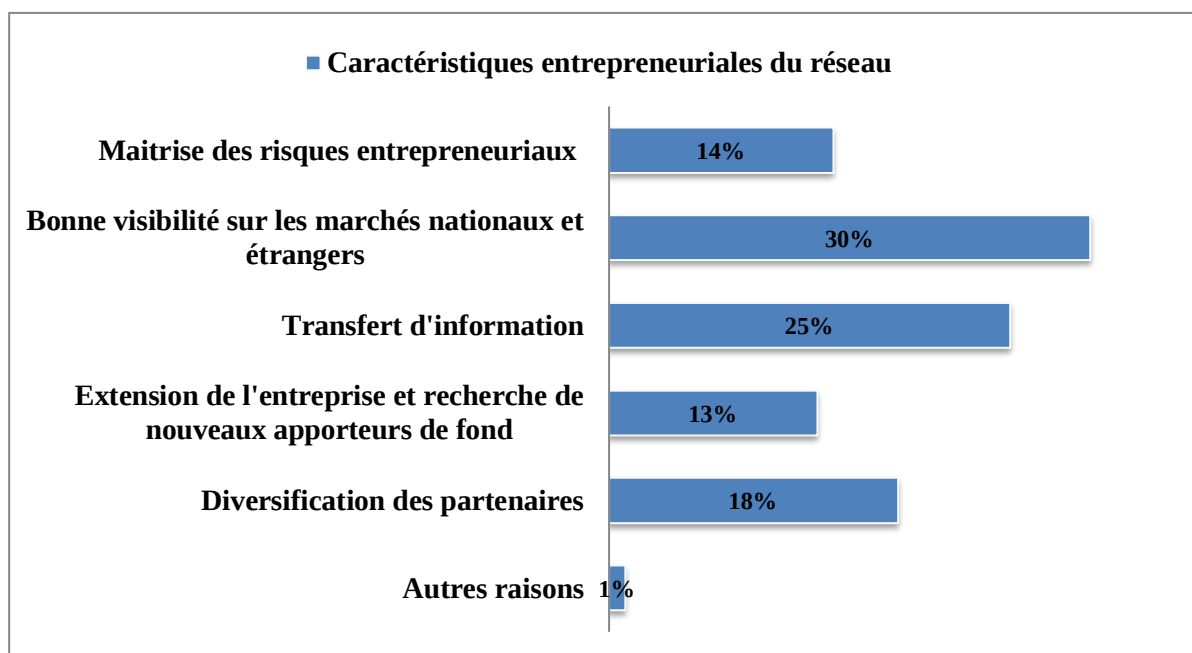
caractérisant ces réseaux avait favorisé leur appartenance. En revanche, une minorité de **16%** a proclamé que son appartenance aux réseaux locaux n'était pas motivée par sa culture entrepreneuriale.

Figure III. 19. Culture entrepreneuriale et mise en réseaux des entreprises interrogées



Tout en facilitant les échanges à caractère social et économique, l'effet de réseautage, comme il a été indiqué dans notre partie théorique, est la résultante de l'effet d'externalités (ou d'économies) de connaissances et d'informations. De telles économies se manifestent dans la possibilité permise aux entreprises de s'informer perpétuellement sur leurs environnements, chose qui leur permettent de se prémunir contre les risques entrepreneuriaux, de tirer profit de la visibilité sur les opportunités d'affaire, et de bénéficier de la faculté de flexibilité d'agir plus rapidement.

Figure III.20. Caractéristiques entrepreneuriales des réseaux territoriaux et appartenance des entreprises interrogées

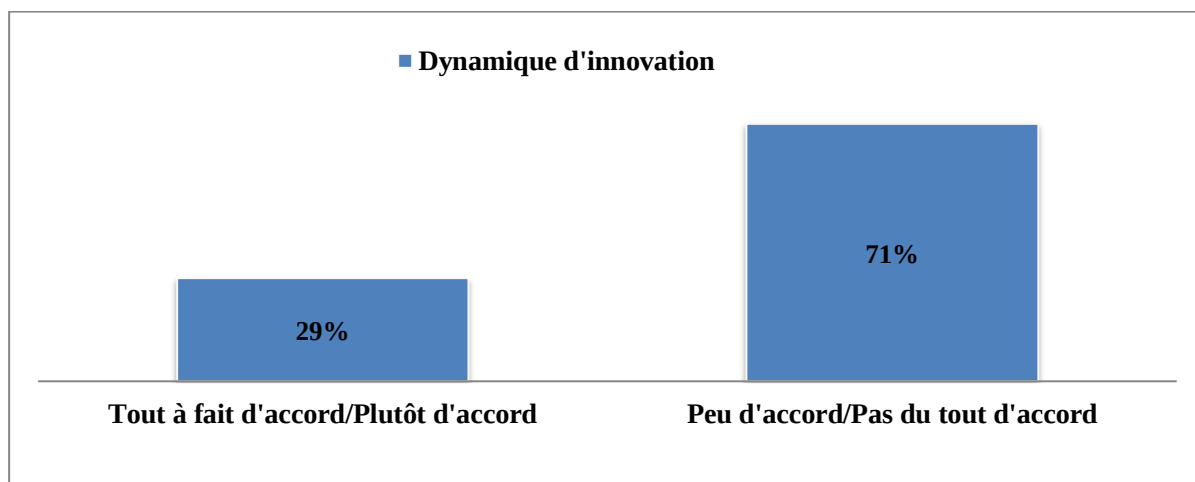


Quant aux caractéristiques entrepreneuriales des réseaux territoriaux, la figure ci-dessus montre que la bonne partie des entreprises interrogées, soit respectivement **25%** et **30%**, avait été motivées, lors de leur intégration des réseaux territoriaux, par la bonne visibilité sur les marchés nationaux et étrangers et le transfert d'informations que ces réseaux le permettent. Avec des proportions moins importantes (**18%**, **15%** et **13%**), d'autres entreprises ont proclamé que leur appartenance audits réseaux a été motivée par la diversification des partenaires, la recherche de nouveaux apporteurs de fond et la maitrise des risques entrepreneuriaux. D'autre raisons ont été à l'origine de l'adhésion de la minorité des répondants.

4.2. Dynamique d'innovation du réseau territorialisé d'organisation

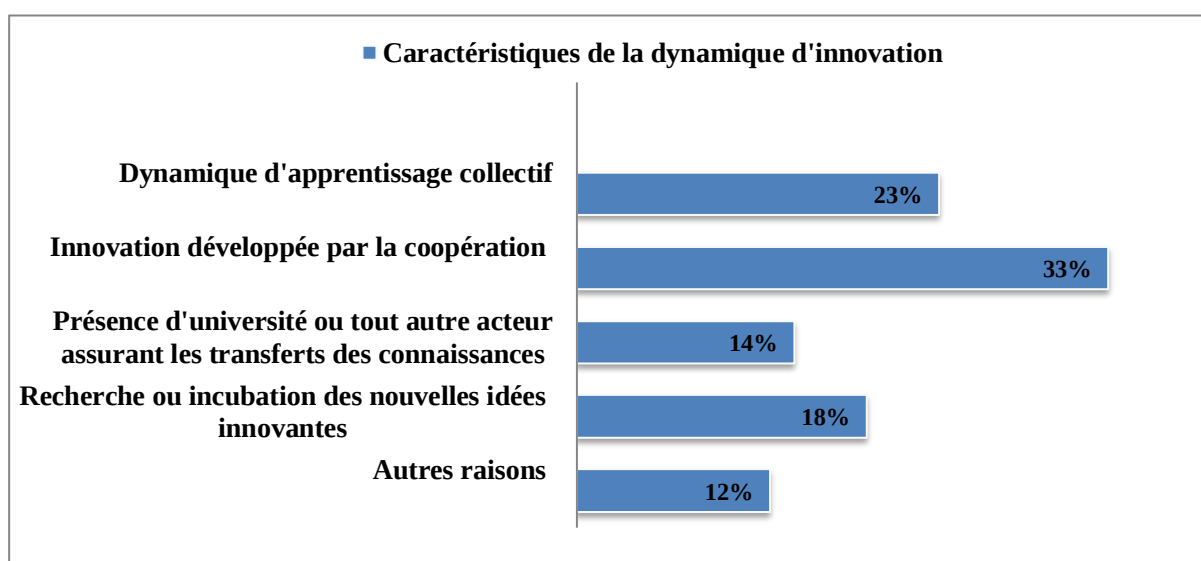
La dynamique d'innovation qui caractérise le réseau territorial est le deuxième élément qui pourrait motiver l'appartenance de l'entreprise à un réseau territorial. D'après la figure ci-après, seulement **29%** des entreprises interrogées ont affirmé qu'elles sont tout à fait d'accord/ plutôt d'accord d'avoir intégrer leurs réseaux afin de bénéficier de la dynamique d'innovation qui leur caractérise. En revanche, **71%** de notre échantillon ont été peu d'accord/ pas du tout d'accord d'adhérer un réseau territorial pour ladite raison.

Figure III.21. Dynamique d'innovation du réseau et appartenance des entreprises



Animées par la volante d'amélioration des innovations et l'optimisation des coûts qui en découlent, par le biais des complémentarités entre les acteurs de même réseau, les entreprises seraient à la recherche d'adhérer un réseau professionnel territorialisé.

Figure III.22. Caractéristiques de la dynamique d'innovation des réseaux territoriaux et appartenance des entreprises interrogées



Au regard de la figure mentionnée plus haut, pour une bonne partie des entreprises sondées (33%), l'appartenance auxdits réseaux serait motivée potentiellement par une innovation développée par la coopération. Pour d'autres, soit une proportion de 23%, c'est la dynamique d'apprentissage collectif, qui représente le mécanisme clés favorisant les innovations séquentielles, qui pourrait être à la base d'une appartenance à un réseau. Une minorité de 18% des répondants a proclamé que leur présence éventuelle dans ces réseaux serait motivée par la recherche ou l'incubation des nouvelles idées innovantes. La présence d'université ou tout autre établissement

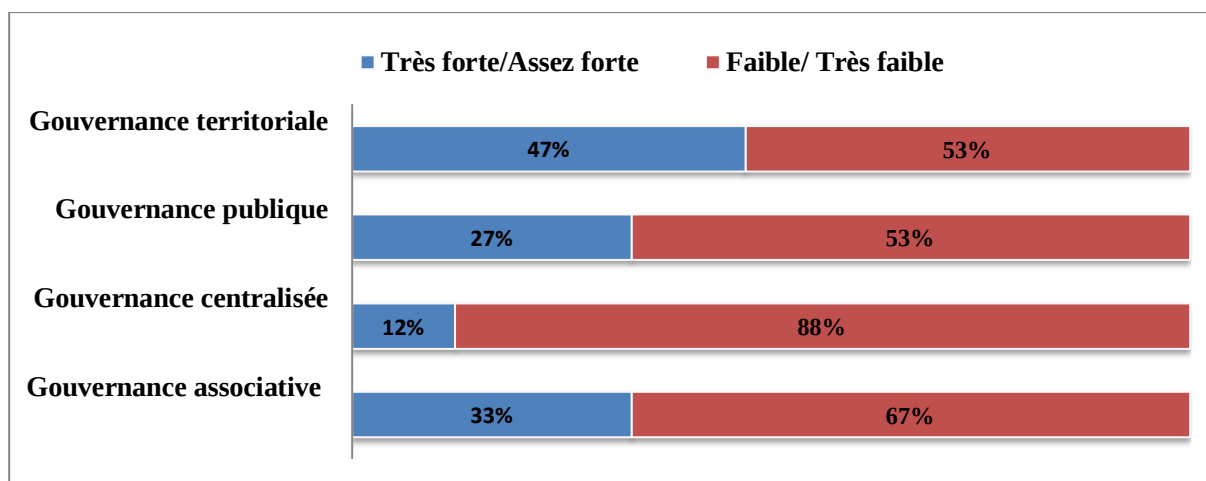
assurant les transferts des connaissances et des savoirs-faires pourrait être la motivation de se mettre en réseau de, seulement, **14%** des répondants. Par ailleurs, **12%** des répondants, qui restent, expriment raisons.

V. Gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises locales

Notre revue de la littérature théorique nous a montré que, la gouvernance de réseaux territoriaux d'organisations, dont l'objectif est l'adaptation, la coordination et la sécurité des échanges, marchand et non marchand, est assurée par des systèmes sociaux informels plutôt que par des structures bureaucratiques internes à la firme (la hiérarchie) ou des relations contractuelles formelles entre les firmes. De telle structure de gouvernance, intangible et informelle, a souvent empêché les réflexions théoriques et les travaux empiriques d'aboutir sur une réalité homogène ou une figure unique de ladite gouvernance.

Ceci étant, nous avons demandé aux entreprises sondées dans le cadre de notre enquête de nous indiquer sur le mode de gouvernance qui règne dans leur territoire. D'après la figure ci-après, quatre formes de gouvernance ont été identifiées, à savoir : gouvernance territoriale, gouvernance publique, gouvernance centralisée et gouvernance associative.

Figure III. 23. Formes de gouvernance caractérisant le territoire d'implantation des entreprises interrogées

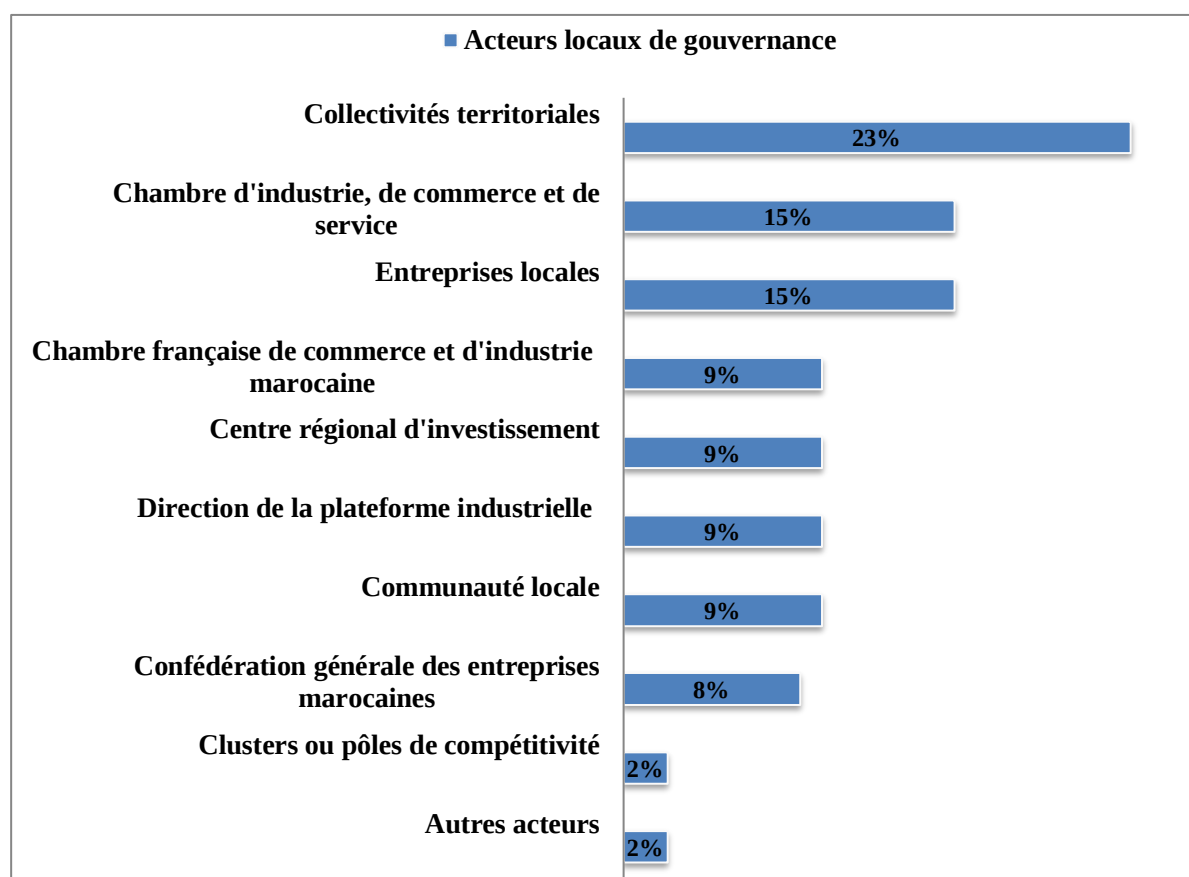


D'après ce graphique, **la moitié** des répondants ont affirmé que la gouvernance territoriale, faisant écho à l'implication d'un réseau tripartite et dans lequel sont représentés des entreprises privées, des établissements publics et la communauté locale (monde associatif, syndicat...etc.), se manifeste très/assez fortement dans leur territoire d'implantation, **la moitié** qui reste a estimé qu'elle se manifeste faiblement ou très faiblement. Quant à la gouvernance associative, selon laquelle les règles

d'adaptation et de collaboration sont instaurées par un réseau communautaire d'acteurs privés, **33%** des répondants ont proclamé qu'elle règne très/assez fortement dans leur territoire, alors que **67%** voient le contraire. Pour la gouvernance publique, dont l'impulsion de la collaboration est assurée par les établissements publics, seulement **27%** des répondants qui estiment sa présence forte, les **73%** qui restent jugent que la présence de cette forme de gouvernance est faible/ très faible. La quasi-totalité (**88%**) des entreprises interrogées a considéré que la gouvernance centralisée, selon laquelle la coordination et la coopération font l'objet d'intervention et du pilotage des entreprises locomotives locales « entreprises pivots », est faibles/ très faibles.

Généralement, ce sont les acteurs de gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises locales qui déterminent sa forme. A cet égard, dans le cadre de notre travail plusieurs acteurs sont recensés.

Figure III. 24. Acteurs locaux de gouvernance de la mise en réseaux des entreprises interrogées



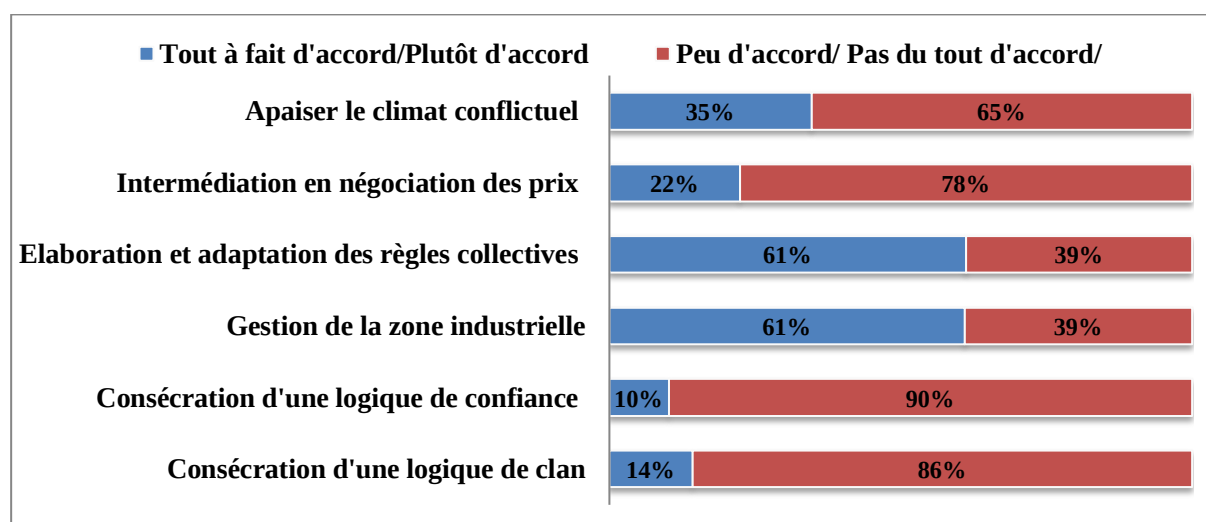
D'après le graphique présenté ci-avant, et selon les déclarations des entreprises interrogées, ce sont les collectivités territoriales qui occupent, relativement, la place la plus importante dans le processus de gouvernance des réseaux territorialisés au niveau de la région Fès-Meknès, avec une proportion de **23%**. Ensuite, il vient en deuxième rang la chambre d'industrie, de commerce et de service, et les entreprises locales, avec

une proportion de **15%** pour chaque acteur. La chambre française de commerce et d'industrie marocaine (CFCIM), le centre régional d'investissement, les directions des plateformes industrielles (cas des zones nouvelles générations), la confédération générale des entreprises marocaines (CGEM), ce sont des acteurs occupant le troisième rang avec une proportion de **9%** pour chacun d'eux. Avec une représentation très faible de **2%**, les clusters (ou pôle de compétitivité) ainsi que d'autres acteurs ont été placés en dernier rang, d'après ce que nous a affirmé les répondants.

Le rôle majeur de la gouvernance de la mise en réseaux des entreprises se concrétise dans l'adaptation, la coordination et la sécurité des échanges, marchands ou non marchands, à travers un certain nombre de dispositifs de régulation, formels ou non-formels, économiques, sociaux, juridiques et institutionnels. L'objectif, bien évidemment, c'est :

- Gérer la dichotomie de la stabilisation relationnelle entre les opérateurs économiques et de la dynamique économique territoriale;
- Maîtriser et maintenir les coûts des opérations à un niveau raisonnable ;
- Evincer la manifestation de tout comportement opportuniste au sein du réseau.

Figure III. 25. Avis des répondants envers le rôle des acteurs locaux dans la gouvernance de mise en réseaux des entreprises



A ce propos et d'après le graphique présenté ci-dessus, la majeure partie des répondants, soit une proportion de 61%, ont affirmé que le rôle des acteurs de gouvernance est orienté plus vers l'élaboration et l'adaptation des règles collectives et la gestion des territoires d'implantation. Seulement, entre 22% et 35%, considèrent que lesdits acteurs, en cas de leur présence, peuvent apaiser le climat conflictuel entre les entreprises et assurer l'intermédiation en négociation des prix. Une faible proportion des entreprises sondées ont été d'accord avec la considération du rôle joué par ces

acteurs en matière de consécration d'une logique de confiance ou, paradoxalement, une logique de clan.

Tableau III. 22. Satisfaction des répondants du rôle joué par des acteurs locaux de gouvernance dans l'impulsion de la collaboration, la coopération et la coordination, entre les entreprises interrogées

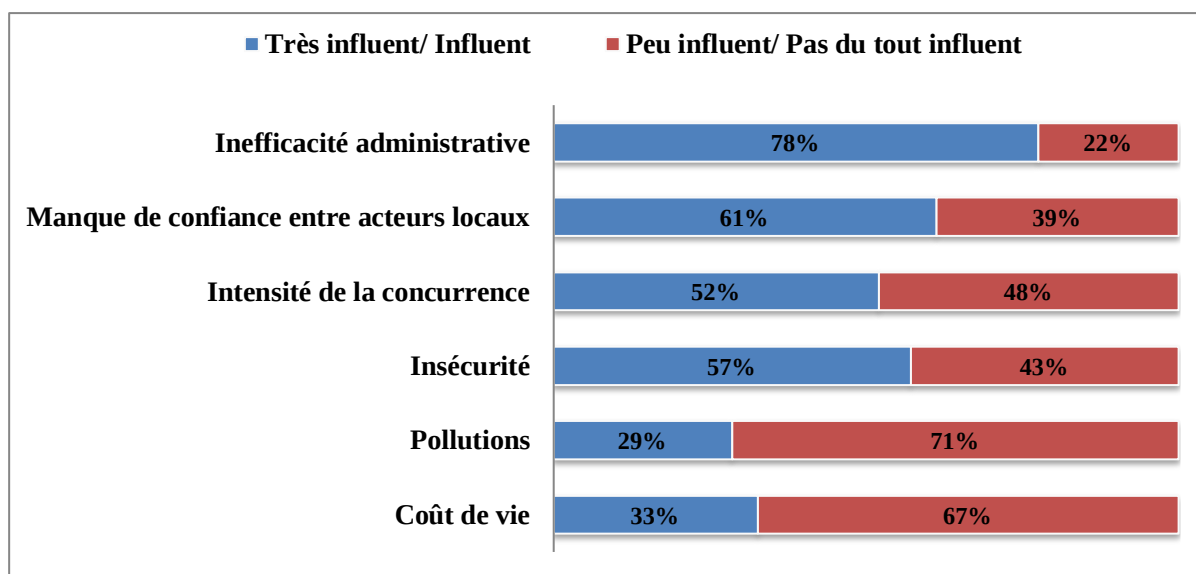
		Fréquence	Pourcentage
Valide	Oui	24	48,0
	Non	23	46,0
	Total	47	94,0
Manquant	Système	3	6,0
Total		50	100,0

D'après ce tableau, seulement, **la moitié** des entreprises présentent leur satisfaction du rôle joué par les acteurs locaux dans la concrétisation du processus de gouvernance de mise en réseaux des entreprises ayant pour but l'impulsion de la collaboration, la coopération et la coordination entre les entreprises dans leurs territoires de localisation.

VI. Climat régional d'investissement

Climat régional d'investissement est une variable modératrice que la revue de la littérature consultée dans le cadre de notre thèse la relie principalement, d'une part, à l'atmosphère industrielle locale, d'autre part, à l'atmosphère sociale régionale.

Figure III. 26. Influence de l'atmosphère industrielle locale sur une décision éventuelle de relocalisation des entreprises interrogées dans une autre région



Concernant les facteurs relevant de l'atmosphère industrielle locale, présentés sur la figure ci-dessus, et en répondant à la question «Quel est le degré de l'influence des éléments suivants sur une décision éventuelle de relocalisation de votre entreprise dans une autre région ?», près de **78%** des répondants ont présagé que l'inefficacité administrative, qui se caractérise par la lourdeur des procédures, la lenteur des délais et la corruption, pourrait être très influente ou influente. **61%** des entreprises sondées ont auguré que le manque de confiance entre acteurs locaux, limitant la collaboration entre eux, aurait influent ou même très influent. L'intensité concurrentielle et l'insécurité au niveau des territoires d'implantation, pour **la moitié** des répondants, influencerait très/assez fortement leur décision de relocalisation vers d'autres régions. Enfin, le coût de vie très élevé, qui se répercute sur le coût salarial supporté par les entreprises, et les pollutions (de l'aire, du sol, sonore, olfactive...etc.) ont été considérés par, respectivement, **67%** et **71%** des entreprises sondées, comme peu ou pas du tout influent.

Lorsque nous avons demandé aux répondants de nous indiquer sur leur intention de se déménager vers un autre territoire d'implantation, sans compter un non-répondant, **88%** d'entre eux ont nous répondu « **Non** ». En revanche, **10%** nous ont montré leur intention de relocaliser leurs entreprises vers d'autres régions. A titre d'exemple, leurs raisons étaient les suivantes :

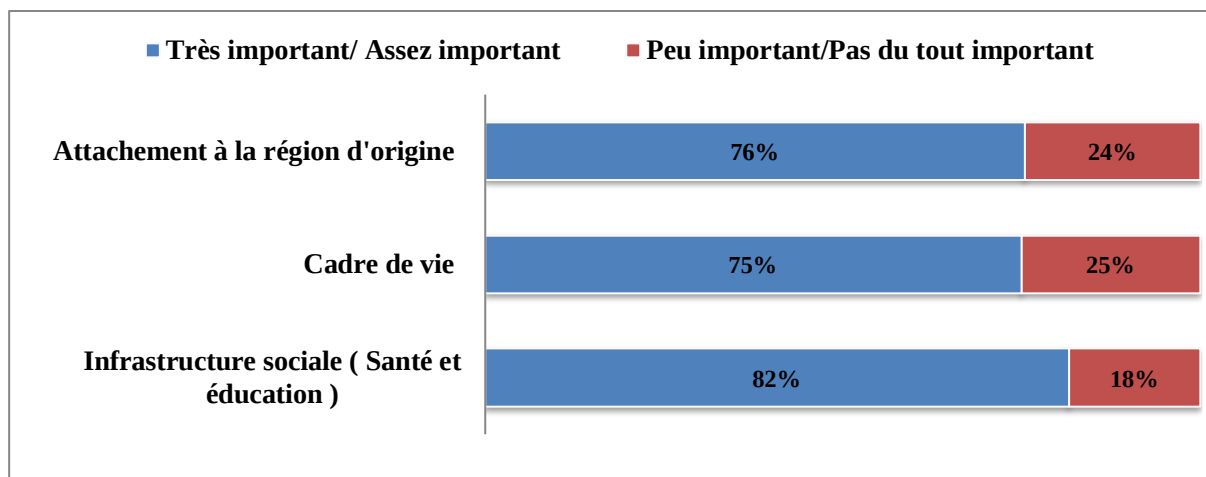
- Coût de logistique très élevé, et ce, à cause de l'éloignement du port de Tanger-Med ;
- Administration locale inactive ;
- Manque d'esprit entrepreneurial et d'ouverture et problème de coordination des acteurs publics et privés;
- Manque d'intégration industrielle.
- ...etc.

Tableau III. 23. Avis des répondants de leurs intentions de se déménager vers un autre territoire d'implantation

		Fréquence	Pourcentage
Valide	Oui	5	10,0
	Non	44	88,0
	Total	49	98,0
Manquant	Système	1	2,0
Total		50	100,0

Quant aux éléments relevant de l'atmosphère sociale régionale, la majeure partie des répondants, soit une proportion allant de 75% au 82%, ont affirmé que ces facteurs sont très/assez importants dans le choix ou l'attachement à la région d'implantation.

Figure III. 27. Influence de l'atmosphère sociale régionale sur l'attraction et la rétention des l'entreprises interrogées

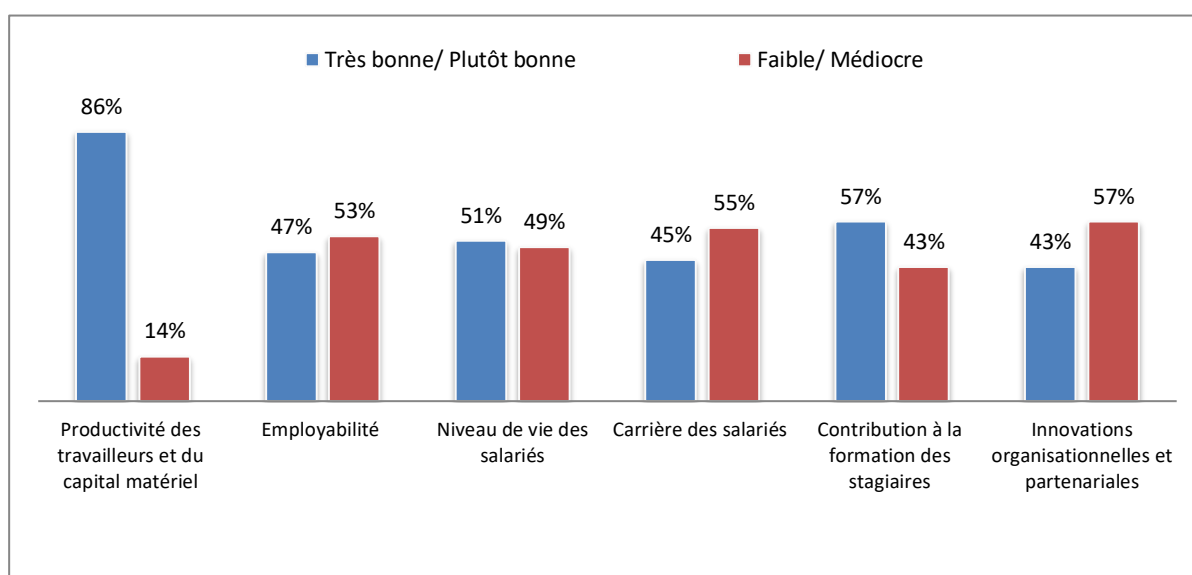


Ainsi, et selon ces répondants, l'infrastructure sociale, et plus précisément la santé et l'éducation, représente l'élément le plus important. De surcroît, le cadre de vie de la région d'implantation (Espace de loisirs et de divertissement, environnement et climat...etc.), l'insertion dans les réseaux socioprofessionnels et l'attachement à la région d'origine sont des facteurs, selon les répondants très/assez importants permettant à la région de Fès-Meknès d'attirer ou de retenir les entreprises.

VII. Compétitivité régionale

Dans le cadre de notre recherche et selon nos fondements théoriques, la compétitivité régionale est considérée comme « *La capacité d'une région donnée d'attirer et de conserver les entreprises et la main-d'œuvre qualifiée, tout en se basant sur les éléments favorisant l'agglomération et l'amélioration de la productivité des facteurs de production, dans le but de garantir une prospérité et un bien-être collectif pour tous les acteurs qui participent dans sa vie économique* ». Ainsi, nous analysons ci-après la compétitivité régionale à travers un certain nombre d'indicateurs, tout en en demandant l'avis des entreprises qui s'implantent dans les des territoires productifs de la région Fès-Meknès, objet de notre recherche.

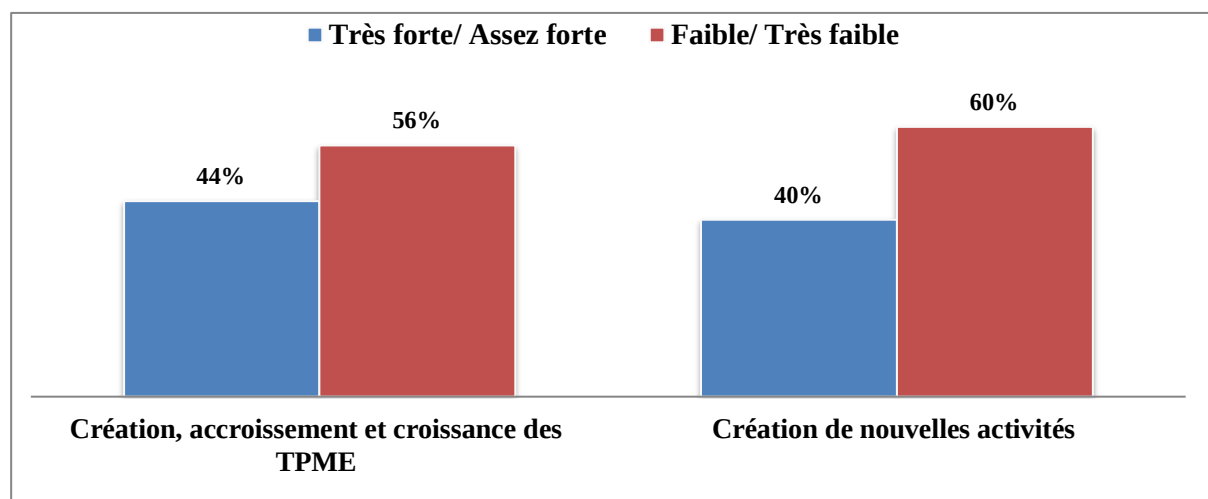
Figure III. 28. Avis des entreprises interrogées envers les éléments exprimant le niveau de la compétitivité de la région Fès-Meknès



D'après la figure ci-dessous, **86%** des répondants ont jugé que la productivité des salariés et du capital matériel est très/ assez bonne, alors que seulement **14%** d'entre eux l'ont vu comme faible ou même médiocre. Quant à l'employabilité, la région Fès-Meknès est considérée par presque la moitié des entreprises, qui faisaient partie de notre sondage, comme très/plutôt bonne, alors que l'autre moitié voit le contraire. Comme il le montre le graphique, la même tendance des réponses que celle de ce dernier facteurs est constatée pour les autres éléments, à savoir : Niveau de vie des salariés, contribution au développement de la carrière des salariés, contribution à la formation des stagiaires et innovation organisationnelle et partenariale au niveau du territoire d'implantation.

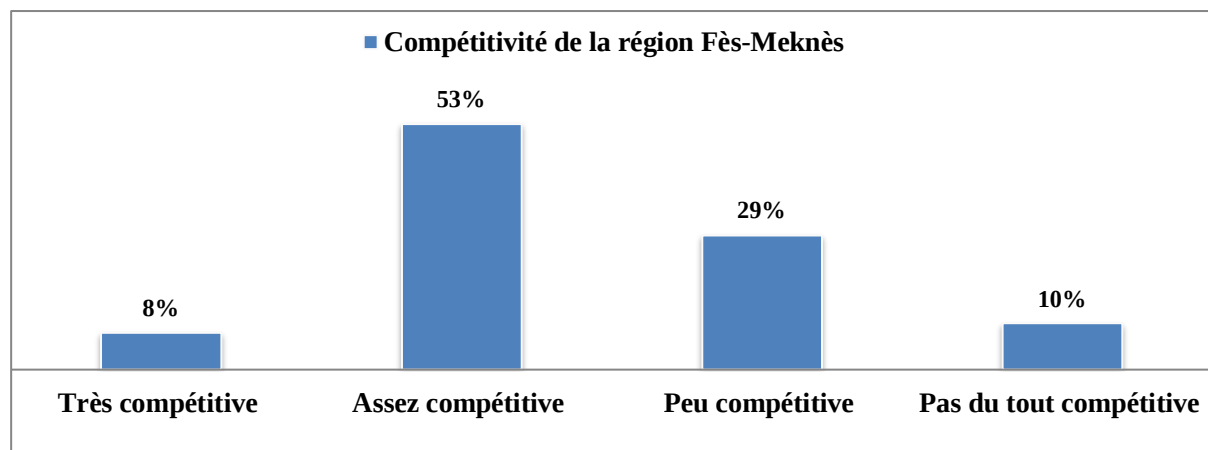
Nos éléments d'analyse portent également sur l'aspect dynamique de la compétitivité de la région Fès-Meknès, comme il le montre le graphique suivant.

Figure III. 29. Avis des entreprises du niveau de création, d'accroissement et de croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès



Concernant la dynamique de création, d'accroissement et de croissance des TPME, ainsi que celle de la création de nouvelles activités au niveau des territoires productifs de la région de Fès-Meknès, la majeure partie, soit respectivement des proportions de **56%** et **60%**, des entreprises interrogées les considèrent comme faibles et/ou même très faibles. Contrairement à ceci, le reste des répondants (**44%** et **40%**) ont proclamé que ladite dynamique est très/ assez forte.

Figure III. 30. Avis des entreprises interrogées du niveau de la compétitivité de la région Fès-Meknès



Au total, la majeure partie des entreprises sondées (**61%**), nous ont affirmé que **la région de Fès-Meknès est plutôt compétitive**, **29%** ont estimé qu'elle est peu compétitive et, seulement, **10%** ont mentionné qu'elle n'est pas du tout compétitive.

Au terme de ce paragraphe, cette analyse préliminaire nous a permis de mettre en lumière la tendance générale des réponses et d'amorcer ainsi à l'étape d'analyse de

données de notre recherche. Dans la suite de cette étude empirique, nous allons préalablement jauger la qualité des instruments de mesure, pour qu'on puisse par la suite mener un test de validité des tests des hypothèses.

§.II. Qualité des instruments de mesure

Ce paragraphe a pour objectif de tester la qualité de l'échelle de mesure retenue pour la description de notre objet de recherche, qui est bien évidemment : « Compétitivité régionale et ses déterminants », moyennant une analyse en composantes principales. Il s'agit d'une démarche purement statistique de structuration des données permettant de résumer l'information contenue dans un tableau d'Individus/ Variables et ce, par le remplacement des variables initiales par un nombre plus petit de variables composites ou facteurs sensés apporter des informations sur le phénomène à analyser⁴¹⁵.

Pour ce faire, la conduite de cette l'analyse factorielle sera effectuée sous SPSS. Version 24, selon laquelle deux critères vont être vérifiés, à savoir:

- **La validité** : Il s'agit de vérifier si les instruments de mesure choisis permettent d'appréhender le mieux possible le phénomène que l'on cherche à mesurer, et ce, par la recherche d'une corrélation des items retenus aux facteurs sensés les représenter ;
- **La fiabilité (fidélité)** : C'est la possibilité de mesurer un phénomène plusieurs fois avec le même instrument permettant d'obtenir ainsi le même résultat, ceci est vérifié lorsqu'il y aurait une cohérence inter-items.

Ainsi, et dans un premier temps, nous allons présenter théoriquement lesdits tests de validité et de fiabilité. Puis, et avant de procéder à l'ACP proprement dite, nous amorçons cette phase par une opération de codification de l'ensemble des items retenus (voir les tableaux des codes présentés dans les annexes). Car, ceci permettra de repérer facilement lors de l'analyse lesdits items. Ensuite, nous allons nous assurer si les items retenus au préalable mesurent ce que l'on cherche à mesurer et à analyser. De ceci, nous chercherons à vérifier si les différents items de notre instrument de l'enquête représentent bel et bien le phénomène étudié (test de validité). Enfin, nous allons vérifier la possibilité de mesurer notre objet de recherche plusieurs fois, d'une manière fidèle, par le recours au même instrument de mesure, sans biaiser les résultats de recherche (test de fiabilité).

I. Présentation des tests de validité et de fiabilité de l'échelle de mesure

⁴¹⁵ AVRARD Yves et coll. (2009), « *Fondement et méthodes de recherche en marketing* ». Op.cit : 251.

L'examen de la qualité des échelles de mesure est effectué selon un enchainement procédural contenant un certain nombre de tests, qui s'échelonnent en plusieurs étapes.

1.1. Tests de validité

Les tests de validité permettent de s'assurer de la factorisation des données, ils sont de deux catégories. Les premières permettent de s'assurer de la possibilité de réalisation d'une analyse factorielle. Les secondes ont pour objectif, d'un côté, l'extraction des facteurs principaux et communs aux variables (items) introduites dans les échelles de mesure, d'autre côté, la recherche de l'unidimensionnalité et ce, à travers les opérations de rotation des facteurs et d'épuration des variables.

a. Conditions de réalisation d'une analyse factorielle

Avant de réaliser une ACP, il sera judicieux de tester l'adéquation des données, il s'agit des règles qui tentent de vérifier si les données sont factorisables ou pas. Généralement, les conditions de réalisation d'une analyse factorielle se vérifient par le biais de deux tests, à savoir⁴¹⁶ : l'indice de Kaiser Mayer-Olkin (KMO) et la sphéricité de Bartlett.

- **Kaiser-Mayer-Olkin (KMO)** indique dans quelle proportion les variables retenues forment un ensemble cohérent et mesurent de manière adéquate un construit (concept) de recherche. Ainsi, cet indicateur teste si les corrélations partielles entre les items sont faibles. Généralement, les valeurs de *KMO* comprises entre **0,3** et **0,7** indiquent que les données peuvent s'apprêter à une analyse factorielle. Vu le nombre réduit de notre échantillon de recherche, nous pouvons opter pour le $KMO \geq 0,45$ comme le niveau acceptable pour effectuer une analyse factorielle exploratoire⁴¹⁷.
- **Sphéricité de Bartlett** examine la matrice de corrélation dans son intégralité et fournit la possibilité de l'hypothèse nulle, selon laquelle toutes les corrélations sont de zéro. Conventionnellement, la littérature préconise un niveau de signification de Sphéricité de Bartlett $\leq 0,05$ ⁴¹⁸.

⁴¹⁶ STEWART D-W. (1981), « *The Application and Mis application of Factor Analysis in Marketing Research* », Journal of Marketing Research, Vol. no. 1, PP : 51-62.

⁴¹⁷ MALHOTRA M-K (1999), « *Marketing Research, An Applied Orientation* », International Edition, 3rd edition Prentice Hall, Londres.

⁴¹⁸ Idem.

b. Extraction des composantes principales et épuration des données

Une fois les conditions de factorisation sont vérifiées, l'extraction des composantes sera effectuée. L'objet à ce niveau de l'analyse c'est bien évidemment la recherche de l'unidimensionnalité. Ceci doit être réalisé à travers l'appréciation des valeurs propres relatives aux facteurs extraits et la vérification de la matrice de corrélation entre les items et les composantes et comme examen complémentaire la qualité de représentation de ceux-ci.

- **Extraction des facteurs :** Généralement, il n'existe pas une base quantitative unique et exacte permettant de fixer le nombre des facteurs à extraire. Celle la plus recommandée à cette fin est la règle de valeurs propre supérieure à **1**, appelée aussi règle de « *Kaiser-Guttman* », ou encore « *Eigen value* ». Ainsi, un facteur qui aurait cette valeur représenterait plus d'information, alors que celui qui aurait une valeur inférieure à **1** ne pourrait être considéré qu'un simple item. C'est selon cette règle que nous allons procéder à l'extraction des facteurs dans notre travail.
- **Contribution factorielle :** L'appréciation de la contribution factorielle permet d'indiquer dans quelle mesure un item contribue à former le facteur extrait. Ceci est apprécié par le coefficient de corrélation entre l'item et le facteur précité. La règle usuelle est de garder les items ayant une contribution factorielle supérieure à **0,5** car ils contribuent le mieux à former ce facteur. Dans la littérature, une valeur de **0,3** est le poids minimum pour que la contribution de l'item soit significative⁴¹⁹. Dans le cadre de nos analyses nous optons pour ce minimum acceptable et ce, vu la taille réduite de notre échantillon de recherche.

1.2. Test de fiabilité

La fiabilité (ou la fidélité) fait l'objet de l'examen de l'Alpha de Cronbach. Cet indicateur mesure la cohérence interne de l'échelle de mesure contenant un ensemble d'items. D'après la littérature, plus l'alpha est proche de **1** plus la cohérence interne de l'échelle est forte. Le tableau ci-dessous présente les valeurs d'Alpha de Cronbach (qui varient entre 0 et 1) et les degrés de satisfaction de la cohérence interne de l'échelle de mesure qui leur correspondent.

⁴¹⁹ BLAUG. et coll., (1993), «On developing a general index of work commitment »,Journal Of Vocationnal Behavior,Vol. PP : 298-313.

Tableau III. 24. Valeurs d'Alpha de Cronbach et niveaux de satisfaction de la cohérence interne de l'échelle de mesure ⁴²⁰

Valeurs d'Alpha de Cronbach	Degré de satisfaction de la cohérence interne de l'échelle de mesure
< 0,6	Insuffisant
Entre 0,6 et 0,65	Faible
Entre 0,65 et 0,7	Minimum acceptable
Entre 0,7 et 0,8	Bon
Entre 0,8 et 0,9	Très bon
> 0,9	Considérer la réduction du nombre d'items

Au total, afin de tester des échelles de mesure retenues dans le cadre de notre travail, nous optons pour la fixation préalable des seuils d'acceptabilité des différents indicateurs précités. Le tableau suivant les consolide sommairement comme ainsi:

Tableau III. 25. Niveau d'acceptabilité des différents indicateurs retenus pour le test des échelles de mesure

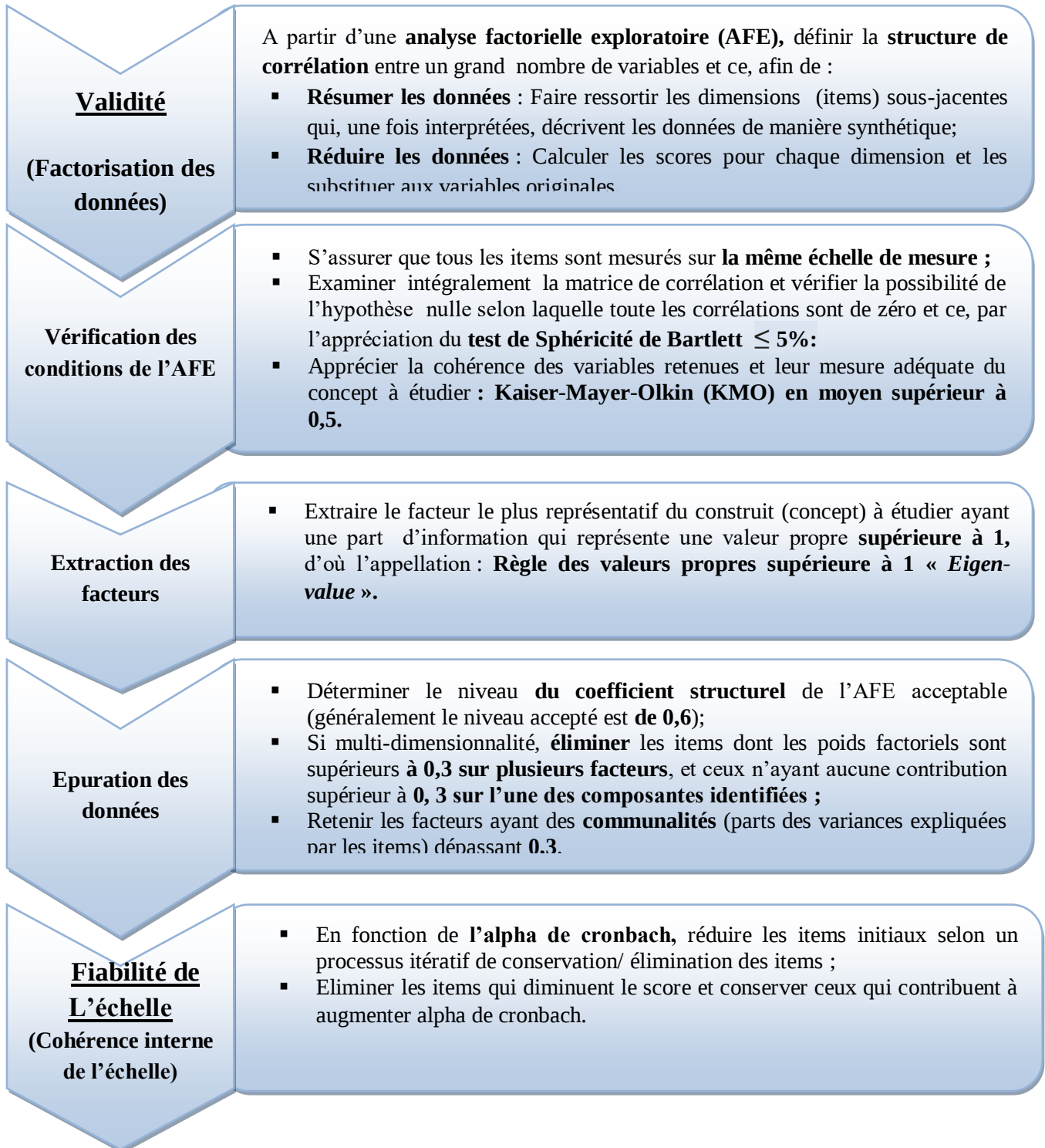
	Indicateur des tests	Seuils d'acceptabilité retenus	Objet de vérification
Validité	Kaiser-Mayer-Olkin (<i>KMO</i>)	$\geq 0,5$	Possibilité de factorisation des données
	Sphéricité de Bartlett	$\leq 0,05$	
	Valeurs propres (<i>Eigen value</i>)	≥ 1	Extraction des facteurs
	Qualité de représentation	$\geq 0,5$	Représentation sur les facteurs
	Contribution factorielle	$\geq 0,3$	Contribution de l'item dans la formation du facteur extrait
Fiabilité	Alpha de Cronbach	$> 0,65$	Cohérence interne de l'échelle de mesure (Cohérence inter item)

Source : Elaboré par nos propres soins, adapté à partir de CARRICANO F.P., (2009), OLIVER M.,(2009), HAIR and al., (2006, Y. EVRARD(2003).

⁴²⁰ CARRICANO et al. (2009), « Analyse de données avec SPSS », Pearson, INSEEC, Paris, P. 52.

En guise de synthèse, nous présentons le schéma ci-dessous qui présente le processus de test de qualité de l'échelle de mesure des variables composant notre modèle conceptuel de recherche :

Figure III. 31. Processus de test de validité et de fiabilité de l'échelle de mesure



Source : Etablie par nos soins, à partir de, M. CARRICANO et coll. (2009), P : 50-60 ; Y. AVRARD et coll. (2009) P. 291 ; HAIR and al. (2006) ; Nouh ESSARHIRI (2018).

II. Résultats des tests de validité et de fiabilité des échelles de mesure

Après avoir mis en exergue le processus mobilisé pour le test des échelles de mesure des construits de notre cadre conceptuel, nous exposons, à présent, les résultats des tests de différentes variables de notre recherche.

2.1. Test de validité et de fiabilité de l'échelle de mesure de la variable « *Externalité de localisation* »

La variable « *Externalités de localisation* » est opérationnalisée à l'aide de deux variables observables, à savoir: marché de l'emploi local et proximité géographique des partenaires commerciaux, et mesurée par **9 items**.

Après avoir effectué une opération de codage des items introduits dans la mesure de cette variable (voir annexe1), nous procéderons à des itérations pour extraire les items les plus représentatifs et les plus cohérents à cette échelle de mesure.

Pour ce faire, l'analyse factorielle exploratoire (AFE) sera menée en deux temps. Premièrement, nous examinerons la validité de l'échelle, puis nous enchaînerons par l'examen de sa fiabilité (ou fidélité). Le tableau ci-dessous résume les résultats de la première itération obtenus de l'ACP.

Tableau III. 26. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « Externalité de localisation » (Première itération)

Validité						
Codes des items de mesure (8 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a			
	Initiale	Extraction	1	2	3	4
EXTERN_DE_LOCAL 01	1,000	,724	,561	,061	,523	-,362
EXTERN_DE_LOCAL 02	1,000	,861	,216	,309	,703	,473
EXTERN_DE_LOCAL 03	1,000	,496	-,522	,241	-,375	,157
EXTERN_DE_LOCAL 04	1,000	,803	-,279	,841	,104	,085
EXTERN_DE_LOCAL 05	1,000	,548	,654	-,329	-,039	-,102
EXTERN_DE_LOCAL 06	1,000	,794	,632	,095	-,243	,572
EXTERN_DE_LOCAL 07	1,000	,881	,771	,222	-,468	,136
EXTERN_DE_LOCAL 08	1,000	,895	,665	,123	-,200	-,528
Valeur propre			2,267	1,473	1,240	1,022
Variance expliquée (en %)			28,334	18,413	15,499	12,774
Variance. Cumul en %			28,334	46,747	62,246	75,021
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage KMO			,338			
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approx.		48,601			
	Ddl		28			
	Signification		,009			
Fiabilité						
Alpha de Cronbach (8 items)			,428			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 4 composantes extraites.

Comme est mentionné dans le tableau ci-dessus, la valeur de l'indice KMO (0,338) est supérieure au seuil d'acceptabilité retenu ($\geq 0,3$), de même le test sphéricité de Bartlett (0,009) est inférieur au seuil retenu (5%). De ceci, l'instrument de mesure s'apprête bel et bien à une ACP.

L'examen initial révèle, en effet, quatre axes factoriels dont les valeurs propres sont supérieures à 1, expliquant **75,021%** de la variance totale. Toutefois, la matrice des composantes montre une multi-dimensionnalité avec des contributions hétérogènes. De ceci, une opération d'épuration des données s'impose afin de rendre plus claire l'interprétation des facteurs. Par cette opération nous chercherons d'éliminer les items n'ayant pas des contributions supérieures à 0,3 dans les deux facteurs principaux.

D'après cette matrice, trois items contribuent faiblement dans ces facteurs à savoir : EXTERN_DE_LOCAL 02, 03 et 04. De même, malgré qu'il contribue moyennement dans la formation du premier facteur, le premier item (EXTERN_DE_LOCAL 01) doit être éliminé puisque il contribue d'une manière similaire dans le troisième facteur.

Avec une valeur de 0,428, l'Alpha de Cronbach s'avère qu'il est très inférieur au seuil convenu (**0,65**), ceci justifie la mauvaise cohérence inter-items. Au total, l'opération d'épuration des items, nous a permis de déduire les résultats suivants :

Tableau III. 27. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « Externalité de localisation » (Après épuration)

Validité			
Codes des items de mesure (3 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a
	Initial	Extraction	
EXTERN_DE_LOCAL 05	1,000	,661	,800
EXTERN_DE_LOCAL 06	1,000	,641	,801
EXTERN_DE_LOCAL 07	1,000	,757	,870
EXTERN_DE_LOCAL 08	1,000	,513	,716
Valeur propre			1,912
Variance expliquée (en %)			63,726
Variance. Cumul en %			63,726
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage KMO			,619
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approx.		19,650
	Ddl		3
	Signification		,000
Fiabilité			
Alpha de Cronbach (3 items)			,711

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1es composantes extraites

Comme montre le tableau ci-dessus, l'indice KMO ainsi que la sphéricité de Bartlett se trouvent améliorés après l'opération d'épuration des données, étant donné que le premier se trouve dans un niveau d'excellence (**0,619**) et le deuxième indique une signification parfaite (**0,000**).

D'après la règle des valeurs propres et après avoir réalisé l'opération de l'épuration, par laquelle cinq items ont été éliminés, le tableau des variances totales expliquées

permet de nous montrer l'unidimensionnalité de cette échelle de mesure, selon laquelle le facteur principal restitue **63,726 %** de la variance totale expliquée.

Comme il est figuré dans le tableau ci-dessus, la valeur de l'Alpha de Cronbach (**0,711**), après l'épuration des données, permet d'indiquer que l'échelle de mesure avec les trois items restants répond au critère de la cohérence interne.

2.2. Test de validité et de fiabilité de la variable « Externalités d'urbanisation »

Comme il a été indiqué dans la deuxième section du présent chapitre, afin de mesurer la variable « externalités d'urbanisation », trois variables observables ont été déduites à partir de la revue de la littérature, à savoir : le foncier (**3items**), la qualité de l'infrastructure (**4items**) et la métropolisation de la région Fès-Meknès (**4items**). Cette échelle de mesure fera l'objet d'un test de validité et de fiabilité après avoir identifié les différents codes qui correspondent auxdits items (Voir annexe 2). Les résultats de cette analyse sont présentés dans le tableau suivant.

Tableau III. 28. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « Externalité d'urbanisation » (première itération)

Validité							
Codes des items de mesure (11 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a				
	Initiale	Extraction	1	2	3	4	5
EXTERN_D_URBAN 01	1,000	,780	,364	,456	-,136	,430	,485
EXTERN_D_URBAN 02	1,000	,866	,467	,133	,597	-,432	,295
EXTERN_D_URBAN 03	1,000	,882	,762	,304	,379	-,208	-,152
EXTERN_D_URBAN 04	1,000	,835	-,200	-,327	,339	,756	,019
EXTERN_D_URBAN 05	1,000	,773	-,265	,057	,587	,214	-,556
EXTERN_D_URBAN 06	1,000	,774	,365	-,587	,541	-,019	-,063
EXTERN_D_URBAN 07	1,000	,858	,632	-,617	,013	,245	,133
EXTERN_D_URBAN 08	1,000	,916	-,751	-,255	,319	-,067	,426
EXTERN_D_URBAN 09	1,000	,842	-,516	,374	,560	-,052	,344
EXTERN_D_URBAN 10	1,000	,747	-,040	,767	,161	,256	-,256
EXTERN_D_URBAN 11	1,000	,504	-,486	-,259	-,073	-,406	-,172
Valeur propre			2,643	2,013	1,718	1,331	1,071
Variance expliquée (en %)			24,026	18,303	15,618	12,097	9,739
Variance. Cumul en %			24,026	42,330	57,948	70,045	79,784
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage (KMO)			,342				
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approx.		71,033				
	Ddl		55				
	Signification		,072				

Fiabilité	
Alpha de Cronbach (11 items)	,316

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 5 composantes extraites.

D'après les résultats obtenus, l'indice KMO est supérieur au seuil d'acceptabilité, en revanche, la sphéricité de Bartlett n'est pas significative (**0,072**), puisqu'elle dépasse le maximum tolérable (5%). De ceci, cette échelle **ne s'apprête pas à une ACP**.

De tels résultats ont exigé de mener **une opération de rotation** ayant pour objectif de retenir des nouvelles dimensions (ou des sous-dimensions) de la variable « externalité d'urbanisation ». Après avoir effectué plusieurs itérations de rotation, nous avons retenu deux sous-groupes d'items permettant la mesurabilité de la variable « Externalités d'urbanisation ». Le premier, est composé par les items représentatifs de la variable observable du foncier, le seconde est la résultante d'une combinaison des deux variables observables, à savoir : « qualités des infrastructures » des territoires d'implantation des entreprises et la « métropolisation » de la région Fès-Meknès. Le tableau ci-après permet de présenter les résultats de l'ACP de la première échelle de mesure de la variable « Externalité d'urbanisation ».

Tableau III. 29. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « Externalité d'urbanisation » (Après rotation)

Validité			
Codes des items de mesure (3 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a
	Initial	Extraction	
EXTERN_D_URBAN 1	1,000	,321	,666
EXTERN_D_URBAN 2	1,000	,644	,802
EXTERN_D_URBAN 3	1,000	,652	,807
Valeur propre			1,617
Variance expliquée (en %)			53,888
Variance. Cumul en %			53,888
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage KMO			,576
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approx.		9,321
	Ddl		3
	Signification		,025
Fiabilité			
Alpha de Cronbach (3 items)			,659

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composante extraite.

L'indice KMO (**0,576**) et le test de sphéricité de Bartlett (**0,25**) montre que l'échelle de mesure s'apprête bel est bien à une analyse factorielle.

Même avec une qualité de représentation de **0,321** qu'est légèrement inférieure au seuil convenu, le premier item contribue fortement dans la formation du facteur principal (**0,666**), avec une valeur supérieure de celle retenue (**0,3**), cet item sera alors conservé. Selon la règle de la valeur propre supérieure à **1**, ou l'« *Eigen value* », l'échelle est unidimensionnelle avec un facteur expliquant **53,888%** de l'information totale.

Du point de vue fiabilité de l'échelle de mesure, Alpha de Cronbach, avec une valeur de **0,659**, permet d'indiquer de la bonne cohérence inter items.

Le tableau ci-dessous présente les résultats, après rotation, de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « *Externalité d'urbanisation* ».

Tableau III. 30. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « *Externalité d'urbanisation* » (Après rotation)

Validité			
Codes des items de mesure (3 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a
	Initial	Extraction	
EXTERN_D_URBAN 6	1,000	,849	,907
EXTERN_D_URBAN 7	1,000	,116	,922
EXTERN_D_URBAN 11	1,000	,823	,641
Valeur propre			1,789
Variance expliquée (en %)			69,628
Variance. Cumul en %			69,628
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage KMO			,513
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approx.		17,093
	Ddl		3
	Signification		,001
Fiabilité			
Alpha de Cronbach (3 items)			,714

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composante extraite.

D'après le tableau ci-dessus, cette deuxième sous-dimension de la variable « *Externalité d'urbanisation* » s'avère qu'elle est factorisable, étant donné que les valeurs de l'indice de KMO et le test de sphéricité de Bartlett sont au-dessus des seuils retenus.

De même, cette échelle est unidimensionnelle puisque nous avons une seule valeur propre supérieure à 1. Ainsi le facteur qui peut être extrait explique **69,628%** de l'information totale. Malgré la faible qualité de représentation de

l'EXTERN_D_URBAN 7 dans le facteur principal, la matrice des composantes montre que tous les items contribuent fortement dans la composition du facteur extrait.

A l'instar du premier sous-groupe d'items, l'ACP du deuxième sous groupe d'items montre sa fiabilité, ceci est justifié par la valeur d'Alpha de Cronbach, soit **0,714**, qu'est supérieure à notre valeur de **référence (0,65)**.

2.3. Test de validité et de fiabilité de la variable « *Profil territorial* »

Comme il a été mentionné auparavant, chaque territoire se distingue par ses spécificités revenant principalement à sa structure industrielle ainsi qu'à la dynamique collaborative qui le caractérise. Pour chacune de ces variables observables, nous avons retenu des items composant son échelle de mesure. À présent, et après avoir fourni des codes permettant le repérage desdits items lors des analyses qui suivent (voir annexe 3), nous procédons à des itérations pour extraire les items les plus représentatifs et cohérents concernant cette échelle de mesure.

Tableau III. 31. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « *Profil territorial* » (première itération)

Validité				
Codes des items de mesure (3 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a	
	Initial	Extraction	1	2
PROFIL_TERRIT 01	1,000	,687	,614	-,556
PROFIL_TERRIT 02	1,000	,771	,847	,231
PROFIL_TERRIT 03	1,000	,714	,821	-,201
PROFIL_TERRIT 04	1,000	,852	,367	,847
Valeur propre			1,904	1,121
Variance expliquée (en %)			47,590	28,022
Variance. Cumul en %			47,590	75,612
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage KMO			,568	
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approx.		18,809	
	Ddl		6	
	Signification		,004	
Fiabilité				
Alpha de Cronbach (4 éléments)			,621	

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales
a. 2 composantes extraites.

En première itération, l'indice de KMO et la sphéricité de Bartlett montrent que l'échelle retenue pour mesurer la variable « *profil territorial* » s'apprête parfaitement à

une ACP. Cette dernière a permis d'extraire deux axes dont leurs variances expliquées sont, respectivement, de **47,590 % et 75,612 %**.

L'item PROFIL_TERRIT **04** contribue dans la formation des deux axes principaux, respectivement, moyennement dans la formation du premier axe et fortement dans la formation du deuxième axe, chose qui génère la bidirectionnalité. En dépit de cette bidimensionnalité, nous retenons les deux axes, dont leurs valeurs propres supérieures à **1**, comme échelle de mesure relative au profil territorial, car, d'une part les deux axes restituent une bonne partie de la variance totale, soit **75,612 %**, d'autre part, cette échelle se caractérise par une cohérence interne acceptable, puisque son alpha de Cronbach est égal à **0,621**.

2.4. Test de validité et de fiabilité de la variable « *Mise en réseaux territorialisés des entreprises des entreprises locales (MERTEL)* »

Deux variables observables sont identifiées afin d'opérationnaliser la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales, à savoir : la culture entrepreneuriale du réseau ainsi que la dynamique de l'innovation qui le caractérise.

Après avoir dressé le tableau des codes des items introduits dans la mesure de la variable « mise en réseau des entreprises » (voir annexe 4), nous examinons la possibilité de factorisation desdits items (validité) ainsi que de leur cohérence interne (fiabilité). Les résultats de la première analyse factorielle sont présentés dans le tableau ci-après.

Tableau III. 32. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable «Mise en réseaux des entreprises» (première itération)

Validité			
Codes des items de mesure (2 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a
	Initial	Extraction	
MISE_RES_E_SE 01	1,000	,765	,875
MISE_RES_E_SE 02	1,000	,765	,875
<u>Valeur propre</u>			1,530
Variance expliquée (en %)			76,495
Variance. Cumul en %			76,495
<u>Indice de Kaiser-Meyer-Olkin</u> pour la mesure de la qualité d'échantillonnage KMO			,500
<u>Test de sphéricité de Bartlett</u>	Khi-deux approx.		15,327
	Ddl		1
	Signification		,000
Fiabilité			
<u>Alpha de Cronbach (2 items)</u>			,678

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composante extraite.

Comme montrent les résultats présentés plus haut, l'échelle retenue s'apprête à l'ACP, étant donné que l'indice de KMO qui est égale à **0,500** est supérieur au seuil retenu (**0,300**) de même le test de sphéricité de Bartlett confirme une signification parfaite (**0,000**) de l'échelle. Ainsi, l'analyse factorielle en première itération a permis d'extraire un seul facteur restituant **76,495 %** de la variance totale. Egalement les résultats obtenus attestent que cette échelle est fiable puisque l'alpha de Cronbach présente une valeur de **0,678**. Par conséquent, les deux items, MISE_RES_E_SE **01** et MISE_RES_E_SE **02**, peuvent être retenus pour représenter l'échelle de mesure de la variable «Mise en réseaux des entreprises ».

2.5. Test de validité et de fiabilité de la variable « Gouvernance de «MERTEL »

La gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales (MERTEL) a été appréciée à travers deux variables observables, à titre de rappel nous citons: Forme de gouvernance du réseau territorial (**4 items**) et rôle des acteurs dans le processus de gouvernance locale (**5 items**).

Après avoir identifié les codes des items introduits dans la mesure de cette variable (voir annexe 5), nous procéderons à des itérations pour extraire les items les plus représentatifs et cohérents concernant cette échelle de mesure.

Etant donné que la variable observable « Forme de gouvernance du réseau territorial » et celle relevant du « Rôle des acteurs locaux dans le processus de gouvernance du réseau territorial » représentent la variable latente « *gouvernance de MERTEL* » selon deux facettes différentes, nous jugeons opportun de mener séparément le test de validité et de fiabilité de l'échelle de mesure desdites variables observables.

Ceci étant, nous procéderons dans un premier temps à l'analyse factorielle de l'échelle de mesure de la variable « Forme de gouvernance du réseau territorial », puis nous enchaînerons par l'analyse factorielle du « *Rôle des acteurs dans le processus de gouvernance du réseau territorial* ». Le tableau ci-dessous présente les résultats de ladite analyse.

Tableau III. 33. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable «*Forme de gouvernance de MERTEL*» (première itération)

Validité				
Codes des items de mesure (3 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a	
	Initial	Extraction	1	2
GOUV_MISE_RES_E_SE 01	1,000	,266	,460	-,235
GOUV_MISE_RES_E_SE 02	1,000	,655	,786	-,194
GOUV_MISE_RES_E_SE 03	1,000	,900	,834	-,453
GOUV_MISE_RES_E_SE 04	1,000	,933	-,122	,958
Valeur propre			1,539	1,216
Variance expliquée (en %)			38,463	30,403
Variance. Cumul en %			38,463	30,403
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage KMO			,265	
<u>Test de sphéricité de Bartlett</u>	Khi-deux approx.		32,796	
	Ddl		6	
	Signification		,000	
Fiabilité				
<u>Alpha de Cronbach (4 éléments)</u>			,478	

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 2 composantes extraites.

D'après cette première itération, la valeur de l'indice de **KMO** est de **0,265**, ceci montre que cette échelle de mesure ne s'apprête pas à une ACP. De tels résultats

expliquent la faible possibilité de la factorisation de l'échelle de mesure, et ainsi l'extraction des deux axes principaux dont leurs variances expliquées sont seulement et respectivement, de **38,463 %** et **30,403 %**. Cette bidimensionnalité peut être générée par l'item **GOUV_MISE_RES_E_SE 04** qui ne contribue point dans la formation du premier axe au moment où il contribue fortement dans la formation de l'axe 2. Contrairement à ceci, les quatre premiers items ont tous une bonne contribution dans la formation du premier axe. Quant à la fiabilité de l'échelle, la valeur d'alpha de Cronbach (**0,478**) permet de nous indiquer sur une faible cohérence interne de l'échelle.

De tel résultats montrent qu'il est nécessaire de mener une épuration de cette échelle de mesure et ce, par l'élimination de l'item **GOUV_MISE_RES_E_SE 04**.

Tableau III. 34. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable «*Forme de gouvernance de MERTEL*» (Après épuration)

Validité			
Codes des items de mesure (3 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a
	Initial	Extraction	
GOUV_MISE_RES_E_SE 01	1,000	,194	,441
GOUV_MISE_RES_E_SE 02	1,000	,583	,764
GOUV_MISE_RES_E_SE 04	1,000	,757	,870
<u>Valeur propre</u>			1,535
Variance expliquée (en %)			51,158
Variance. Cumul en %			51,158
<u>Indice de Kaiser-Meyer-Olkin</u> pour la mesure de la qualité d'échantillonnage KMO			,468
<u>Test de sphéricité de Bartlett</u>	Khi-deux approx.		14,531
	Ddl		3
	Signification		,002
Fiabilité			
<u>Alpha de Cronbach (3 items)</u>			,600

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composante extraite.

Les résultats après épuration de l'analyse factorielle de l'échelle de mesure de la variable observable « *Forme de gouvernance du réseau territorial* » relevant de la variable latente « *Gouvernance de mise en réseau des entreprises* » permet de nous indiquer, d'une part, sur la possibilité de la factorisation de ladite échelle, d'autre part, de la bonne contribution des items dans la formation de la composante extraite. De même, cette dernière restitue plus de 50% de l'information totale. Par ailleurs, les

items retenus se caractérisent par une cohérence interne et répondent ainsi au critère de la fiabilité puisque l'alpha de Cronbach a une valeur de **0,600**.

Au final, les trois items GOUV_MISE_RES_E_SE **01, 02 et 03** peuvent être retenus pour représenter la variable «Gouvernance de mise en réseau des entreprises », par l'intermédiaire de la variable observable.

Après avoir présenté les résultats de l'examen de l'échelle de mesure de la première variable observable, nous passons à la présentation des résultats de l'échelle de mesure de la deuxième variable observable, relative à la gouvernance de mise en réseaux des entreprises, dans le tableau ci-dessous.

Tableau III. 35. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « Rôle des acteurs locaux dans le processus de gouvernance de METEL » (Première itération)

Validité				
Codes des items de mesure (5 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a	
	Initial	Extraction	1	2
GOUV_MISE_RES_E_SE 05	1,000	,789	,213	-,786
GOUV_MISE_RES_E_SE 06	1,000	,757	,799	,343
GOUV_MISE_RES_E_SE 07	1,000	,510	,528	,481
GOUV_MISE_RES_E_SE 08	1,000	,190	-,269	,344
GOUV_MISE_RES_E_SE 09	1,000	,565	,639	,396
<u>Valeur propre</u>			1,568	1,242
Variance expliquée (en %)			31,365	24,849
Variance. Cumul en %			31,365	56,213
<u>Indice de Kaiser-Meyer-Olkin</u> pour la mesure de la qualité d'échantillonnage KMO			,483	
<u>Test de sphéricité de Bartlett</u>	Khi-deux approx.		17,746	
	Ddl		10	
	Signification		,059	
Fiabilité				
<u>Alpha de Cronbach (5 éléments)</u>			,498	

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 2 composantes extraites.

Cette première itération du test de qualité de l'échelle de mesure de la variable «Rôle des acteurs locaux dans le processus de gouvernance du réseau territorial » montre que

la possibilité de sa factorisation est faible puisque la valeur du test de sphéricité de Bartlett (**0,059**) est légèrement supérieure au seuil de référence (**0,05**).

De même la matrice des composantes montre que l'opération d'épuration est nécessaire afin de retenir un facteur représentatif de l'échelle (Unidimensionnalité). Pour ce faire, les items GOUV_MISE_RES_E_SE **05** et GOUV_MISE_RES_E_SE **08** seront écartés, car, ils n'ont aucune contribution dans la formation du premier axe, alors qu'ils contribuent dans la formation du deuxième axe, chose qui génère la bi-dimensionnalité de l'échelle de mesure. Le tableau ci-après visualise les résultats de l'ACP de ladite échelle de mesure, après son épuration.

Tableau III. 36. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable «Rôle des acteurs locaux dans le processus de gouvernance de MERTEL» (Après épuration)

Validité			
Codes des items de mesure (3 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a
	Initial	Extraction	
GOUV_MISE_RES_E_SE 06	1,000	,497	,705
GOUV_MISE_RES_E_SE 07	1,000	,424	,651
GOUV_MISE_RES_E_SE 09	1,000	,558	,747
Valeur propre			1,478
Variance expliquée (en %)			49,269
Variance. Cumul en %			49,269
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage KMO			,594
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approx.		7,435
	Ddl		3
	Signification		,009
Fiabilité			
Alpha de Cronbach (3 items)			,630

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composante extraite.

Après avoir éliminé les deux items GOUV_MISE_RES_E_SE **05** et GOUV_MISE_RES_E_SE **08**, nous avons obtenu les résultats de l'ACP mentionnés plus haut indiquant la possibilité de factorisation puisque la valeur de KMO est de **0,594** et celle de sphéricité de Bartlett est inférieure à **0,005**. Le résultat de ce premier test est affirmé étant donné que nous avons pu obtenir une seule valeur propre supérieure à 1 permettant ainsi de nous indiquer sur l'unidimensionnalité de l'échelle de mesure, après épuration. De même les items composant cette nouvelle échelle

correlent parfaitement avec l'axe extrait et contribuent alors dans sa formation. Par ailleurs, la valeur d'alpha de Cronbach qu'est de **0,630** montre que ladite échelle présente une cohérence interne moyenne.

2.6. Test de validité et de fiabilité de la variable « *Climat régional d'investissement* »

Etant donné que les deux variables observables identifiées, à savoir: Atmosphère industrielle locale et atmosphère sociale régionale, relative à la variable latente « *Climat régional d'investissement* » sont sensées avoir des effets modérateurs dichotomiques, effet d'agglomération ou de concentration industrielle et effet de dispersion de l'activité industrielle, sur la relation d'influence qui existe entre les variables explicatives et la variable à expliquer, nous procéderons alors au test des échelles de mesures relatives auxdites variables séparément l'une après l'autre. Pour faciliter le repérage desdits items, nous dressons d'abord un tableau qui consolide les différents codes qui leur correspondent (voir annexe 6).

Tableau III. 37. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable modératrice «*Atmosphère industrielle local* (première itération)

Validité				
Codes des items de mesure (3 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a	
	Initial	Extraction	1	2
ENVIR_REG_INVEST 01	1,000	,605	,401	,667
ENVIR_REG_INVEST 02	1,000	,352	,504	-,314
ENVIR_REG_INVEST 03	1,000	,717	,776	-,338
ENVIR_REG_INVEST 04	1,000	,679	,824	-,001
ENVIR_REG_INVEST 05	1,000	,658	,811	,009
ENVIR_REG_INVEST 06	1,000	,651	,187	,785
<u>Valeur propre</u>			2,389	1,275
Variance expliquée (en %)			39,814	21,242
Variance. Cumul en %			39,814	61,056
<u>Indice de Kaiser-Meyer-Olkin</u>			,682	
<u>Test de sphéricité de Bartlett</u>	Khi-deux approx.		56,120	
	Ddl		15	
	Signification		,000	
Fiabilité				
<u>Alpha de Cronbach (6 éléments)</u>			,656	

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 2 composantes extraites.

D'après les résultats de l'ACP de cette première itération, une échelle constituée par les 6 items de mesure mentionnées plus haut s'avère qu'elle s'apprête bel et bien à

l'ACP (Indice de **KMO** = **0,682** ; Test de sphéricité de **Bartlett**= **0,000**). En revanche, les items de mesure retenus ne contribuent pas d'une manière homogène dans la formation des axes principaux.

L'item ENVIR_REG_INVEST **06** n'a aucune contribution dans la formation du premier axe, alors qu'il contribue fortement dans la formation du deuxième axe. L'item ENVIR_REG_INVEST **01** contribue moyennement dans la formation des deux axes. Contrairement à ceci, les items ENVIR_REG_INVEST **02, 03, 04 et 05** contribuent tous et exclusivement dans la formation du premier axe. Cette hétérogénéité dans la formation des axes génère la bi-dimensionnalité de l'échelle de mesure. De ceci, une opération d'épuration des données selon une procédure itérative est nécessaire afin de retenir une échelle unidimensionnelle constituée seulement par les items les plus représentatifs et les plus cohérents.

Tableau III. 38. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable modératrice « Atmosphère sociale régionale» (Après épuration)

Validité			
Codes des items de mesure (5 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a
	Initial	Extraction	1
ENVIR_REG_INVEST 01	1,000	,131	,362
ENVIR_REG_INVEST 02	1,000	,273	,522
ENVIR_REG_INVEST 03	1,000	,593	,770
ENVIR_REG_INVEST 04	1,000	,683	,827
ENVIR_REG_INVEST 05	1,000	,642	,801
Valeur propre			2,322
Variance expliquée (en %)			46,434
Variance. Cumul en %			46,434
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage KMO			,694
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approx.		49,018
	Ddl		10
	Signification		,000
Fiabilité			
Alpha de Cronbach (5 éléments)			,693

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composante extraite.

Après avoir effectué quelques opérations d'élimination/ conservation des items de mesure, tout en se basant sur les résultats de la première ACP, les résultats obtenus, au final, montrent que l'échelle de mesure après épuration est unidimensionnelle et

constituée par des items ayant tous contribué dans la formation de la composante extraite. Cette dernière restitue presque la moitié de l'information totale.

La fiabilité de la nouvelle échelle, quant à elle, s'est trouvée améliorée, puisque la valeur d'alpha de Cronbach a passé de 0,656 vers **0,693** (valeur très proche de **0,7**), ce qui permet de nous indiquer sur une bonne cohérence interne de l'échelle.

Tableau III. 39. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « Climat régional d'investissement » ayant un effet de modération d'agglomération (Première itération)

Validité			
Codes des items de mesure (3 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a
	Initial	Extraction	1
ENVIR_REG_INVEST 07	1,000	,566	,753
ENVIR_REG_INVEST 08	1,000	,683	,827
ENVIR_REG_INVEST 09	1,000	,376	,613
<u>Valeur propre</u>			1,625
Variance expliquée (en %)			54,177
Variance. Cumul en %			54,177
<u>Indice de Kaiser-Meyer-Olkin</u> pour la mesure de la qualité d'échantillonnage KMO			,571
<u>Test de sphéricité de Bartlett</u>	Khi-deux approx.		14,168
	Ddl		3
	Signification		,003
Fiabilité			
<u>Alpha de Cronbach (3 éléments)</u>			,663

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composante extraite.

Dès la première itération, les résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable observable « *Atmosphère environnementale et sociale régionale* » montrent :

- Premièrement, la possibilité de la factorisation des données, ceci est démontré par la valeur de l'indice de KMO (**0,571**), qu'est supérieur au seuil de référence retenu, et par une signification forte du test de sphéricité de Bartlett (**0,003**) ;
- Deuxièmement, une cohérence entre la composante extraite et les items de l'échelle, étant donné que ces derniers ont tous une bonne contribution dans la formation dudit axe ;
- Troisièmement, l'unidimensionnalité de l'échelle, puisque comme le montre le tableau ci-dessus, nous avons une seule valeur propre supérieure à 1 permettant de retenir un seul facteur qui restitue **54,177 %** de l'information totale.

Toutefois, malgré la bonne cohérence externe de ladite l'échelle, avec une valeur de **0,663** de l'alpha de Cronbach, celle-ci présente une faible cohérence interne.

2.7. Test de validité et de fiabilité de la variable « *Compétitivité territoriale* »

La variable « Compétitivité territoriale » a été appréciée, comme mentionnée dans la section précédente, à travers huit variables observables et neuf items de mesure. Après avoir identifié et rappelé les items retenus pour la mesure de la variable à expliquer ainsi que les codes qui leur correspondent (voir annexe7), nous passerons à la présentation des résultats de l'ACP relatifs à cette échelle.

Tableau III. 40. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « *Compétitivité régionale* » (Première itération)

Validité			
Codes des items de mesure (9 items)	Qualité de représentation		Matrice des composantes ^a
	Initial	Extraction	1
COMPET_REG 01	1,000	,537	,733
COMPET_REG 02	1,000	,228	,477
COMPET_REG 03	1,000	,435	,660
COMPET_REG 04	1,000	,569	,755
COMPET_REG 05	1,000	,610	,781
COMPET_REG 06	1,000	,521	,722
COMPET_REG 07	1,000	,608	,780
COMPET_REG 08	1,000	,724	,851
COMPET_REG 09	1,000	,537	,733
Valeur propre			4,233
Variance expliquée (en %)			52,908
Variance. Cumul en %			52,908
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)			,845
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approx.		162,223
	Ddl		28
	Signification		,000
Fiabilité			
Alpha de Cronbach (9 éléments)			,864

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composante extraite.

Dès la première itération, les résultats obtenus montrent que les items introduits dans la formation de l'échelle de mesure de la variable compétitivité régionale répondent parfaitement au test de la qualité de validité et de fiabilité.

En termes de validité, les deux premiers tests de **KMO (0,845)** et celui de sphéricité de **Bartlett (0,000)** ont permis de nous indiquer de la cohérence de l'échelle ainsi de la possibilité de la factorisation. Selon la règle de valeur propre supérieure à **1**, un seul facteur devrait être retenu, chose qui consolide les résultats des deux premiers tests.

D'après la matrice des composantes, **8** items contribuent fortement dans la formation de l'axe principal. En revanche, et malgré sa faible contribution dans la formation dudit axe de l'item **COMPET_REG 02 (0,477)**, ce dernier a été retenu car, d'un part, cette contribution factorielle dépasse le seuil d'acceptabilité retenu dans le cadre de notre travail (**0,3**), d'autre part, l'alpha de Cronbach, avec une valeur de **0,864** permet d'indiquer d'une très bonne cohérence inter items de l'échelle de mesure.

Ceci étant, l'échelle de mesure relevant de la variable « Compétitivité régionale » retenue dans le cadre de l'opérationnalisation du modèle conceptuel de notre recherche répond alors parfaitement au test de la qualité de validité et de fiabilité des échelles de mesure.

Après avoir épuré l'échelle de mesure de nos propos de recherche, et retenu ainsi les items ayant une cohérence interne et externe satisfaisante et une bonne représentativité dans des composantes ayant une variance restituée supérieure à **50%**, c'est-à-dire un bon niveau d'information explicative, nous pouvons ainsi entamer l'examen de validité des hypothèses de recherche. Ceci fera l'objet du dernier paragraphe de ce travail.

§.III. Test de validité des hypothèses de recherche

Cette dernière étape de traitement des données de notre recherche a pour objectif le test de la validité des hypothèses formulées précédemment et présentées en détail dans la deuxième section du présent chapitre. Il s'agit d'une démarche fondée sur des tests statistiques permettant de mettre en évidence la nature des relations d'influence des variables explicatives sur la variables à expliquer, tout en prenant en considération l'effet des variables modératrices.

Pour ce faire, la nature qualitative des variables en question ainsi que les résultats obtenus de l'ACP seront pris en compte afin de mener et adapter les techniques et les agencements les plus nécessaires et les plus adéquats pour le test de notre modèle conceptuel. De ce fait :

- D'une part, uniquement les items ayant la même échelle de mesure, en l'occurrence, l'échelle de **Likert** à quatre points, seront confrontés, car, il est admis que ce type d'échelle ayant des qualités spécifiques aux échelles d'intervalles, permet de mettre en œuvre des tests statistiques de corrélation et

de signification d'influence relevant des régressions simples et multiples (Coefficient de corrélation (**r**), coefficients de détermination (**R** et R-deux ajusté), test de F de Fisher-Snedecor, ...etc.);

- D'autre part, les items ayant fait l'objet de sélection, après tests de validité et de fiabilité de l'échelle de mesure, seront utilisés pour la réalisation du test des hypothèses de recherche.

Nous commençons, ainsi, dans un premier temps par une présentation des différents tests à engager dans la démarche de validité des hypothèses de recherche. Dans un deuxième temps nous présentons les résultats relatifs auxdits tests.

I. Présentation de la démarche de test de validité des hypothèses de recherche

La démarche de test de validité des hypothèses de notre modèle conceptuel sera diligentée en trois sous-étapes principales qui s'échelonnent selon l'ordre suivant:

- Premièrement, examiner la relation d'influence entre les variables explicatives et celles à expliquer ;
- Deuxièmement, mettre en évidence l'effet de modération de la première relation d'influence ;
- Troisièmement, mettre en relief le pouvoir explicatif ainsi que la significativité du modèle conceptuel général.

Les tests dont il est question s'inscrivent dans l'analyse de régression linéaire. Il s'agit de l'une des méthodes explicatives et prédictives les plus connues et les plus appliquées en statistiques pour l'analyse des données des études quantitatives. C'est le nombre de variables composant cette relation d'influence qui détermine la nature de régression, simple ou multiple, et le test à appliquer afin d'apprécier la dépendance et le pouvoir explicatif entre les variables explicatives et celles à expliquer et, éventuellement, les variables modératrices.

1.1. Examen de la relation d'influence entre les variables explicatives et celles à expliquer

Cet examen s'effectue par une régression linéaire simple qui permet de vérifier la relation de cause (variable explicative) à effet (variable à expliquer) entre deux variables dont on a postulé l'existence et le sens dans l'hypothèse correspondante⁴²¹. A ce titre, trois éléments seront vérifiés, à savoir, le degré de dépendance (ou de corrélation), le sens de corrélation et la force de l'influence. Pour ce faire, deux coefficients seront déterminés, il s'agit de coefficient de corrélation et coefficients de détermination.

a. Coefficient de corrélation linéaire

Le coefficient de corrélation linéaire (**r**) développé par K. PEARSON est une mesure d'association qui permet d'établir si deux variables mesurées sur le même ensemble d'observation varient de façon analogue ou non⁴²². La corrélation « **r** » est égale à la covariance (**Cov**) divisée par le produit des écarts types (**S**) des variables explicatives et à expliquer **x** et **y** :

$$\underline{r = \text{Cov } XY / S_x S_y}$$

Une corrélation proche de **1** ou de **-1** en valeur absolue signifie que deux variables sont liées entre elles peuvent s'expliquer mutuellement. Lorsque **r** est proche de **0**, il y a une faible corrélation. Si **r** est proche de **+1**, cela veut dire que les deux variables varient dans le même sens. Si **r** est proche de **-1**, cela signifie que les deux variables varient en sens inverse l'une de l'autre.

b. Coefficients de détermination

Les coefficients de détermination permettent de juger la qualité de la régression linéaire, simple ou multiple :

- La corrélation multiple au carré **R²**, appelé coefficient de détermination, est un indice de la part de variance de la variable dépendante expliquée par les variables indépendantes qui sont dans l'équation. Il donne ainsi la part de variance de la variable expliquée par la variable indépendante.
- **Le R² deux-ajusté** traduit à la fois la qualité de l'ajustement et la complexité du modèle. « **Le R ajusté** est une mesure plus réaliste, donc souvent plus faible, que le R normal »⁴²³.

⁴²¹ AVRARD Yves et coll., (2009), « *Fondement et méthodes de recherche en marketing* ». Op.cit P: 335.

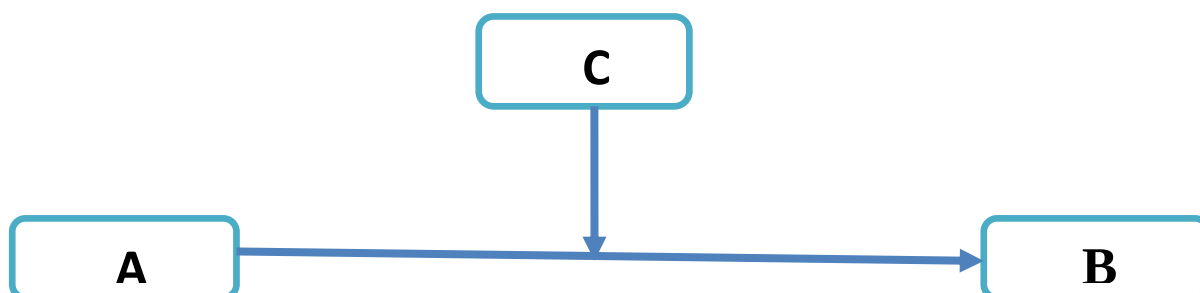
⁴²² CARRIANO et coll., (2009), « *Analyse de données avec SPSS* », Op. cit , P. 134.

⁴²³ GIANNELLONI J-L. et VERNETTE E. (2001), « *Etude de marché* » 2^{ème} édition, Vuibert PP: 412-413.

1.2. Test de l'effet de la modération

Selon Baron et Kenny, un effet modérateur se manifeste lorsque «une variable qualitative ou quantitative affecte la direction / et la force de la relation entre une variable indépendante ou prédictive et une variable dépendante»⁴²⁴. Ainsi un modérateur est une troisième variable qui affecte le lien entre les deux variables initiales.

Figure III. 32. Effet de modération de C sur la relation d'influence de A sur B



Statistiquement, l'effet modérateur est mis en évidence dès lors qu'un effet d'interaction entre une variable explicative (A) et une variable modératrice (C), soit $A \cdot C$, est significatif, c'est-à-dire que le coefficient de régression qui s'attache au produit $A \cdot C$ est non nul. Dans le cadre de notre recherche, le test de l'effet modérateur passera par les quatre étapes suivantes⁴²⁵ :

- Procéder à la standardisation des variables⁴²⁶ afin d'éviter toute éventuelle multi-colinéarité entre les variables. c'est-à-dire la dépendance entre les variables explicatives et celles modératrices.
- Effectuer une régression de la variable explicative et la variable à expliquer ;
- Effectuer une régression du produit (interaction) des variables explicative et modératrice et la variable à expliquer
- Observer la variation de R-deux afin de juger l'impact de l'interaction de la variable explicative et modératrice sur la variable à expliquer.

⁴²⁴ BARON R-M et coll., (1986), « The moderator-mediator variable distinction, In social psychological research, strategic, and statistical considerations », Journal Of Personality and Social Psychology, Vol. no 6, PP. 1173-1182.

⁴²⁵ JACCARD James and TURRISI Robert., (2003), « Interaction effects in multiple regression », 2nd ed, Sage Publications, Thousand Oaks, P. 18.

⁴²⁶ Avant de procéder à la standardisation, il faut demander des tests de colinéarité, en l'occurrence, la tolérance et le facteur d'inflation de la variance (VIF), où le VIF est égal à $1/(1-R^2)$.

1.3. Test de d'ajustement et de significativité du modèle générale de recherche

Le test de qualité d'ajustement du modèle conceptuel s'effectue à l'aide d'une régression multiple. A ce niveau, l'interprétation du récapitulatif des modèles de R, R-deux et R-deux ajusté impliquant l'impact des variables explicatives et l'effet modérateur permet une appréciation du pouvoir explicatif du modèle dans son intégralité.

De surcroît, la significativité du modèle est déterminée à l'aide de F de FISHER-SNEDERCOR calculée ainsi que son degré de significativité. Ceci permet de tester la variabilité (variance) d'un phénomène à partir d'un ensemble de variables indépendantes. C'est ainsi alors que le test F de FISHER-SNEDERCOR permet de s'assurer que le modèle est significatif.

II. Résultats du test de validité des hypothèses de recherche

Nous présentons, d'abord, les résultats du test des cinq premières hypothèses mettant en lumière la relation causale reliant les variables explicatives et les variables à expliquer, puis nous procéderons au test de la sixième hypothèse impliquant l'effet de modération et, au final, nous testerons le modèle conceptuel de recherche dans son intégralité.

2.1. Test des hypothèses de recherche reliant la variable à expliquer et les variables explicatives

Par ce travail, nous proposons de délimiter les déterminants de la compétitivité régionale, relevant du contexte de recherche de notre thèse, au regard des facteurs explicatifs d'ordre économique, socio-économique et institutionnel, identifiés dans la littérature, notamment les théories de la nouvelle économie géographique et la nouvelle organisation industrielle et territoriale. Pour rappel, ces facteurs explicatifs de la compétitivité régionale ont été délimités en cinq blocs, à savoir :

- Externalités (Economies) de localisation ;
- Externalités (Economies) d'urbanisation ;
- Profil territorial ;
- Mise en réseaux territorialisés des entreprises locales ;
- Gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises des entreprises locales.

a. Test de validité de l'impact des externalités de localisation sur la compétitivité régionale

L'impact positif des externalités de localisation sur la compétitivité régionale a été formulé dans l'hypothèse H-1 comme ainsi :

H-1 : Les externalités de localisation que les concentrations industrielles offrent aux entreprises ont une influence positive sur la compétitivité régionale.

Le test de cette hypothèse passe nécessairement par l'examen des deux sous hypothèses suivantes :

H-1,1 : Les externalités relatives au bassin d'emploi local impactent positivement la compétitivité régionale ;

H-1,2 : Les externalités relevant de la proximité géographique des partenaires commerciaux des entreprises influencent positivement la compétitivité régionale.

Tableau III. 41. Régression simple de l'impact des externalités de localisation relatives au bassin d'emploi sur la compétitivité régionale

a) Corrélation de Pearson		Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Qualification de la main d'œuvre
Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Corrélation de Pearson	1	,401
	Sig. (bilatérale)		,009
	N	49	41
Qualification de la main d'œuvre	Corrélation de Pearson	,401	1
	Sig. (bilatérale)	,009	
	N	41	41
b) Récapitulatif des modèles (Coefficients de détermination)			
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté
1	,401 ^a	,161	,139

a. Prédicteurs : (Constante), Qualification de la main d'œuvre.

D'après le tableau ci-dessus, le coefficient de corrélation de Pearson est acceptable puisque il est égal à **40,1%** pour un **Sig.= 0,009**, qui est inférieure au seuil d'erreur, ceci permet de nous indiquer d'une corrélation positive entre les externalités de localisation relevant du bassin d'emploi et la compétitivité régionale. Cette corrélation est jugée comme moyenne vu que le coefficient de détermination se situe entre **25%** et

50% ainsi que la part de la variance de la compétitivité régionale expliquée par les externalités de localisation relatives au bassin d'emploi est égale à 13,9%. Ceci étant, **la sous-hypothèse H-1,1 est acceptée.**

Tableau III. 42. Régression simple de l'impact des externalités de localisation relatives à la proximité géographique des partenaires commerciaux des entreprises locales sur la compétitivité régionale

a) Corrélation de Pearson			
		Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Partenaires stratégiques avec lesquels vous tissez des relations commerciales fortes
Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Corrélation de Pearson	1	,302
	Sig. (bilatérale)		,048
	N	49	33
Partenaires stratégiques avec lesquels vous tissez des relations commerciales fortes	Corrélation de Pearson	,302	1
	Sig. (bilatérale)	,048	
	N	33	33
a) Récapitulatif des modèles (Coefficients de détermination)			
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté
1	,302 ^a	,091	,062
a. Prédicteurs : (Constante), Partenaires stratégiques avec lesquels vous tissez des relations commerciales fortes.			

Le test de corrélation de Pearson laisse apparaître une corrélation significative et positive entre les deux variables faisant l'objet dudit test, étant donné que le coefficient est égal à **R= 0,302** pour **Sig. = 0,048** qu'est inférieure au seuil d'erreur acceptable (0,05). De même, la présence des partenaires (fournisseurs et clients) stratégiques, avec lesquels les entreprises locales tissent des relations fortes, permet d'expliquer plus de 6,2% de la compétitivité régionale. **Ceci dit, la sous-hypothèse H-1,2 est acceptée.**

D'après les résultats des régressions simples mettant en examen la relation d'impact positif entre les externalités de localisation et la compétitivité régionale, l'hypothèse H-1 est acceptée et validée.

b. Test de validité de l'impact des externalités d'urbanisation sur la compétitivité régionale

La relation d'influence entre les externalités d'urbanisation et la compétitivité régionale a été explicitée et formulée dans la deuxième hypothèse du modèle conceptuel de notre recherche comme ainsi :

H-2 : Les externalités d'agglomération que les zones urbaines offre aux entreprises locales impactent positivement la compétitivité régionale.

L'examen de validité de l'hypothèse **H-2** nous demande de mettre en lumière le test des trois sous-hypothèses suivantes :

H-2,1 : Le foncier a une influence positive sur la compétitivité régionale ;

H-2,2 : La qualité de l'infrastructure industrielle influence positivement la compétitivité régionale ;

H-2,3 : Le caractère métropolitain de la région est lié positivement à sa compétitivité.

Tableau III. 43. Régression simple de l'impact des externalités d'urbanisation relatives au foncier sur la compétitivité régionale

a) Corrélation de Pearson			
La productivité des travailleurs et du capital matériel au niveau de la région Fès-Meknès	La productivité des travailleurs et du capital matériel au niveau de la région Fès-Meknès		Diversité de l'offre foncière
	Corrélation de Pearson	1	,280
	Sig. (bilatérale)		,0109
Diversité de l'offre	Diversité de l'offre		
	Corrélation de Pearson	,280	1
	Sig. (bilatérale)	,0109	
		N	N
		49	34
		34	34
b) Récapitulatif des modèles (Coefficients de détermination)			
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté
1	,280 ^a	,078	,050
a. Prédicteurs : (Constante), Diversité de l'offre foncière (Terrains à aménager, terrains bâtis, bâtiments, plateaux techniques, bureaux,...etc.)			

Le test de la première sous-hypothèse révèle que la variable « foncier » est corrélée positivement à la compétitivité territoriale avec une intensité moyenne de $R=0,280$ pour un $Sig.=0,019$, qui est inférieure au seuil acceptable ($0,05$). Selon le R-deux

ajusté, le foncier permet d'expliquer **7,8%** de la compétitivité régionale. Cette première sous- hypothèse (H-2,1) est donc acceptée.

Tableau III. 44. Régression simple de l'impact des externalités d'urbanisation, relatives à la qualité de l'infrastructure industrielle, sur la compétitivité régionale

a) Corrélation de Pearson			
		Aménagement de la zone industrielle	Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès
Aménagement de la zone industrielle	Corrélation de Pearson	1	,228
	Sig. (bilatérale)		,0210
	N	32	32
Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Corrélation de Pearson	,228	1
	Sig. (bilatérale)	,0210	
	N	32	48
a) Récapitulatif des modèles (Coefficients de détermination)			
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté
1	,228 ^a	,052	,050
a. Prédicteurs : (Constante), Aménagement de la zone industrielle (Qualité de l'infrastructure, sécurité, restauration, salle de conférence...etc.)			

Les résultats visualisés dans le tableau ci-dessus montrent que la variable « qualité de l'infrastructure industrielle » corrèle positivement à la compétitivité régionale. Etant donné que la force de cette relation linéaire est évaluée à **0,228** pour un **Sig.=0,021**, cette corrélation est considérée alors comme moyenne. Par ailleurs, la variable en question contribue à l'hauteur de **5,0%** dans l'explication de la variable explicative. De ceci, la deuxième sous-hypothèse (H-2,2) est également acceptée.

Tableau III. 45. Régression simple de l'impact des externalités d'urbanisation, relatives à la métropolisation régionale, sur sa compétitivité

a) Corrélation de Pearson			
		Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Connectivité intersectorielle et interterritoriale au sein de la métropole
Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Corrélation de Pearson	1	-,035
	Sig. (bilatérale)		,854
	N	49	30
Connectivité intersectorielle et interterritoriale au sein de la métropole	Corrélation de Pearson	-,035	1
	Sig. (bilatérale)	,854	
	N	30	30
b) Récapitulatif des modèles (Coefficients de détermination)			
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté
1	,035 ^a	,001	-,034
a. Prédicteurs : (Constante), Connectivité intersectorielle au sein de la métropole.			

Cette régression simple laisse apparaître une corrélation négative et non significative ($r = -,035$ pour un $\text{Sig.} = ,854$) entre le « caractère métropolitain de la région » et la compétitivité Régionale. Ces résultats permettent de **rejeter la troisième sous-hypothèse (H-2,3)**.

Etant donné que H-2,1 et H-2,2 sont acceptées alors que H-2,3 est rejetée, donc H-2 faisant l'articulation positive entre les économies d'urbanisation et la compétitivité régionale ne peut être que partiellement confirmée.

c. Test de validité de l'impact du profil territorial sur la compétitivité régionale

Pour rappel, l'influence positive présumée du profil territorial sur la compétitivité régionale a été formulée dans la troisième hypothèse, comme ainsi :

H-3 : Le profil territorial est lié positivement à la compétitivité régionale.

En se référant à notre corpus théorique, nous avons estimé que la vérification de cette hypothèse passe nécessairement par le test de validation des deux sous-hypothèses suivantes :

H-3,1. : La dynamique collaborative entre les entreprises locales favoriserait la compétitivité régionale ;

H-3,2. : La spécificité de la structure industrielle régionale influencerait positivement sa compétitivité.

Tableau III. 46. Régression simple de l'impact de la dynamique collaborative, relevant du profil territorial, sur la compétitivité régionale

a) <u>Corrélation de Pearson</u>			
		Pourriez-vous nous faire part du niveau de rentabilité de vos projets coopératifs conclus localement ?	Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès
Pourriez-vous nous faire part du niveau de rentabilité de vos projets coopératifs conclus localement?	Corrélation de Pearson	1	,410*
	Sig. (bilatérale)		,027
	N	29	29
Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Corrélation de Pearson	,410*	1
	Sig. (bilatérale)	,027	
	N	29	48
*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (bilatéral).			
b) <u>Récapitulatif des modèles (Coefficients de détermination)</u>			
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté
1	,410*	,168	,138
a. Prédicteurs : (Constante), Pourriez-vous nous faire part du niveau de rentabilité (retour sur investissements) de vos projets coopératifs conclus localement?			

Le tableau III.72, indique une corrélation positive et significative entre la dynamique collaborative entre les entreprises locales et la compétitivité régionale. La force de cette relation est évaluée à **40,1%** pour un **Sig.= 0,027**, largement inférieure à **0,05**. La contribution de l'explication de la dynamique collaborative dans la variable à expliquer est estimée à **13,8%** (**R-deux ajusté= 0,138**). Ceci permet d'accepter la relation d'influence entre les deux variables précitées et de vérifier ainsi la sous – hypothèse H-3,1.

Tableau III. 47. Régression simple de l'impact de la structure industrielle régionale relevant, du profil territorial, sur la compétitivité régionale

a) <u>Corrélations de Pearson</u>		Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Diversification industrielle
Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Corrélation de Pearson	1	,293*
	Sig. (bilatérale)		,034
	N	48	48
Diversification industrielle	Corrélation de Pearson	,293*	1
	Sig. (bilatérale)	,034	
	N	48	49

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (bilatéral).

b) <u>Récapitulatif des modèles (Coefficients de détermination)</u>			
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté
1	,293 ^a	,086	,066

a. Prédicteurs : (Constante), Diversification industrielle (Diversité des secteurs d'activité)

Les résultats mentionnés dans le tableau ci-dessus, indiquent une influence positive de la structure industrielle régionale sur la compétitivité régionale. Un tel impact peut être jugé comme significatif, étant donné que **R=0,293** pour Sig.= **0,044**. La compétitivité régionale est expliquée à l' hauteur de **6,6%** par la de structure industrielle régionale (**R-ajusté= 0,066**). Ainsi, sur la base de cette régression simple, la sous-hypothèse **H-3,2 est acceptée**.

Puisque H-3,1 et H-3,2 sont acceptées et validées, donc H-3 suggérant l'influence positive du profil territorial sur la compétitivité régionale est confirmée.

d. Test de validité de l'impact de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales sur la compétitivité régionale

Comme mentionné plus haut, dans la deuxième section du présent chapitre, la quatrième hypothèse de notre modèle conceptuel de recherche met en évidence l'effet positif des éléments qui pourraient pousser les entreprises locales de nouer et tisser des relations étroites avec les réseaux territorialisé professionnels sur la compétitivité de la

région de leur implantation. Nous avons délimité ces éléments en dynamique d'innovation ainsi qu'en culture entrepreneuriale caractérisant ces réseaux. Ladite hypothèse a été formulée comme ainsi :

H-4 : La dynamique de réseautage territorialisé des entreprises locales favorise l'amélioration de la compétitivité régionale

A fin de tester la validité de cette hypothèse, deux sous-hypothèses ont été élaborées :

H-4,1. : La dynamique d'innovation caractérisant les réseaux territorialisés des entreprises locales renforce positivement la compétitivité régionale.

H-4,2. : La culture entrepreneuriale caractérisant les réseaux territorialisés des entreprises locales dynamise la compétitivité régionale.

Tableau III. 48. Régression simple de l'impact de la dynamique d'innovation, relevant de la mise en réseaux des entreprises, sur la compétitivité régionale

b) Corrélations de Pearson			
		Pensez-vous que la dynamique d'innovation qui pourrait caractériser ces réseaux professionnels territorialisés favorise votre choix, actuel ou éventuel, d'appartenance?	Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès
Pensez-vous que la dynamique d'innovation qui pourrait caractériser ces réseaux professionnels territorialisés favorise votre choix, actuel ou éventuel, d'appartenance?	Corrélation de Pearson	1	,160
	Sig. (bilatérale)		,272
	N	49	49
Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Corrélation de Pearson	,160	1
	Sig. (bilatérale)	,272	
	N	49	49
c) Récapitulatif des modèles (Coefficients de détermination)			
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté
1	,160 ^a	,026	,005

a. Prédicteurs : (Constante), Pensez-vous que la dynamique d'innovation qui pourrait caractériser ces réseaux professionnels favorise votre choix, actuel ou éventuel, d'appartenance?

D'après les résultats mentionnés ci-dessus, l'influence de la dynamique d'innovation caractérisant les réseaux territorialisés professionnels corrèle à la compétitivité régionale positivement ($r = 0,160$) mais très faiblement et non pas significativement

($R = 0,160$ pour $Sig. = 0,272$). Ceci est justifié également par le pouvoir explicatif de la première variable (variable indépendante) dans la deuxième variable (variable dépendante), puisqu'il n'égale que 5% ($R\text{-deux ajusté} = 0,005$). Ainsi, la sous-hypothèse **H-4,1 est infirmée**.

Tableau III. 49. Régression simple de l'impact de la dynamique entrepreneuriale, relevant de la mise en réseaux des entreprises, sur la compétitivité régionale.

b) Corrélation de Pearson			
	Pensez-vous que la culture entrepreneuriale, qui pourrait caractériser ces réseaux professionnels territorialisés, favorise votre, actuelle ou éventuelle, appartenance ?	Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	
Pensez-vous que la culture entrepreneuriale, qui pourrait caractériser ces réseaux professionnels territorialisés, favorise votre, actuelle ou éventuelle, appartenance ?	Corrélation de Pearson	1	,288
	Sig. (bilatérale)		,046
	N	49	49
Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Corrélation de Pearson	,288	1
	Sig. (bilatérale)	,046	
	N	49	49
b) Récapitulatif des modèles (Coefficients de détermination)			
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté
1	,288 ^a	,095	,065
a. Prédictors : (Constante), Pensez-vous que la culture entrepreneuriale, qui pourrait caractériser ces réseaux professionnels, favorise votre, actuelle ou éventuelle, appartenance ?			

Etant donné que le coefficient de Pearson est de $r = 0,288$, la culture entrepreneuriale caractérisant les réseaux professionnels territorialisés influence alors positivement la compétitivité régionale. De surcroît, cette relation est, statistiquement, considérée comme significative vu que la signification obtenue, soit $0,046$, est inférieure au seuil reconnu comme acceptable ($0,05$). En plus, la variable indépendante (culture entrepreneuriale) explique $6,5\%$ ($R\text{-deux ajusté} = 0,065$) de la variable à expliquer (compétitivité régionale). Par conséquent, la deuxième sous-hypothèse suggérant l'impact positif de la culture entrepreneuriale, régnant dans les réseaux professionnels territorialisés, sur la compétitivité régionale **est confirmée**.

Ces résultats montrent la vérification de l'hypothèse H-4,1 et l'infirmerie de la seconde H-4,2. Ceci étant, l'hypothèse H-4 ne peut être validée et confirmée que partialement.

e. Test de validité de l'influence de gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises locales sur la compétitivité régionale

La cinquième hypothèse de notre modèle conceptuel augure un effet positif de la gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales sur la compétitivité régionale. Ainsi la formulation de cette hypothèse est la suivante:

H-5 : La gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales impacte positivement la compétitivité régionale.

Théoriquement, deux facteurs permettent de se prononcer sur la gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises locales, à savoir : l'engagement des acteurs dans le processus de gouvernance, permettant la détermination de sa forme, ainsi que l'intensification de leurs rôles que les dits acteurs en assurent et assument. Les effets présumés de ces éléments sur la compétitivité de la région Fès-Meknès avaient fait l'objet de des sous-hypothèses suivantes :

H-5,1. : L'engagement des acteurs locaux dans le processus de gouvernance de réseautage des entreprises exerce une influence positive sur la compétitivité régionale ;

H-5,2. : L'intensification du rôle de gouvernance de la mise en réseau des entreprises favorise la compétitivité régionale.

Tableau III. 50. Régression simple de l'impact de la forme la de gouvernance de MEREL sur la compétitivité régionale

a) <u>Corrélation de Pearson</u>			
		Gouvernance territoriale	Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès
Gouvernance territoriale	Corrélation de Pearson	1	,129
	Sig. (bilatérale)		,383
	N	49	48
Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Corrélation de Pearson	,129	1
	Sig. (bilatérale)	,383	
	N	48	48
d) <u>Récapitulatif des modèles (Coefficients de détermination)</u>			
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté
1	,129^a	,017	-,005
a. Prédicteurs : (Constante), Gouvernance territoriale.			

D'après le tableau **III. 76** ci-avant, la gouvernance territoriale, relevant du processus de gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales, corrèle très faiblement ($r= 0,129$ et $R=0,129$) et non significativement ($Sig.= 0,383$) à la compétitivité de la région Fès-Meknès. Ceci permet de comprendre que **la sous-hypothèse H-5,1. est réfutée.**

Tableau III. 51. Régression simple de l'impact du rôle des acteurs de la gouvernance de la MERTEL sur la compétitivité régionale

a) Corrélation de Pearson			
		Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Elaborer et adapter les règles collectives du réseau
Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	Corrélation de Pearson	1	,081
	Sig. (bilatérale)		,583
	N	48	48
Elaborer et adapter les règles collectives du réseau	Corrélation de Pearson	,081	1
	Sig. (bilatérale)	,583	
	N	48	49
b) Récapitulatif des modèles (Coefficients de détermination)			
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté
1	,081 ^a	,007	-,015

a. Prédictors : (Constante), Elaborer et adapter les règles collectives du réseau.

Les résultats de régression linéaire présentés plus haut montrent que l'item le plus représentatif du rôle des acteurs dans le processus de gouvernance de mise en réseau des entreprises locales ne corrèle que très faiblement (**r de signe positif et R=,081**) et pas significativement à la compétitivité de la région Fès-Meknès, étant donné que le **Sig.**, qui est égale à **0,583**, est très supérieure au seuil d'erreur retenu comme acceptable. Ceci permet de rejeter la deuxième sous-hypothèse **H-5,2**.

Les résultats obtenus ont permis d'infirmer les deux sous-hypothèses, respectivement, H-5,1 et H-5,2. Conséquemment à ce constat, l'hypothèse H-5, est rejetée.

2.2. Test de l'effet modérateur de la variable « *Climat régional d'investissement* »

Afin de tester l'effet de modération relevant du climat régional d'investissement sur la relation d'impact du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales sur la compétitivité régionale, la détermination des variables résultantes du produit des variables explicatives et celles modératrices est nécessaire. Pour ce faire, dans premier temps un recodage des variables doit être mené.

a. Recodage des variables explicatives pour l'analyse de l'effet des interactions

L'opération de recodage consiste à faire rattacher la lettre « *M* » (modération) à l'ensemble des items utilisés dans la vérification des effets de modération, et ce, pour les trois catégories des variables, à savoir : variables explicatives, variables à expliquer et variables modératrices. Ceci permet de dresser trois tableaux relatant les items représentatifs desdites variables ainsi que les codes qui leurs correspondent, après recodage (voir annexes 8, 9 et 10).

b. Détermination des nouvelles variables résultant des effets d'interactions

À partir du produit des variables explicatives à celles qui sont modératrices, de nouvelles variables sont calculées dans le **SPSS version 24**. Elles résultent alors de l'effet d'interaction entre les deux construits (explicatif et modérateur) de recherche. Au final, deux catégories de variables seront déduites. Les premières résultent d'un effet d'intensification de la relation causale entre les variables indépendantes et les variables dépendantes, alors que les secondes représentent le résultat de l'effet de ralentissement et d'apaisement de ladite relation.

Les variables déterminées, après interaction, et les codes qui leur correspondent, faisant l'objet de présentation de l'annexe **11**, vont nous servir pour le test des hypothèses de recherche ainsi que l'analyse des résultats qui en découlent.

c. Test de validité de l'influence de l'effet modérateur

Pour rappel, la sixième hypothèse de notre recherche présage l'effet modérateur que l'environnement régional de l'investissement peut exercer sur la relation d'influence du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises sur la compétitivité régionale. Ceci étant, nous avons formulé cette relation comme ainsi :

H-6: Le climat régional d'investissement modère l'impact positif du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises sur la compétitivité régionale.

Nous suggérons, suite à l'élaboration de cette hypothèse, que la modération du climat régional d'investissement peut prendre deux dimensions différentes, ou encore, dichotomiques, la première renforce la relation d'influence entre la variable explicative et celle à expliquer. Alors que la deuxième apaise cette relation d'impact. Nous avons suggéré ainsi que la première est exercée par l'atmosphère industrielle locale (Atmosphère concurrentielle, Inefficacité administrative, insécurité...etc.) et la deuxième se manifeste en atmosphère sociale régionale (Infrastructure sociale, cadre de vie, attachement à la région d'origine...etc.). De telle façon, la validité de la sixième hypothèse est tributaire de la vérification des sous hypothèses suivantes :

H-6,1. : L'atmosphère industrielle locale apaise l'impact positif du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises sur la compétitivité régionale ;

H-6,2. : L'atmosphère sociale régionale renforce l'impact positif du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises sur la compétitivité régionale.

Pour ce faire, nous commençons d'abord par l'observation des variations statistiques obtenues (**Variation de R-deux**) après l'interaction, d'un côté, des items relevant des cinq variables observables retenues et, d'autre côté, des items les plus représentatifs des deux variables modératrices observables ayant des effets antagonistes, dispersion et agglomération de l'activité économiques, qui sont, respectivement, inefficacité administrative et infrastructure sociale régionale. Puis, nous procéderons à l'appréciation de la variation ainsi que de sa signification pour qu'on puisse, in fine, confirmer ou infirmer l'hypothèse modératrice de notre recherche.

c.1 Test de modération de l'atmosphère industrielle locale

Tableau III. 52. Régression de la modération de l'atmosphère industrielle locale sur la relation d'impact de la localisation, agglomération et mise réseaux sur compétitivité de la région Fès-Meknès

Récapitulatif des modèles: Variation des R-deux (Modération par l'atmosphère industrielle locale)									
a) Externalités de localisation/ compétitivité régionale									
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Modifier les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,401 ^a	,161	,139	,516	,161	7,483	1	39	,009
2	,336 ^b	,126	,154	,512	-,035	1,658	1	38	,010
a. Prédictors : (Constante), EXTERN_DE_LOCAL_M1 ; Variable dépendante : COMPET_REG_M1									
b. Prédictors : (Constante), EXTERN_DE_LOCAL_M1, MOD1_LOC_ERI1									
a) Externalité d'urbanisation/ compétitivité régionale									
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Modifier les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,280 ^a	,086	,066	,562	,086	2,721	1	32	,0109
2	,178 ^b	,035	,065	,558	-,043	1,527	1	31	,043
a. Prédictors : (Constante), EXTERN_D_URBAN_M1 ; Variable dépendante : COMPET_REG_M1									
b. Prédictors : (Constante), EXTERN_D_URBAN_M1, MOD1_URB_ERI1									
b) Profil territorial/ compétitivité régionale									
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Modifier les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,410 ^a	,168	,138	,629	,168	5,466	1	27	,027
2	,400 ^b	,154	,108	,639	-,014	,114	1	26	,038
a. Prédictors : (Constante), PROFIL_TERRIT_M2 ; Variable dépendante : COMPET_REG_M4									
b. Prédictors : (Constante), PROFIL_TERRIT_M2, MOD2_PRT_ERI1									
c) Mise en réseaux territorialisés/ compétitivité régionale									
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Modifier les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,288 ^a	,037	,015	,672	,037	1,719	1	47	,046
2	,207 ^b	,030	,001	,677	-,007	,354	1	46	,050
a. Prédictors : (Constante), MISE_RES_E_SE_M1 ; Variable dépendante : COMPET_REG_M2									
b. Prédictors : (Constante), MISE_RES_E_SE_M1, MOD1_RES_ERI1									
d) Gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises									
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Modifier les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,129 ^a	,017	-,005	,708	,017	,774	1	46	,383
2	,140 ^b	,020	-,024	,715	,003	,139	1	45	,711
a. Prédictors : (Constante), GOUV_MISE_RES_M1 ; Variable dépendante : COMPET_REG_M4									
b. Prédictors : (Constante), GOUV_MISE_RES_M1, MOD1_GOUV_ERI1									

Les résultats de la régression, dont les caractéristiques sont reprises dans le tableau ci-avant, nous montrent que la modulation de la relation d'influence des variables explicatives sur la compétitivité régionale par l'« *atmosphère industrielle locale* » avait un effet apaisant ladite relation. Ceci est vérifié pour les quatre premières variables étant donné que les variations de R-deux sont négatives et les valeurs de R avaient donc diminué après l'interaction des variables explicatives à la variable modératrice et ce, pour des valeurs de Sig. Variation de F variant entre 0,010 et 0,050 (valeurs inférieures 0,05). Toutefois, les résultats de régression de la modulation de l'impact de la gouvernance de la mise en réseau des entreprises sur la compétitivité régionale par la variable atmosphère industrielle locale nous ont montré que celle-ci n'est pas significative puisque la variation de R-deux était seulement de **0,03** pour un Sig. Variation de F= 0,711. D'après ce qui précède, **la sous-hypothèse H-6,1 validée et confirmée.**

c.2 Test de modulation de l'atmosphère sociale régionale

Tableau III. 53. Régression de la modulation de l'atmosphère sociale régionale sur la relation d'impact de la localisation, agglomération et mise réseaux sur compétitivité de la région Fès-Meknès

Récapitulatif des modèles : Variation des R-deux (Modération par l'atmosphère sociale régionale)									
a) Externalités de localisation/ compétitivité régionale									
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Modifier les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,401 ^a	,161	,139	,516	,161	7,483	1	39	,009
2	,405 ^b	,164	,120	c,522	,003	,127	1	38	,724
a. Prédicteurs : (Constante), EXTERN_DE_LOCAL_M1									
b. Prédicteurs : (Constante), EXTERN_DE_LOCAL_M1, MOD1_LOC_ERI2									
b) Externalité d'urbanisation/ compétitivité régionale									
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Modifier les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,280 ^a	,078	,050	,562	,078	2,721	1	32	,109
2	,293 ^b	,086	,027	,569	,007	,246	1	31	,624
a. Prédicteurs : (Constante), EXTERN_D_URBAN_M1									
b. Prédicteurs : (Constante), EXTERN_D_URBAN_M1, MOD1_URB_ERI2									
c) Profil territorial/ compétitivité régionale									
Modèle	R	R-	R-deux	Erreur	Modifier les statistiques				

		deux	ajusté	standard de l'estimation	Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1		,410 ^a	,168	,629	,168	5,466	1	27	,027
2		,487 ^b	,237	,613	,069	2,346	1	26	,038

a. Prédicteurs : (Constante), PROFIL_TERRIT_M2
b. Prédicteurs : (Constante), PROFIL_TERRIT_M2, MOD2_PRT_ERI2

d) Mise en réseaux territorialisés des entreprises/ compétitivité régionale

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Modifier les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1		,160 ^a	,026	,675	,026	1,234	1	47	,272
2		,178 ^b	,032	,681	,006	,283	1	46	,597

a. Prédicteurs : (Constante), MISE_RES_E_SE_M2
b. Prédicteurs : (Constante), MISE_RES_E_SE_M2, MOD2_RES_ERI2

e) Gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Modifier les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1		,129 ^a	,017	,708	,017	,774	1	46	,383
2		,321 ^b	,103	,684	,086	4,322	1	45	,043

a. Prédicteurs : (Constante), GOUV_MISE_RES_M1
b. Prédicteurs : (Constante), GOUV_MISE_RES_M1, MOD1_GOUV_ERI2

Les résultats de la régression de la modération présumée par l'atmosphère sociale régionale ont révélé deux constats :

- D'une part, la modération de l'influence des externalités de localisation, celles d'urbanisation ainsi que l'effet de la mise en réseaux territorialisés des entreprises sur la compétitivité régionale n'a été nullement révélée, étant donné que les Sig. variation de F sont largement supérieures au seuil d'acceptabilité retenu (0,05), soient, respectivement, 0,724; 0,624 ; 0,597.
- D'autre part, la modération de l'influence du profil territorial et de la gouvernance du réseautage territorialisé des entreprises sur la compétitivité régionale par l'atmosphère sociale régionale a été vérifiée, puisque les variations de R-deux sont, respectivement, de 0,086 et 0,069, pour des Sig. variation de F qui égalent 0,038 et 0,043.

Ceci dit, l'impact de la localisation, agglomération et réseautage territorialisé des entreprises locales sera autant plus fort que l'atmosphère sociale régionale ait des conditions plus favorables, ainsi la sous hypothèse **H-6,2** sera validée partialement.

Au final, l'hypothèse H-6 ne peut être validée et confirmée que partialement.

Au total, les tests réalisés des hypothèses de recherche ont aboutis à la vérification intégrale de trois hypothèses de recherche, deux hypothèses n'ont été validées que partialement et une seule hypothèse a été rejetée.

Force est de constater que notre modèle conceptuel soit partiellement validé. Autrement dit, l'hypothèse centrale de la recherche, selon laquelle nous avons suggéré ce qui suit : « Le processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales favoriserait la dynamisation de la compétitivité régionale, cette relation d'impact serait influencée par un effet modérateur relevant du climat régional d'investissement », est partiellement validée.

2.3. Tests d'ajustement et de significativité du modèle général

Afin de tester le modèle conceptuel dans son intégralité, nous avons procédé à la réalisation d'une régression multiple impliquant les variables explicatives, les variables modératrices et la variable à expliquer. Cette régression permettra à la fois d'apprécier le pouvoir explicatif du modèle ainsi que sa significativité et ce, par, respectivement, le biais de la détermination et de l'appréciation du R-deux ajusté et la comparaison de **F** (de Fisher- Snedecor) calculé et **F** tabulé. Quant à ce deuxième test, si le **F** calculé est inférieure au **F** tabulé, l'hypothèse nulle (**H₀**), selon laquelle les variables indépendantes et celles dépendantes n'ont aucun lien d'influence, serait validée.

Tableau III. 54. Résultats de la régression multiples impliquant les variables explicatives, variables à expliquer et variables modératrices

a) Qualité de l'ajustement du modèle conceptuel : Coefficients de détermination

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,753 ^a	,667	,488	,581

a. Prédicteurs: (Constante), ENVIR_REG_INVEST_2_1, PROFIL_TERRIT_M2, ENVIR_REG_INVEST_M1_1,MISE_RES_E_SE_M2,EXTERN_D_URBAN_M2,EXTERN_DE_LOCAL_M2.

b) Mesure de la significativité du modèle : ANOVA^a

Modèle	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1 Régression	3,966	6	,861	2,554	,045 ^b
Résidu	3,034	9	,337		
Total	7,000	15			

a. Variable dépendante : COMPET_REG_M4

b. Prédicteurs:(Constante),ENVIR_REG_INVEST_2_1 ;PROFIL_TERRIT_M2 ;ENVIR_REG_INVEST_M1_1 ;MISE_RES_E_SE_M2 ;EXTERN_D_URBAN_M2 ; EXTERN_DE_LOCAL_M2.

Les résultats de la régression multiple présentés ci-dessus révèlent deux constats principaux:

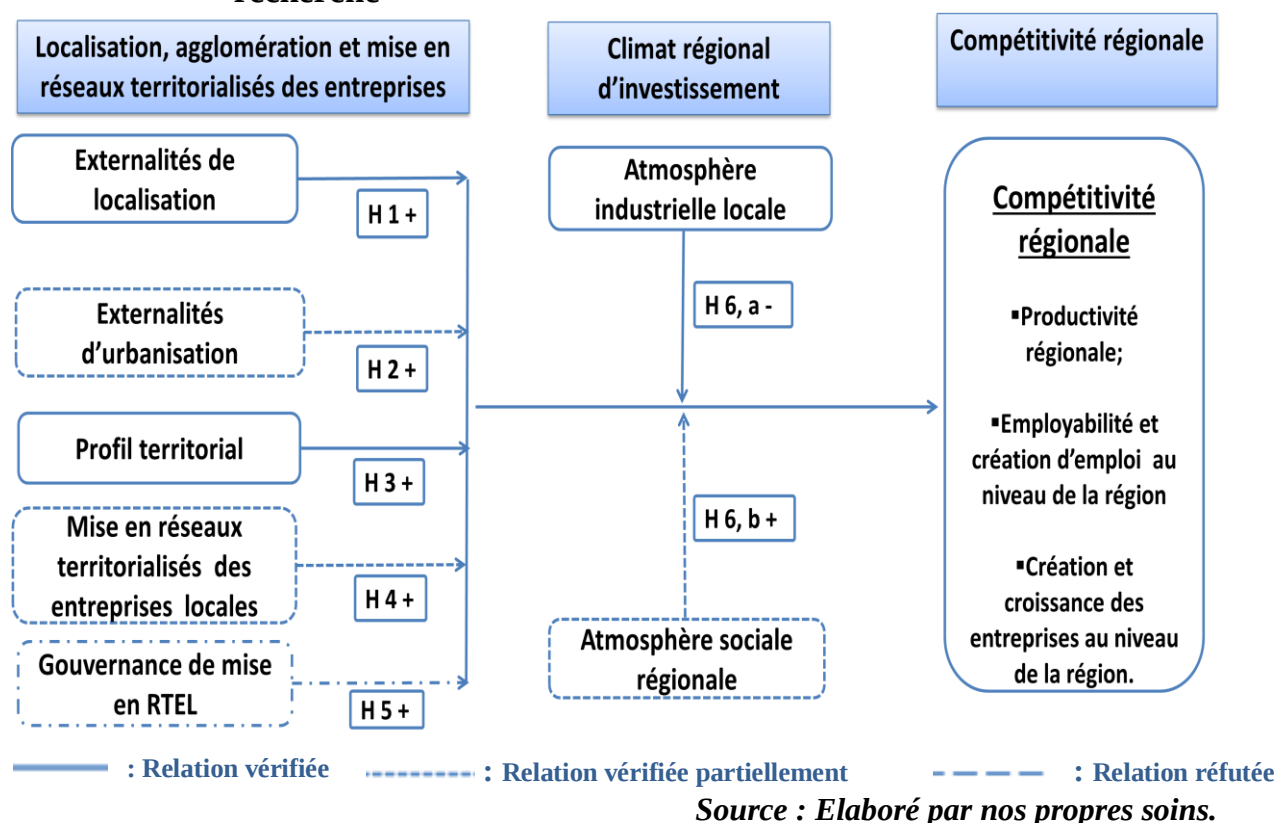
- Le modèle dispose d'un pouvoir explicatif de **66,7 %**, ceci est révélé à partir de la valeur de R-deux ajustée. Un tel constat montre que les six variables retenues après le test de validité des hypothèses, à savoir : Profil territorial, mise en réseaux territorialisés des entreprises locales, atmosphère locale d'investissement, atmosphère sociale régionale, externalités d'urbanisation et externalités de localisation, expliquent à peu près 49% de la compétitivité régionale.
- Notre modèle conceptuel de recherche est significatif, puisque le F calculée est de 2,554 (CMM=0,861 / CMR=0,337), alors que le F tabulée⁴²⁷ est de 2,286, pour un degré de la liberté égale à 43 (n= 50 ; K=6) et une erreur acceptée⁴²⁸ de $\alpha = 0,045$, ce qui signifie que : F tabulée < F calculée.

Compte tenu de ce qui est précède, le modèle général de notre recherche dispose d'un pouvoir explicatif satisfaisant et une significativité acceptable et rassurante.

⁴²⁷ Il s'agit d'un croisement sur la table de la **loi de Fisher- Snedecor** de la valeur du degré de la liberté (**n-k-1**), sachant que **n**= nombre d'observation et **k**= nombre de variable, et (**n**) représente le nombre de variables explicatives.

⁴²⁸ Signifie la probabilité de rejeter H0 alors que H0 est vrais ; ici le seuil que l'on se fixe est 5%.

Figure III. 33. Modèle conceptuel après test de confirmabilité des hypothèses de recherche



Comme montre le schéma représentatif de notre modèle conceptuel de recherche, trois hypothèses ont été validées totalement, il s'agit en l'occurrence :

H-1 : Les externalités de localisation que les concentrations industrielles offrent aux entreprises ont une influence positive sur la compétitivité régionale.

H-3 : Le profil territorial est lié positivement à la compétitivité régionale.

H-6,1 : L'atmosphère industrielle locale apaise l'impact positif du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises sur la compétitivité régionale.

D'un autre côté, trois autres n'ont été acceptées que partiellement :

H-2 : Les externalités d'agglomération que les zones urbaines offrent aux entreprises locales impactent positivement la compétitivité régionale.

H-4 : La dynamique de réseautage territorialisé des entreprises locales favorise l'amélioration de la compétitivité régionale.

H-6,2. : L'atmosphère sociale régionale renforce l'impact positif du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises sur la compétitivité régionale.

Enfin, le modèle permet de montrer le rejet de la cinquième hypothèse,

H-5 : La gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales impacte positivement la compétitivité régionale.

Les tests effectués, au long de cette section nous ont permis de mettre en exergue l'influence des variables explicatives (économie de localisation et d'urbanisation, profil territorial, mise en réseaux territorialisés des entreprises locales et sa gouvernance) sur la compétitivité de la région Fès-Meknès. De même, l'impact de la modération de l'environnement régional d'investissement a été analysé.

Pour ce faire, nous avons effectué, dans le premier paragraphe de cette section, une analyse descriptive des données recueillies, chose qui nous a permis de mettre en relief les résultats les plus marquants.

Nous avons procédé par la suite, dans un second paragraphe, au test de validité et de fiabilité des échelles de mesure retenues, chose qui nous a permis de conclure que, ces instruments de mesure ont été généralement valides et fiables.

Enfin, dans un troisième paragraphe, nous avons effectué le test des hypothèses précédemment établies et la validation du modèle conceptuel de recherche. Ce test nous a permis de confirmer totalement trois (3) hypothèses et partiellement trois autres, une seule hypothèse a été infirmée, et par conséquent le modèle conceptuel de recherche n'a été validé que partiellement.

Section 3 : Synthèse et discussion des résultats de l'enquête

Les résultats obtenus de notre étude empirique suite aux analyses effectuées grâce à l'analyse menée par, principalement, *SPSS statistics* Version 24 et, accessoirement, Sphinx version 5, ont montré la validité et la fiabilité de l'instrument de mesure des construits composant notre modèle conceptuel. Ils ont aussi permis de vérifier et de tester les hypothèses de recherche formulées à l'aune des réflexions théoriques et des travaux empiriques présentés dans notre revue de la littérature, en l'occurrence, ceux et celles relevant de la Nouvelle Economies Géographique et la Nouvelle Organisation Industrielle et Territoriale.

Dans cette dernière section, nous allons, dans un premier temps, procéder à la présentation d'une synthèse des résultats de l'analyse en composantes principales et du test de validité des hypothèses de recherche. Ensuite, des éclairages seront apportés autour des résultats de la validité des hypothèses de recherche.

§I. Retour synthétique sur les résultats de recherche

Pour mémoire, et c'est à partir des déductions retenues de la revue de littérature faisant l'objet de discussions des deux premiers chapitres de notre thèse, que nous avons catégorisé les variables influençant la dynamique de la compétitivité régionale en six blocs, à savoir :

- Les externalités de localisation dont les entreprises peuvent bénéficier suite à leur choix d'implantation à proximité d'un bassin d'emploi spécialisé et concentré ainsi que de leurs partenaires commerciaux stratégiques. Ces externalités, qui sont à l'origine d'un mécanisme auto-renforcent de localisation et d'agglomération des entreprises, favorisent au final la dynamisation de la compétitivité des régions;
- Les externalités d'urbanisation, qui sont internes à une agglomération industrielle, mais externes à l'entreprise, représentent des économies permettant à cette dernière d'en tirer profit grâce à son choix d'implantation dans une région métropolitaine. Ceci présente des avantages liés principalement à la sophistication des plateformes d'investissement, à une main-d'œuvre hautement qualifiée et un marché des citoyens qui se caractérise par une forte consommation et une tendance vers sa diversification. Étant considérés comme des forces d'agglomération des entreprises au niveau des zones urbaines, tous ces éléments auront alors un effet positif sur la compétitivité des régions ;
- De par sa spécification et sa réputation en dynamique collaborative, le profil territorial d'une région donnée est aussi à l'origine de sa force attractive et compétitive. D'un côté, ce sont les compétences distinctives issues de la spécialisation industrielle ainsi que de l'inter -connectivité des territoires régionaux, territoires productifs, territoires administratifs et ceux scientifiques et intellectuels, permettent aux entreprises locales, en amont, de bénéficier des ressources spécifiques (ressources naturelles spécifiques, qualification et expertises, technologies...etc.) et, en aval, de présenter une offre distinctive ancrée territorialement. D'autre côté, de telles spécifications poussent les acteurs locaux à mutualiser leurs ressources autour d'un ou des projets de coopération de différentes catégories. Cela étant, les deux composantes de profil territorial seront liées positivement à la compétitivité régionale ;
- Les externalités positives liées aux retombées localisées d'informations et de connaissances encouragent les entreprises locales d'adhérer aux réseaux territorialisés d'organisations. Ceci représente l'un des facteurs déterminants de la performance, à la fois, individuelle et collective. Autrement dit, ce processus de réseautage qui incarne le triptyque de proximité- interaction-coordination dynamise la performance des entreprises ainsi que leurs territoires

d'implantation. D'après la littérature, c'est la culture entrepreneuriale et la culture d'innovation qui sont à l'origine de la décision de l'entreprise de se mettre en réseaux dans un territoire donné. *In fine*, ces deux éléments ont un impact positif sur la compétitivité de la région ;

- En tant que seul garant de pérennité et de prospérité des réseaux territorialisés, la gouvernance de ces derniers est un déterminant de la compétitivité régionale. Deux composantes sont à la base de cette relation d'impact. La première s'attache à la configuration institutionnelle de la gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises. La seconde relève du rôle que ces acteurs de gouvernance puissent jouer afin d'y instaurer la cohésion et préserver les intérêts réciproques des parties prenantes desdits réseaux et plus précisément ceux revenant aux entreprises locales.
- Le climat régional d'investissement exerce un effet modérateur, à travers ses deux leviers, l'atmosphère locale d'investissement et l'atmosphère sociale régionale, dont le premier est directement lié à l'activité industrielle (locale), alors que le second a trait au cadre global de l'investissement (social) caractérisant la région d'implantation de l'entreprise. Bref, ces éléments seront de même de modifier la relation d'influence entre les facteurs cités précédemment et la compétitivité régionale.

Une fois le modèle conceptuel théorique schématisé et finalisé, nous sommes passés à l'opérationnalisation de ses trois construits. Chose qui nous a permis de fonder notre instrument de mesure autour de huit thématiques et quatre vint déclarations. L'échelle de *Likert* à quatre points a été adoptée comme modalité de réponse principale. Accessoirement, des modalités dichotomiques, nominales et ouvertes ont été utilisées. D'une manière succincte, le tableau suivant présente une synthèse des résultats de test de validité et de fiabilité dudit instrument de mesure.

Tableau III. 55. Résumé des résultats de validité et de fiabilité de l'instrument de mesure

Variables	Items retenus	Variances restituées	Alpha de Cronbach
Externalités de localisation	4	63,72%	0,711
Externalités d'urbanisation	3	69,63%	0,714
Profil territorial	4	75,61%	0,621
Mise en réseaux territorialisés des entreprises locales (MERTEL)	2	76,50%	0,678
Gouvernance de la MERTEL	3	51,16%	0,650
Atmosphère locale d'investissement	5	50%	0,693
Atmosphère sociale régionale	3	54,18%	0,663
Compétitivité régionale	8	53 %	0,864

Source : Elaboré par nos propres soins.

Après avoir retenu des échelles de mesure restituant plus de 50% des variances, force est de constater l'importance des informations qu'elles présentent tout en répondant au critère de fiabilité, les tests de la régression linéaire, simple et multiple, nous ont été utiles pour la vérification des hypothèses de recherche.

Pour mémoire, l'hypothèse centrale, que nous considérons comme fil conducteur de notre quête de réponse à notre problématique de recherche, suggère l'influence positive de la localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales sur la compétitivité régionale ainsi que la présence de l'effet de modération de l'environnement régional d'investissement. De telles prémisses n'ont été validées que partiellement. Avant de nous attarder à la discussion de ce constat, nous présentons une synthèse des tests des six postulats qui en découlent :

Tableau III. 56. Résumé des résultats du test des hypothèses du modèle conceptuel de recherche

Hypothèses	Résultats
H-1: Les externalités de localisation que les concentrations industrielles offrent aux entreprises ont une influence positive sur la compétitivité régionale.	Validée
H-2: Les externalités d'agglomération que les zones urbaines offrent aux entreprises locales impactent positivement la compétitivité régionale.	Validée partiellement
H-3: Le profil territorial serait lié positivement à de la compétitivité régionale.	Validée
H-4: La dynamique de réseautage territorialisé des entreprises locales favorise l'amélioration de la compétitivité régionale.	Validée partiellement
H-5: La gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales impacte positivement la compétitivité régionale.	Rejetée
H-6: Le climat régional de l'investissement modère l'impact positif du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales sur la compétitivité régionale.	Validée partiellement

Source : Elaboré par nos propres soins.

En ce qui concerne la validation partielle et le rejet intégral des hypothèses de recherche susmentionnées, deux raisons pourraient être avancées là-dessus :

- Premièrement, la non-spécification de la théorie au contexte de l'étude, cela revient principalement à l'inadéquation de l'échelle de mesure choisie ;
- Deuxièmement, la discordance entre les prémisses théoriques et la réalité des faits empiriques.

Dans le cadre de notre recherche, après avoir élaboré minutieusement l'échelle de mesure, nous avons effectué une analyse factorielle exploratoire, et ce, afin de peaufiner ladite échelle et d'en retenir ainsi que les items qui représentent bel et bien les construits de notre recherche. C'est dire, nous relient alors la réfutabilité, partielle ou totale, des hypothèses de recherche au deuxième élément, notamment, la discordance entre la théorie et l'empirie.

§II. Discussion des résultats à la lumière des réflexions théoriques et de la réalité empiriques

Au regard des résultats des tests des six hypothèses ainsi que les sous-hypothèses dérivées, nous présentons les conclusions suivantes:

I. Externalité de localisation, externalité d'urbanisation : Leviers de la compétitivité de la région Fès-Meknès

À titre de rappel, les effets externes désignent, d'une manière générale, les relations entre agents qui ne passent pas par le mécanisme des prix⁴²⁹. Cette notion recouvre plusieurs situations dans lesquelles le comportement d'un agent affecte le bien-être de l'autre, positivement ou négativement, sans que cet agent puisse offrir ou exiger un paiement en contrepartie. Du point de vue théorique, les externalités de localisation et d'urbanisation s'attachent à l'efficacité de la concentration économique et s'interprètent comme une économie d'échelle, certes, externe à la firme, mais interne à la région considérée. Elles sont, par essence, pécuniaires puisqu'elles se traduisent par un changement dans les prix relatifs des facteurs de production et modifient, *in fine*, la fonction de coût des firmes. Le test des deux premières hypothèses a permis de tirer les constats suivants :

1.1. La proximité spatiale du bassin d'emploi local concentré : Levier de la dynamique de la compétitivité de la région Fès-Meknès.

D'après l'analyse descriptive, la majorité des répondants (**82%**) ont été intéressés par le bassin d'emploi lors de leur implantation au niveau de la région Fès-Meknès. Pour ces répondants, le marché du travail de cette région représente une aubaine pour les investisseurs, et ce, vu le coût raisonnable de la main-d'œuvre, sa qualification, ainsi que sa flexibilité et sa potentialité. Ce constat rejoint parfaitement les conclusions des réflexions théoriques et des travaux empiriques (ASCANI A., (2012) ; ANTONELLI C., (1995); KRUGMAN, P. (1991, 2001, 2003)...etc.). Ceux-ci avaient tous argumenté les avantages de la capitalisation du facteur de travail dans une agglomération d'entreprise et son impact sur les inégalités régionales en termes de leur compétitivité.

L'avantage de la proximité géographique d'un bassin d'emploi spécialisé et concentré réside dans l'accessibilité qu'il permet aux entreprises à un éventail plus large de la main-d'œuvre afin de dénicher les qualifications requises. Également, les externalités

⁴²⁹ BACH L. et LHUILLERY S., (2015), « Recherche et externalité : tradition économique et renouveau ». Cité dans, D. FORAY J. MAIRESSE « Innovation et performance : approche interdisciplinaire », Op cité, PP. 339-367.

positives se concrétisent dans les retombées des connaissances et des technologies « *Knowledge spillovers* ». Elles sont engendrées grâce aux transferts locaux tacites, et fortuits du savoir et savoir-faire entre les salariés d'une agglomération d'entreprises, ceci représente ce qui est communément reconnu par le bien public en capital de connaissance.

Dans la réalité des faits, la région Fès-Meknès dispose de six universités: Université Mohammed Ben Abdellah, Université Moulay Ismail, Université Quarouiyine, Université Al-Akhwayen, Université Euro-méditerranéenne et une Université privée. Aussi, elle connaît une diversité des écoles de formation professionnelle et de formation des cadres⁴³⁰.

Tous ces établissements d'enseignement, de recherche scientifique et de formation professionnelle relevant des secteurs public et privé alimentent le bassin d'emploi local, à la fois, par des compétences et des qualifications requises diversifiées et globales (d'ordre national), et des compétences localisées qui sont commodités aux différentes vocations d'investissement de ladite région. C'est le cas, par exemple, de l'école nationale d'agriculture de Meknès (ENAM) ainsi que d'autres établissements relevant de l'Office de Formation Professionnelle et de Promotion de Travail (OFPPT) sises à la ville de Meknès permettant de doter le bassin d'emploi local par les métiers demandés par le secteur agricole et celui de l'agroalimentaire. Il faudrait également mentionner la proximité spatiale de ce bassin d'emploi à une plateforme d'investissement spécialisée dans le secteur agroalimentaire, il s'agit de l'Agropolis de Meknès. De tels exemples s'appliquent également au bassin d'emploi en métiers d'Offshoring à Fès qui offre une accessibilité au marché de travail local pour les entreprises qui s'installent à Fès-Shore .

1.2. La proximité spatiale des partenaires stratégiques: Élément dynamisant le mécanisme d'agglomération des entreprises et favorisant la compétitivité de la région Fès-Meknès

Le témoignage par questionnaire des entreprises relevant des plateformes d'investissement de la région Fès-Meknès nous a affirmé le rôle de la proximité géographique des clients et des fournisseurs stratégiques ainsi que des entreprises locomotives jouissant, soit, d'un rôle de donneur d'ordre en aval, soit, d'un prestataire de bien ou service en amont. Ces résultats concordent parfaitement avec ceux des travaux antérieurs (CROZET Matthieu et al. (2009) ; OTTAVIANO Gianmarco, (2010, 2003); PUGA Diego, (1998); BALDWIN Richard and MARTIN E. Philippe, (1997) ; FUJITA M., THISSE J. F., (2001) ; Ron MARTIN et coll. (1996)... etc.) .

⁴³⁰ Monographie de la région Fès-Meknès, Direction Générale des Collectivités Locales, Ministère de l'Intérieur, Document publié en 2018.

D'après la segmentation des territoires productifs que nous avons présentés dans les analyses descriptives et selon le critère de la date de création, les plateformes d'investissement peuvent être catégorisées en deux types, à savoir : les plateformes d'investissement nouvelles générations et les plateformes d'investissement anciennes générations. Même selon deux manières différentes, chacune d'elles présente l'avantage de proximité spatiale des partenaires stratégiques.

D'un côté, de par leur âge, très ancien, les plateformes d'investissement anciennes générations, le cas, par exemple, de la zone industrielle Sidi Brahim située à Fès et du quartier industriel sis à Taza, présentent cette faculté de proximité spatiale des partenaires commerciaux stratégiques permettant une intégration commerciale parfaite. Deux externalités, qui auraient des répercussions positives sur le coût de localisation, se produisent alors: annulation des coûts de transport et disponibilité et gain en efficience dans l'acquisition des biens et services intermédiaires.

D'autre côté, la politique de l'État visant l'édification des plateformes industrielles intégrées (PII) inscrite dans le cadre du Pacte National pour l'Émergence industrielle (PNEI), avait pour ambition de garantir une proximité géographique entre les firmes de mêmes secteurs d'activité ou carrément de même branche d'activité. Pour la région Fès-Meknès, il s'agit de l'Agropolis de Meknès et du Fès-Shore de Fès.

1.3. Foncier et qualité des infrastructures intra et extra-urbaines : Déterminants clés de la compétitivité de la région Fès-Meknès

D'après notre sondage, à peu près, **68%** des répondants ont été intéressés par ces deux facteurs au moment d'implantation de leurs entreprises. Ces affirmations corroborent aux plusieurs travaux effectués récemment autour de l'objet de l'étude en question (KRUGMAN P., (2003, 1998, 1997, 1991) ; THISSE J.- F. VAN YPERSELE T., (1999) ; CATIN Maurice et coll., (2007, 2003) ; POTTER Jonathan, (2009) LAFOURCADE M., (1998),...etc.).

Très loin de la conception classique de l'offre foncière, ce facteur, à nos jours, ne représente plus une simple donnée géographique. En revanche, la demande de plus en plus exigeante et diversifiée des investisseurs actuels et potentiels fait de son aménagement un avantage distinctif de la région. De même, son caractère immobile fait de ce facteur une force centripète de l'activité économique engendrant alors une agglomération de l'activité économique. Ainsi, notre étude montre que la région de Fès-Meknès dispose d'une offre foncière diversifiée (Terrains viabilisés, plateaux aménagés...etc.), à un coût abordable, de même, l'offre du foncier se caractérise par la diversité des modes d'exploitation entre acquisitions et locations.

Quant à la qualité des infrastructures intra et interrégionales, la région dispose d'une accessibilité ainsi que d'une desserte provinciale et locale qui sont assurées par plusieurs moyens, à savoir⁴³¹:

- Premièrement, des autoroutes traversant cette région et assurant un trafic journalier moyen d'environ **12.093** véhicules entre le chef-lieu de la région, ville de Fès, et sa deuxième métropole, ville de Meknès ;
- Deuxièmement, des autoroutes ayant une longueur totale de **496 km** reliant Rabat à Oujda.
- Troisièmement, le réseau routier de la région qui totalise une longueur de **8689 km, soit 21 %** du total du réseau routier marocain ;
- Quatrièmement, une infrastructure ferroviaire couvrant un chemin de **200 km** de longueur, ce réseau permet la liaison du bipôle Fès-Meknès aux destinations de Marrakech, Tanger et Oujda ;
- Cinquièmement, la région est dotée d'un aéroport international, il s'agit de Fès-Saïs. Malgré sa vaste emprise au sol de **223 ha**, le nombre des mouvements d'avions reste encore réduit avec une moyenne de six vols par jour.

Comme mentionné auparavant, en outre des créations récentes des nouvelles zones industrielles dotées d'une infrastructure solide au niveau de la région Fès-Meknès (zone industrielle de Mejjat et celle de Sidi Sliman Moul Kifane à Meknès, Ain Chkef à Fès...etc.)⁴³², l'édification des plateformes d'investissement relevant de la nouvelle génération a vu le jour dans cette région. Il s'agit d'Agropolis et de Fès-Shore dont leur mode de gestion est conforme aux normes internationales (ISO 27001, ISO 9001, ISO 14001...etc.)⁴³³. Leur aménagement et leur gestion ont été délégués à une société gestionnaire qui se spécialise en la matière assurant l'amélioration continue de ces plateformes d'investissement (Sécurité, restauration, salle de conférence, fibre optique, maintenance et entretien des bâtiments...etc.).

1.4. Métropolisation de la région de Fès-Meknès et manque de contribution à sa dynamique compétitivité

Certes, les travaux discutés dans notre revue de la littérature affirment le rôle que les métropoles puissent jouer dans la dynamique de la compétitivité de leurs régions, mais ceci ne nous oblige pas d'écarter d'autres travaux relativisant ces prémisses. Il s'agit

⁴³¹ Monographie de la région Fès-Meknès, Direction générale des Collectivités locales, Ministère de l'Intérieur, publié en 2018.

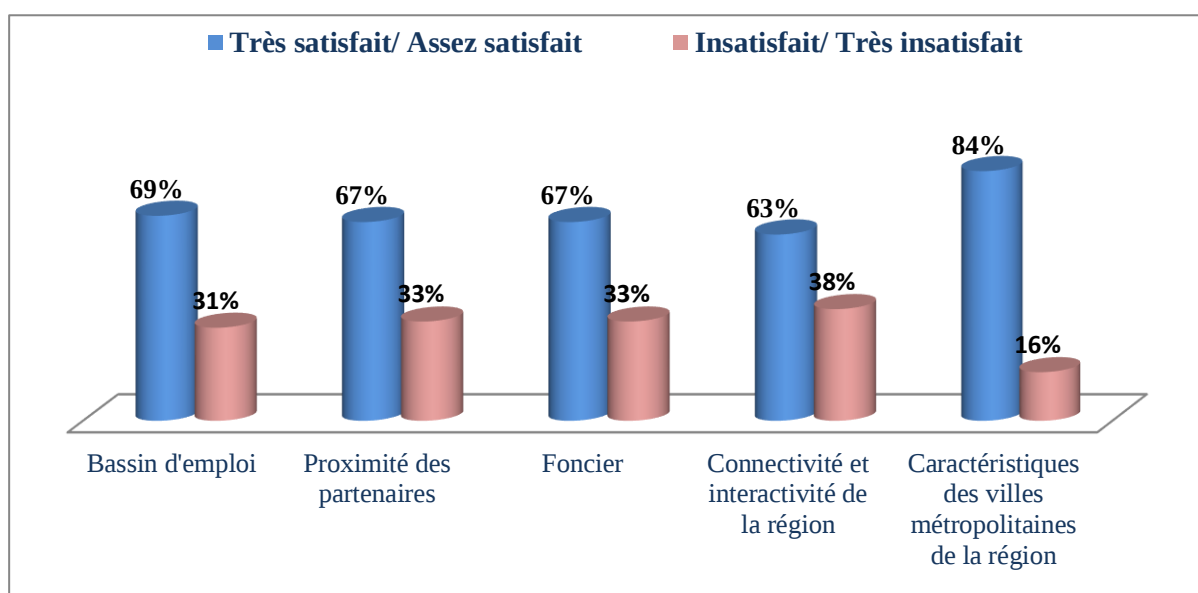
⁴³² Ministère de l'Industrie du Commerce et des Nouvelles Technologies (Exercice, 2013). Op.cit.

⁴³³ <https://www.medz.ma/images/Plaquettes/Plaquette-Agropolis-51x24cm-new-maquette-4.pdf>, consulté le

de l'affirmation de DEMAZIERE Christophe lorsqu'il a montré que les métropoles de petite taille n'ont pas la même influence que celles ayant une grande taille sur la compétitivité des territoires productifs⁴³⁴. THISSE et coll., quant à eux, le caractère métropolitain d'une région peut avoir un effet pervers sur sa compétitivité. Il s'agit des effets de congestion qui représentent des externalités négatives (Crime et pollution) et qui peuvent neutraliser les effets de celles sont positives.

Ces conclusions ont permis alors de discuter en détail la confirmation intégrale de la première hypothèse et l'affirmation partielle de la deuxième hypothèse. Par ailleurs, les répondants ayant exprimé leur intérêt aux externalités de localisation et celles d'urbanisation, précitées plus haut, ont affirmé leur satisfaction par les éléments qui les caractérisent, étant donné que les proportions de ceux qui considèrent ces variables observables comme très importantes ou assez importantes varient entre 63% et 84%.

Figure III. 34. Degré de satisfaction des répondants envers les externalités de localisation et d'urbanisation



Ceci montre que la région de Fès-Meknès comporte des éléments physiques qui pourraient être à même de drainer les investissements potentiels et d'enrichir le paysage économique régional.

⁴³⁴ DEMAZIERE C. « Mise en réseau d'acteurs et compétitivité territoriale », Thèse soutenue publiquement le 1^{er} décembre 2011, en aménagement territorial, Université François-Rabelais de Tours.

II. Profil territorial : Catalyseur d'investissement et facteur clé de compétitivité de la région Fès-Meknès

Le profil territorial ne représente pas seulement une donnée géographique délimitant ses frontières, mais il est considéré comme une sorte de territorialisation des projets productifs s'inscrivant dans un processus du triptyque de spécialisation, diversification et spécification. C'est autour de cette affirmation que nous cherchons à avancer des explications plus détaillées, tout en revenant aux éléments suivants :

2.1. Spécification industrielle : Avantage distinctif des territoires productifs de la région Fès-Meknès qui favorise sa compétitivité

Dans le cadre de notre enquête, la majorité des entreprises interrogées, lors de leur choix de localisation, avaient été presque toutes motivées par les éléments qui co-construisent le trajet de développement des territoires productifs de la région Fès-Meknès, en l'occurrence, les ressources territoriales spécifiques, l'offre territoriale distinctive, la notoriété du territoire d'implantation et l'expertise spécifique à la zone industrielle où elles y opèrent. En outre, tout en nous référant à notre revue de la littérature, nous avons suggéré que ladite spécification prend naissance également d'un processus de spécialisation, diversification et intégration industrielle, à cet égard, l'analyse descriptive a montré la coexistence forte, de deux premiers leviers de ce processus et une présence légère du troisième levier. Quant à la spécialisation et à la diversification, nos résultats corroborent ceux des travaux effectués par M. Catin, S. HANCKANE et A. KAMAL, s'agissant de l'examen de l'effet des caractéristiques du tissu économique local sur la croissance des secteurs industriels des provinces marocaines. Ces résultats montrent, d'une part, les bienfaits de la spécialisation d'un regroupement d'entreprises autour d'un secteur d'activité donné. À titre d'exemplification, les auteurs présentent le cas de la métropole du Grand Casablanca, où une grande agglomération des industries de moyennes technologies prélude à une montée des activités de haute technologie. D'autre part, les auteurs montrent que dans le contexte marocain la croissance économique basée sur la spécialisation peut amener progressivement une diversification, tout en montrant l'intérêt de cette dernière dans l'atténuation des mauvais aléas économiques pouvant mettre en risque certains secteurs d'activités.

2.2. Dynamique collaborative entre les acteurs locaux : Résultante de la spécification territoriale et facteur déterminant de la compétitivité de la région Fès-Meknès

À ce titre, l'analyse descriptive a permis de révéler que la majeure partie des interrogés ont été motivés par la dynamique de collaboration caractérisant leurs territoires d'implantation au moment de leur localisation. De surcroît, ces projets coopératifs prennent diverses dimensions. Puisqu'ils ont été majoritairement inscrits dans un cadre commercial, financier, technique et logistique et de formation continue. Accessoirement, d'autres projets de coopération avaient pris une dimension stratégique et ce, soit, afin de limiter et lutter contre une concurrence exacerbée, soit, d'instaurer une politique qualité au bénéfice d'un regroupement d'entreprises.

Enfin, et pour rappel, plusieurs travaux présentés dans notre revue de la littérature ont affirmé les constats présentés plus haut (COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013) ; PECQUEUR Bernard, (2008, 2005) ; COURLET C., (2006) ; PORTER Michael E., (2000, 1998, 1990) ; KRUGMAN P., (2011, 2003) ; LECOQ B., (1995)...etc.).

III. Mise en réseaux territorialisés des entreprises locales : Outil d'ancrage territorial et d'entremêlement d'acteurs dynamisant la compétitivité de la région Fès-Meknès

La quatrième hypothèse de notre modèle conceptuel a fait l'objet d'une confirmation partielle. Force est de constater que, dans leur dynamisation de la compétitivité de la région Fès-Meknès, la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales reste seulement tributaire de la culture entrepreneuriale caractérisant l'enchevêtrement d'acteurs au niveau de ladite région. En revanche, notre enquête a révélé l'absence de l'impact de leur culture d'innovation. À ce titre, nous menons un recul réflexif par rapport afin de creuser dans le détail, tout en revenant aux éléments suivants :

3.1. Culture entrepreneuriale : Source de motivation et d'animation de la MERTEL dynamisant la compétitivité de la région Fès-Meknès

Il y avait, presque unanimement, un accord sur le rôle que la dynamique entrepreneuriale puisse jouer dans l'attraction des investisseurs potentiels et la conservation des entreprises locales, tout en encourageant celles-ci à tisser des relations étroites entre elles, et ce, selon plusieurs formes de réseaux.

Animées et motivées par le principe de chasser en meute, les entreprises locales trouvent que l'appartenance auxdits réseaux n'améliore, pas seulement, leur visibilité sur les marchés nationaux et étrangers, mais aussi, leur capacité de négociation envers

leurs partenaires qui leur permet de comprendre son environnement et de s'imposer. À ceci, il s'ajoute également les transferts d'informations, par lesquels le réseau sera de même à offrir les opportunités d'affaires au moment opportun, à un coût raisonnable et soutenable, et à avec un risque entrepreneurial acceptable. De surcroît, lorsqu'il s'agit d'une volonté naissante et urgente de l'entreprise de diversifier ses partenaires commerciaux, ou encore, de faire recours aux nouveaux apporteurs de fonds afin d'améliorer son actif économique, c'est le réseau dans ce cas qu'il aille offrir à l'entreprise la voie la moins imposée et la plus idéaliste, toute chose égale par ailleurs.

Quant aux formes de réseaux, celles qui caractérisent plus les territoires productifs de la région Fès-Meknès se démarquent surtout par un encastrement social motivé par la proximité relationnelle, il s'agit des réseaux professionnels fondés par des membres de même famille ou également par des amis. La dynamique de réseaux dans ces territoires éclose et s'inscrit également dans un cadre institutionnel, en l'occurrence, quant il s'agit de la chambre de commerce, d'industrie et de service (CCIS), des associations professionnelles, des fédérations professionnelles et de la chambre française du commerce et d'industrie du Maroc (CFCIM).

En revanche, d'autres formes de réseaux sont très peu représentées, à titre d'illustration, les clubs de dirigeants, les clusters et les pôles de compétitivité. Certes, ces résultats corroborent les travaux de la NOIT, plus précisément ceux qui mettent en relief l'effet de réseautage sur le développement territorial et la croissance régionale, mais seulement par rapport au « *Quoi* », car, ils diffèrent de ceux-ci quant au « *Comment* », étant donné que lesdits travaux délimitent les réseaux territorialisés d'organisation dans les formes suivantes : Clusters, pôles de compétitivité, SPL, districts industriels, technopôle...etc.

Cette discordance révélée, entre notre contexte de recherche, d'un côté, et les avancées théoriques de la NOIT, d'autre côté, expliquera-t-elle l'invalidation de l'impact suggéré de la culture d'innovation caractérisant les réseaux territorialisés des entreprises sur la compétitivité régionale ?

3.2. Absence de la culture d'innovation aux RTO : Maillon faible de la dynamique de la compétitivité de la région Fès-Meknès

Contrairement à ce qu'il a été montré dans notre revue de la littérature théorique et empirique, notre enquête révèle l'absence de l'influence de la culture d'innovation qui devrait caractériser les réseaux territorialisés des entreprises locales relevant de la région Fès-Meknès sur sa compétitivité. Revenons donc aux détails afin d'essayer de réfléchir aux implications des scénarii éventuels derrière ce constat.

L'analyse descriptive présentée précédemment montre que les entreprises locales présentent leur intérêt pour l'innovation développée au sein des réseaux. Néanmoins,

la majorité d'entre elles, soit **71%**, confirment que leur appartenance à ces derniers n'était pas motivée par ladite question. À première vue, ces deux affirmations semblent être contradictoires. Mais une interprétation plus judicieuse devrait mettre en exergue la dichotomie existante entre la volonté de ces entreprises de développer le sens d'innovation dans un cadre coopératif, où il peut régner une dynamique d'apprentissages collectives, et le manque de telle faculté dans les réseaux territorialisés faisant l'objet d'adhésion desdites entreprises. Ceci interpelle, d'une part, la finalité et les circonstances de la naissance et du développement de ces réseaux, d'autre part, les configurations structurelles de ces réseaux.

D'après notre revue de la littérature, pour parler de l'innovation dans le cadre de réseaux, il faut y avoir une diffusion des connaissances et des savoirs-faires, tacitement ou explicitement, et ce, par le partage des pratiques et des routines techniques, organisationnelles ou stratégiques. Pour ce faire, au-delà des proximités géographiques ou relationnelles des acteurs de réseaux, l'existence des proximités organisationnelles et institutionnelles constitue une condition *sine quoi non*. De même, la présence de l'université au sein du réseau, ou plus généralement des centres de recherches scientifiques et de formation, permettra d'assurer le rôle de pépinière d'idées innovantes au bénéfice des entreprises membres de réseau.

À nos sens, les deux catégories de réseaux faisant l'objet d'appartenance des entreprises interrogées, ne pourraient pas répondre à ces critères, étant donné que :

- D'une part, leurs éclosions étaient permises par, seulement, des effets de proximité relationnelle ou institutionnelle et non par une proximité organisationnelle ou cognitive ;
- D'autre part, ils se composent seulement par des entreprises locales sans aucune présence de l'université ou tout autre établissement qui seront de même d'impulser l'esprit d'innovation et d'enclencher la dynamique d'apprentissage collectif.

IV. Gouvernance de MRTEL et compétitivité de la région Fès-Meknès : Hétérogénéité des modes de gouvernance et manque de dispositifs d'intervention

L'examen de la cinquième hypothèse a infirmé l'impact positif de la gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales sur la compétitivité de la région Fès-Meknès. Il s'agit alors de l'absence du rôle de *méta-management* qui pourrait être assuré par quelques acteurs dans l'impulsion de la collaboration entre les membres des réseaux territorialisés, force et de constater l'absence de l'impact de gouvernance sur la compétitivité de ladite région. C'est en mettant en relief deux composantes de gouvernance que ce constat a été révélé. Premièrement, le point a été

mis sur la configuration institutionnelle des organes de gouvernance, puis l'ampleur et l'importance des missions assignées à ces organes ont été examinées. Ces deux aspects constituent les éléments de discussions que nous allons mener autour de la question de gouvernance et son influence sur la compétitivité de la région Fès-Meknès.

4.1. Hétérogénéité des formes de gouvernance de MERTEL limite son impact sur la compétitivité de la région Fès-Meknès

À ce titre, il y avait une dissemblance des réponses avancées par les interrogées par rapport à la forme de gouvernance de mise en réseaux des entreprises régnant dans les territoires productifs de la région Fès-Meknès. Ainsi, entre une gouvernance impliquant les différents acteurs relevant de différentes sphères territoriales de la région, une gouvernance assurée et assumée par un seul acteur (Entreprises locomotives ou établissements publics, ou encore, collectivités territoriales.) et une gouvernance associative faisant écho à l'implication communautaire d'acteurs privés, les réponses des interrogés sont, presque, réparties à parts égales. Cela tient principalement à un manque d'unanimité par rapport à l'acception de la configuration institutionnelle des organes de gouvernance, chose qui a montré une faible corrélation entre les items représentatifs des quatre formes de gouvernance et ceux opérationnalisant la compétitivité régionale. Ceci, au final, nous indique la quasi-absence d'une structure de gouvernance tangible permettant d'enclencher la dynamique de mise en réseaux territorialisés des acteurs locaux et de garantir la continuité de leur existence.

Ce constat permet de rappeler les expériences des autres pays en matière de gouvernance des MRTEL, notamment, la France et l'Italie. Selon lesquelles la diversité de la structure de leurs organes décisionnels avait, au début, engendré des difficultés liées principalement à la réalisation des missions qui à leur sont assignées.

En France la labellisation des pôles de compétitivité ayant formalisé leur organe de gouvernance, s'est voulu comme une politique volontariste par lequel l'État français avait cherché d'impulser la collaboration et le regroupement des acteurs en matière de coproduction de la connaissance au bénéfice de la croissance et la compétitivité des régions.

De même, en Italie la promulgation d'une loi régissant le fonctionnement des districts industriels, a imposé la formalisation de leurs organes de gouvernance qui avaient pour ambition le maintien d'un contexte socio-économique favorable, la promotion de l'image de marque des quartiers industriels, l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies marketing collectives, la promotion des initiatives entrepreneuriales, ainsi que la formulation des stratégies collectives en faveur du développement local.

À la suite de la mise en vigueur de ces actions politiques, des travaux académiques réalisés autour de leur évaluation ont montré que c'est à travers ces dispositifs de *méta-management* de bien-être collectif que les territoires puissent se redéployer dans de nouvelle combinaison pour une création de nouvelles ressources territoriales spécifiques et qui avaient pour conséquence la dynamique de la compétitivité régionale et nationale (ALBERTI Fernando, (2001) ; CAMAGNI Roberto (2006) ; LELOUP F., MOYART L. et PECQUEUR B., (2005) ; CHABAUD D., EHLINGER S., PERRET V. (2007, 2006) ; BOCQUET Rachel, MOTHE Caroline (2008) ; Michel BARABEL et coll. (2009) ; MENDEL Ariel et BARDET Manuela (2008)...etc.).

L'expérience marocaine n'a pas connu la même allure durant ces dernières années et ce, faute aux arrangements institutionnels limitant la capacité d'intégration des entreprises au niveau des réseaux, ou encore, l'inter-connectivité des territoires productifs, scientifiques, administratifs et politiques. Ceci a affaibli la capacité des acteurs à construire des ressources spécifiques, et donc d'augmenter le potentiel de développement des régions marocaines (BOUJIBAR A. (2019) ; ALIGOD L. (2016) ; MEZOUAGHI M., (2002)⁴³⁵ ; KHELFAOUI, (1997)...etc.).

Pour BOUJIBAR A. trois notions sont intéressantes dans ce sens, à savoir⁴³⁶ : les territoires actifs, ou encore, actionnables, la gouvernance par contrats et l'intelligence territoriale. Pour notre part, nous considérons que la première notion renvoie à la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales et la seconde fait écho à la gouvernance de la MERTEL, alors que la troisième s'incarne dans le processus qui articule les deux premiers concepts.

Par ailleurs, notre enquête a révélé que le système de gouvernance régnant se caractérise principalement par des structures ayant des engagements unilatéraux (collectivités territoriales, directions des plateformes d'investissement, CICS, CFCIM...etc.). Ces structures sont plus versées dans l'élaboration et l'adaptation des règles collectives et/ou la gestion des territoires d'implantation des interrogés. En outre, il est clair qu'il y avait une quasi-absence du rôle majeur qu'on aurait dû attendre de ces organes, en l'occurrence, la collaboration, la coordination, la coopération et la sécurisation des échanges contre tout comportement opportuniste au sein du réseau dans le but de garantir la stabilité relationnelle entre les opérateurs économiques et d'amorcer le processus d'ancrage territorial des entreprises locales,

⁴³⁵ Haut Commissariat au Plan « *Pôle de compétitivité et développement territoriale : Etude sur les technopôles au Maroc* » 2016.

https://www.afdb.org/uploads/tx_lafdbpapers/Poles_de_competitivite_et_developpement_territorial_Etude_sur_Les_technopoles_au_Maroc.pdf.

⁴³⁶ BOUJIBAR A, « Configuration d'acteurs et perspective de développement territorial : Cas de la région Fès-Meknès », Thèse soutenue publiquement en avril 2019, Sciences Economiques et Gestion, Université Sidi Mo Mohamed Ben Abdellah, FSJES, Fès.

dans un paysage économique national et international marqué par une très forte volatilité d'investissement.

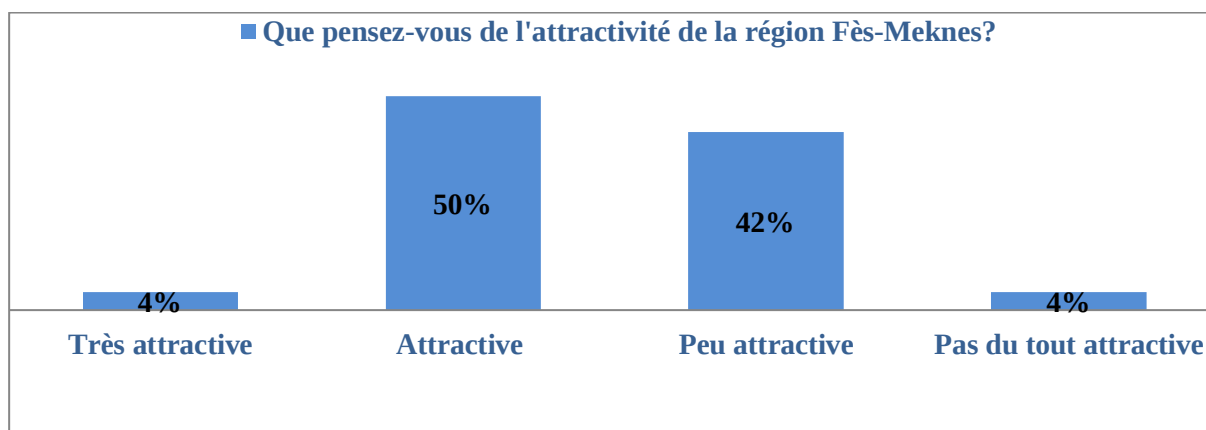
4.2. Manque de dispositifs de gouvernance et insuffisance de collaboration limitent la territorialisation de l'activité productive au niveau de la région Fès-Meknès

Nous précisons que presque la moitié des entreprises interrogées déclarent qu'ils se heurtent du manque d'un certain nombre de dispositifs et d'acteurs de gouvernance au sein de leurs territoires de localisation. À ce propos, et en répondant à la question : « *Quel est le dispositif(s) et/ou l'acteur qui manque (ent), et que vous jugez nécessaire dans l'impulsion de la collaboration au sein de votre territoire d'implantation ?* », ceux ayant montré leur insatisfaction envers la question de gouvernance de MRTEL ont évoqué l'absence de plusieurs dispositifs de gouvernance de mise en réseaux des entreprises locales, à titre d'illustration nous pouvons citer les réponses suivantes:

- Manque des dispositifs de communication et de coopération, chose qui engendre l'asymétrie de l'information ;
- Problème de clairvoyance, de divergence d'intérêt et de manque de la coordination Public-Privé ;
- Stratégie de développement n'est pas claire ;
- Absence d'une administration locale et manque de gestion rigoureuse au niveau des plateformes de notre localisation (Exemple : problème de gestion des déchets) ;
- Aucune administration publique n'est à l'écoute des entreprises ;
- Absence de l'université et de la recherche scientifique au niveau de notre territoire (territoire productif).

En dépit de leur insatisfaction envers l'inadéquation des outils de gouvernance locale des territoires productifs de la région Fès-Meknès, la plupart des répondants ont proclamé que ladite région était attractive / peu attractive. À nos sens, ceux-ci permet de dire que la région est plutôt, conservatrice / peu conservatrice des investissements locaux.

Tableau III. 57. Avis des répondants envers l'attractivité de la région Fès-Meknès



Cette dichotomie de l'insatisfaction des répondants envers l'absence révélée des dispositifs de gouvernance, d'un côté, et l'absence de l'intention de délocalisation, d'un autre côté, ne trouverait-elle par son explication dans l'effet modérateur relevant de la variable « *environnement régional d'investissement* » ?

V. Climat régional d'investissement et compétitivité régionale: Entre un effet positif de l'atmosphère sociale régionale et une influence négative de l'atmosphère industrielle locale

Les résultats du test de la sixième hypothèse ont révélé que l'environnement régional d'investissement modère l'effet positif de la localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales sur la compétitivité régionale. A cet égard, nous avons mis en examen, d'une part, la modération négative de l'atmosphère locale d'investissement, d'autre part, la modération positive de l'atmosphère sociale d'investissement a été mise en exergue.

5.1. Atmosphère locale d'investissement : Frein de la dynamique de la compétitivité de la région Fès-Meknès

L'analyse descriptive fait ressortir que six variables sont à la base de ce constat. En premier lieu, c'est l'inefficacité administrative qui heurte plus le bien-être des investisseurs au niveau de cette région, et ce, à cause des lourdeurs des procédures administratives, de la lenteur des délais et des problèmes liés à la corruption. Le manque de confiance entre acteurs locaux, l'intensité concurrentielle ainsi que l'insécurité présentent aussi de vrais facteurs limitatifs du pouvoir attractif des territoires productifs de ladite région. Notre corpus théorique, relie l'avancement de ces facteurs au phénomène de congestion qui caractérise particulièrement les régions métropolitaines, là où il se manifeste une forte condensation de l'activité économique et résidentielle qui dépasse largement la capacité d'accueil des villes métropolitaines.

Au finale, l'internalisation de ces éléments coutera cher pour l'entreprise individuelle locale.

5.2. Atmosphère sociale régionale : Force de conservation des investissements au niveau de la région Fès-Meknès

A ce propos, notre enquête a révélé l'influence positive des facteurs sociaux relevant de la région en question sur la relation reliant les variables explicatives et celle à expliquer. Ce sont alors les infrastructures sociales (santé et éducation) et les coûts qui en découlent ainsi que le cadre de vie caractérisant la région (environnement et climat, espace de loisir et de détente...etc.), il s'agit plus particulièrement des villes reconnues comme des destinations nationales et internationales, en l'occurrence, Fès, Meknès, Ifrane, Moulay Yaakoub, Azrou. L'attachement à la région d'origine et l'insertion des dirigeants et des décideurs dans les réseaux socioprofessionnels avait aussi une influence non négligeable sur le pouvoir de conservation et d'attraction des facteurs de production au niveau de la région de Fès-Meknès.

Au total, les éléments de discussion avancés précédemment se réunissent afin de nous permettre de fonder un amalgame d'informations explicatives de la compétitivité de la région Fès-Meknès. En nous faisant part de leurs avis envers les éléments qui expriment la compétitivité, la majeure partie des entreprises interrogées avaient déclaré que la région en question présente un niveau de retour sur investissement (productivité) fort, ou plutôt fort. Néanmoins, en termes de croissance de l'activité économique, de l'employabilité, du développement de carrière des salariés ainsi que de leur créativité, une bonne partie des répondants avaient jugé qu'ils sont faibles ou même médiocres. Ce constat corrobore parfaitement aux résultats, présentés succinctement plus haut, du rapport économique et financier publié conjointement avec la Loi des Finances de l'année 2019, stipulant la révélation de la bonne contribution de la région Fès-Meknès dans la création de la richesse nationale, qui est associée à une faible dynamique de compétitivité de ladite région.

Conclusion du chapitre III

Au terme de ce chapitre empirique, les résultats obtenus nous ont permis de déceler les déterminants qui influencent la compétitivité de la région Fès-Meknès, et ce, selon une analyse processuelle répartie en trois étapes principales.

Tout d'abord, nous avons explicité notre posture épistémologique et défini notre démarche méthodologique. Ensuite, nous avons procédé à la vérification de la fiabilité de nos échelles de mesure avant de passer à l'examen de la validité de notre modèle conceptuel de recherche. Les premiers tests ont été effectués par le biais de l'analyse en composantes principales, alors que les seconds ont été assurés par des régressions linéaires, simples et multiples. Ces tests ont été menés à l'aide du logiciel **SPSS version 24**. Enfin, une présentation synthétique des discussions réflexives ont été présentées.

À l'aune de nos résultats de recherche, plusieurs conclusions peuvent être tirées, à savoir :

- La proximité spatiale d'un bassin d'emploi local concentré, permettant une mise en commun du marché de travail, est un levier de la dynamique de la compétitivité de la région Fès-Meknès ;
- La mise en réseaux des entreprises locales selon un processus de territorialisation et d'entremêlement d'acteurs permet de dynamiser la compétitivité de la région Fès-Meknès ;
- La culture entrepreneuriale, en tant que source de motivation et d'animation de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales, dynamise la compétitivité de la région Fès-Meknès ;
- L'absence de la culture d'innovation au niveau des réseaux territorialisés des entreprises locales représente un maillon faible dans la dynamique de la compétitivité de la région Fès-Meknès ;
- Le problème d'hétérogénéité des modes de gouvernance de MERTEL ainsi que le manque de ses dispositifs d'intervention représentent une entrave à la dynamique de la compétitivité de la région Fès-Meknès ;
- L'atmosphère sociale régionale est une force de conservation des investissements au niveau de la région Fès-Meknès ;
- L'atmosphère locale d'investissement freine la dynamique de la compétitivité de la région Fès-Meknès.

Ceci étant, notre recherche montre alors que l'ancrage territorial de l'activité productive au niveau de la région Fès-Meknès s'impose. De ce fait, la politique de développement adoptée dans la région en question doit passer d'une approche spatiale, ou encore, a-territoriale cloisonnant l'interactivité des différents territoires de la région, à savoir : territoires productifs, territoires administratifs et territoires scientifiques et intellectuels, vers une approche de territorialisation, dont l'engagement actif, collaboratif et co-constructif de l'ensemble d'acteurs locaux, en situation de proximités plurielles devrait être mieux impulsé et plus sollicité.

Conclusion générale

Cette recherche avait pour ambition d'apporter une contribution à l'explication et à la description des déterminants de la compétitivité des régions marocaines. Eu égard à cet objectif, nous sommes passés, de prime à bord, par une phase d'itération et de rétroaction qui avait pour but d'énoncer clairement et explicitement la question centrale de notre recherche, ceci n'était pas comme un fleuve tranquille, en revanche, tout au long de cette phase la formulation de la problématique s'était précisée par tâtonnements.

Ce faisant, et tout en nous inspirant des idées influentes des tenants de théories de la Nouvelle Économie Géographique (NEG) et de la Nouvelle Organisation Industrielle et Territoriale (NOIT), nous avons pu passer de l'intention générale à l'intention particulière, selon laquelle nous avons considéré que les facteurs de la compétitivité régionale puissent être réunis dans un seul mécanisme d'action, qui est le processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises. Ainsi, nous avons stabilisé progressivement notre objet de recherche pour aboutir, in fine, à la formulation définitive de notre question de recherche. Pour mémoire, nous l'avons énoncé comme ainsi :

En quoi les facteurs favorisant la localisation, l'agglomération et la mise en réseaux territorialisés des entreprises seraient-ils en mesure de contribuer à la compétitivité régionale ?

La problématique explorée dans le présent travail avait soulevé plusieurs questions de nature théorique et empirique autour des concepts clés de notre objet de recherche, du mécanisme de fonctionnement de la concentration de l'activité productive et des caractéristiques organisationnelles et institutionnelles des réseaux territorialisés d'organisations ainsi que de leur impact sur la compétitivité des régions.

Afin d'apporter les éléments de réponses à ces différents questionnements, nous avons inscrit notre travail dans une stratégie réfléchie dont l'élaboration avait été imprégnée par notre positionnement épistémologique, en l'occurrence, le positivisme. Ceci nous a amené à tracer la feuille de route de notre recherche selon les impératifs du raisonnement de la démarche hypothético-déductive. Ainsi, notre voyage dans la quête de savoir a été marqué par trois phases principales :

- La première phase a été consacrée à la constitution d'un corpus théorique solide, et ce, afin d'outiller notre recherche par un cadre conceptuel bien fondé ;
- La seconde a été réservée à la schématisation du modèle conceptuel de recherche, à la préparation de l'instrument de recueil des données, notamment le questionnaire, et au choix de la population, de l'échantillon et du terrain de l'enquête.
- La troisième a été marquée par la réalisation d'une enquête menée auprès de 80 entreprises sises aux différents territoires productifs de la région de Fès-Meknès. L'objectif était la validation de notre modèle conceptuel.

À l'issue de notre recherche, les résultats obtenus de l'ACP ont révélé que l'instrument de mesure de l'enquête est généralement valide et fiable. Le test des hypothèses de recherche a montré la confirmation totale de trois hypothèses, et partielle de trois autres hypothèses, alors qu'une seule hypothèse a été infirmée. Par conséquent, le modèle conceptuel de recherche n'a été validé que partiellement. Les discussions menées autour des résultats du présent travail nous ont permis de tirer des enseignements d'ordre théorique, empirique et managérial en faveur de la question de compétitivité régionale.

I. Apports théorique de la recherche

D'un point de vue théorique, notre premier apport a consisté à dresser une lecture critique, par laquelle nous avons organisé un débat riche autour du concept de la compétitivité. Ceci nous a permis de différencier la notion de la compétitivité d'entreprises de celle de la nation ainsi que de la région. Avant de définir la compétitivité régionale, nous étions d'abord sensés défendre sa légitimité, étant donné que ce concept n'avait été circulé, aussi bien dans le champ académique que politique, que très récemment, à ce titre, les éléments de justification révélés par l'art de littérature nous ont permis de consolider sa solidité. Ils ont été résumés en trois points:

- Premièrement, certaines lois qui gouvernent l'économie des échanges internationaux n'agissent pas au rang infranational, puisqu'il n'existe pas une monnaie régionale ni de taux de change spécifique pour chaque région;
- Deuxièmement, le rôle du territoire local, en tant qu'environnement immédiat de l'entreprise, se manifeste dans la mise en harmonie des instruments compétitifs, relevant des spécificités des milieux d'implantation, au bénéfice des entreprises individuelles ;
- Et troisièmement, la mobilité des facteurs de production (capitaux et travail) et des entreprises dans le niveau infranational est plus accentuée que dans un

niveau international, de ce fait, capter ces facteurs et favoriser un climat d'investissement sain ferait l'objet de la compétitivité régionale ;

Cette première discussion a avantageusement contribué dans la stabilité des concepts clés de notre recherche, à savoir : territoire, région et compétitivité régionale. En premier lieu, et tout en intégrant l'aspect dynamique du territoire comme réceptacle et créateur de ressources, la région en tant qu'entité territoriale a été définie comme : une entité infranationale, significative et pertinente, délimitée par des frontières administratives et économiques, dans laquelle cohabitent et convergent, d'une part, des structures et des actions administratives, d'autre part, des unités territoriales économiques et des interactions de leurs acteurs.

À l'issue de cette grille de lecture, nous nous sommes retrouvés avec une définition explicite de la compétitivité régionale, qui avait été considérée comme la capacité d'une région donnée d'attirer et de conserver les entreprises et la main-d'œuvre qualifiée, tout en se basant sur les éléments favorisant la concentration et l'amélioration de la productivité des facteurs de production, dans le but de garantir une prospérité et un bien-être collectif au bénéfice des acteurs qui participent dans sa vie économique.

Par ailleurs, la revue de littérature que nous avons consultée ne révèle aucunement l'association des deux théories mobilisées dans le cadre de notre recherche, en l'occurrence, la Nouvelle Economie Géographique, et la Nouvelle Organisation Industrielle et Territoriale. Force est de constater que toutes ces recherches négligent l'un des deux aspects principaux des déterminants de la compétitivité régionale, qui s'inscrivent dans une approche descriptive et explicative de la dynamique de concentration de l'activité productive, à savoir :

- Les mécanismes microéconomiques qui fondent la dynamique de localisation des entreprises et influencent l'organisation spatiale de leurs concentrations dans un niveau local et régional ;
- Les facteurs institutionnels, socio-économiques et culturels, expliquant les influences mutuelles qui caractérisent les regroupements d'acteurs économiques locaux autour des activités et des projets productifs ainsi que les pratiques managériales interorganisationnelles qui en découlent.

Ceci représente le deuxième apport théorique de notre recherche, étant donné que notre cadre conceptuel se fonde sur l'association desdites théories.

Le troisième apport théorique de ce travail a consisté à répondre à la limite soulevée dans les modèles conceptuels des travaux effectués autour de nos propos de recherche, qui, souvent, présentent des listes restrictives de quelques facteurs conventionnels de

la compétitivité régionale (Fiscalité ; appui à l'investissement; droit des affaires ; code de travail et atmosphère de travail ; infrastructures ; fonciers ; cadre de vie ; ...etc.), et ce, sans pouvoir avancer des fondements ou des positions théoriques claires et explicites. Il s'agit plus particulièrement des travaux académiques attribués à des fins politiques. À ce propos, notre travail, au contraire, offre un modèle conceptuel théorique élaboré à partir des travaux de nature théorique et appliquée, et examiné avec la rigueur, la pertinence et les soins nécessaires que mérite tout travail scientifique. À cet effet, le modèle conceptuel de recherche a été articulé en trois construits, à savoir:

- Premièrement, cinq variables explicatives (Externalités de localisation ; externalités d'urbanisation; profil territorial ; mise en réseaux territorialisés des entreprises locales; Gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises locales) liées toutes par un seul fil conducteur, en l'occurrence, l'effet des économies externes que les entreprises locales pourraient tirer de leurs proximités (spatiales, organisationnelle, institutionnelle, relationnelle et cognitive) aux différentes formes de concentration de l'activité productive au rang régional ;
- Deuxièmement, une variable à expliquer représentée par la compétitivité régionale ;
- Troisièmement, une variable modératrice (Climat régional d'investissement) permettant de conforter notre modèle conceptuel par le fait de tenir compte de toutes les circonstances dans lesquelles l'effet d'interaction entre les deux premières variables se produit. L'accent a été mis sur les éléments qui apaisent ladite relation (Inefficacité administrative ; coût de vie élevé ; effet de congestion ; Intensité concurrentielle) et d'autres qui, au contraire, accentuent ladite relation (Attachement des décideurs à la région d'origine ; insertion sociale des décideurs ; cadre de vie ; Infrastructure sociale de la région).

II. Apports empiriques de la recherche

Du point de vue empirique, notre recherche a montré que la régions Fès-Meknès est assez compétitives. D'après notre recherche, la productivité des facteurs de production qui s'y installent est généralement jugée comme assez forte. L'employabilité, le développement de carrière des salariées ainsi que l'amélioration de leur niveau de vie ont été estimés comme moyens. En revanche, notre étude a révélé que la création, l'accroissement et la croissance des très petites et moyennes entreprises, ainsi que la création des nouvelles activités sont estimés comme faibles.

La mise à l'épreuve de la réalité empirique du modèle conceptuel de notre recherche a permis l'explication et la description des déterminants de la compétitivité de la région marocaine.

À ce propos, ce sont les éléments physiques (Connectivité et interactivité de la région, métropolisation de la région, aménagement des plateformes d'investissement, disponibilité du foncier, proximité de l'université et des établissements de formation...etc.) qui déterminent plus la dynamique de compétitivité de la région marocaine. Par ces éléments, cette dernière cherche à générer des externalités pécuniaires positives, de localisation et d'urbanisation (Proximité spatiale des partenaires stratégiques des entreprises locales, concentration du bassin d'emploi, réduction du coût de transport et intégration commerciale, réduction du coût de facteurs de production...etc.). Tout en réduisant le coût de localisation des entreprises, la région Fès-Meknès se veut alors être un aimant des choix rationnels d'implantation des entreprises.

De même, les ressources territoriales spécifiques, l'offre territoriale distinctive et la notoriété du territoire d'implantation sont des facteurs qui avaient été identifiées comme sources de compétitivité de la région Fès-Meknès. Ces éléments permettent, tous ensemble, de coconstruire le trajet de développement des différents territoires productifs de la région et de dynamiser ainsi sa compétitivité. Les compétences distinctives régionales issues des dynamiques collaboratives et de la spécialisation industrielle se matérialisent en un certain nombre de projets à caractère commercial, marketing, financier, technique, logistique...etc., et leur permettent ainsi de se doter d'une offre distinctive ancrée territorialement. De ces constats, on ne peut point nier le rôle du profil territorial dans le développement global de la région en question.

Animées et motivées par le principe de chasser en meute lié, dans le monde des affaires, aux bienfaits des retombées d'informations fortuites et de connaissances tacites, les entreprises se trouvent attirées par l'appartenance aux réseaux territorialisés d'acteurs locaux. Certes, ce facteur du réseautage des entreprises locales se positionne en tant qu'élément favorisant la compétitivité de la région. Toutefois, les mécanismes qui dynamisent ce processus se limitent, dans le cas marocain, seulement aux motivations entrepreneuriales et non pas à celles ayant trait à la culture d'innovation qui devrait caractériser l'activité productive locale. Autrement dit, le territoire productif au niveau de la région marocaine est loin d'être un milieu innovateur, une atmosphère où circulent les idées créatives dans l'aire, ou encore un incubateur des projets innovateurs.

Par ailleurs, notre recherche a révélé l'instabilité du mode de gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises, ou encore, la quasi-absence d'une structure de gouvernance tangible susceptible d'enclencher la dynamique de collaboration au sein

des réseaux, de garantir la réciprocité des intérêts au bénéfice de leurs différentes parties prenantes, de maintenir une atmosphère de confiance, et ce, afin d'assurer leur prospérité, voir leur durabilité. Ceci nous a conduits de juger que ce facteur de gouvernance de METEL est loin d'être un déterminant de la compétitivité de la région marocaine.

Enfin, notre étude a montré que la compétitivité régionale au Maroc est aussi sous l'influence du climat régional d'investissement, mais avec une intensité moins importante, puisque leur effet se limite dans la modération. Il s'agit de l'inefficacité administrative qui heurte le bien-être des investisseurs, et ce, à cause des lourdeurs des procédures administratives, de la lenteur des délais et des problèmes liés à la corruption. Par ailleurs, le manque de confiance entre acteurs locaux, l'intensité concurrentielle ainsi d'autres motifs liés à la congestion (crime et pollutions) présentent aussi de vrais facteurs limitatifs du pouvoir attractif des territoires productifs de la région Fès-Meknès. Par contraste, d'autres éléments de caractère social (attachement et insertion sociale des décideurs, infrastructure en éducation et en santé et cadre de vie) jouent en faveur de la compétitivité des régions marocaines.

C'est ainsi alors que ce travail a pu réunir les éléments qui déterminent la compétitivité de la région marocaine. À partir de ces résultats, il s'avère que celle-ci se base principalement sur une politique volontariste et classique d'attraction d'investissement qui s'inscrit dans une logique restrictive de localisation de l'activité productive, et qui mobilise les éléments physiques d'organisation et de rationalisation spatiale, par le biais de l'aménagement des espaces productifs et des zones urbaines ainsi que l'édification des réseaux de transport assurant leur connectivité.

Néanmoins, à l'heure actuelle, on est en présence d'une ère économique où la logique de territorialisation des projets de développement des régions s'impose. De ce fait, la politique de développement de la région marocaine adoptée, à nos jours, doit passer de cette approche spatiale, ou encore, a-territoriale cloisonnant l'interactivité des différents territoires de la région, à savoir : territoires productifs, territoires administratifs et territoires scientifiques et intellectuels, vers une approche territoriale, dont l'engagement actif, collaboratif et co-constructif de l'ensemble d'acteurs locaux, en situation de proximités plurielles est mieux impulsé et plus sollicité. À ce titre, le renforcement du processus du réseautage des entreprises locales par le biais d'une gouvernance territoriale tripartite faisant écho à la cohabitation d'acteurs locaux (Système d'administrations publiques, collectivités territoriales, opérateurs économiques privés) et à la convergence de leurs intérêts autour de la question de développement local et régional aura certainement un rôle nodal dans la dynamisation de la compétitivité de la région marocaine.

III. Implications managériales et politiques

Au regard de ce qui a été avancé précédemment, nous espérons, par le présent travail, fournir un cadre scientifique propice et adéquat pour une aide à la décision, au bénéfice des méta-managers institutionnels prenant en charge tout ou partie la mission de développement et de gouvernance locaux, territoriaux et régionaux. Nous avançons, à ce propos, quelques implications d'ordre managériales et politiques qui s'organisent ci-après comme ainsi :

1. Renforcer de la politique de la concentration de l'activité productive, et ce, par l'encouragement du regroupement des acteurs économiques et non économiques locaux autour des domaines précis, de manière à former des pépinières d'unités productives ayant une forte spécialisation industrielle, permettant la mutualisation des ressources matérielles et la constitution des actifs immatériels en compétences et en savoirs-faires, et ce, afin de fonder des biens publics de dimension locale et d'intérêt général jouant en faveur du tissu économique et social régional ;
2. Dans une nouvelle ère économique où l'économie de connaissance prend le relais, il s'avère très utile de repenser les systèmes productifs locaux, tout en y inculquant la culture d'innovation et y intégrant des acteurs (université, établissements de formation, centres de *thinks tanks*...etc.) capables de créer une atmosphère économique imprégnée par le partage de savoirs et de compétences susceptible ainsi d'enclencher la dynamique d'apprentissages collectifs ayant pour effet la création de valeur ajoutée pour de l'ensemble du système ;
3. Encourager de la concentration du bassin d'emploi et sa proximité aux différents territoires productifs de la région, afin de permettre, d'un côté, aux entreprises de tirer profit d'un éventail plus large de la main d'œuvre et d'y dénicher, de ce fait, les compétences et les qualifications demandées, d'un autre côté, d'améliorer les conditions de l'employabilité des salariées au niveau de la région ;
4. Édifier l'avantage concurrentiel régional sur la base des mécanismes de révélation et de co-construction des ressources territoriales spécifiques, tout en assurant l'alignement des visions, le rapprochement des décisions, et le pilotage collectif des actions, et en activant, voir, générant des situations de proximités plurielles (géographique, organisationnelles, culturelle, institutionnelle, cognitive, et relationnelle) entre tous les acteurs concernés par la question de la compétitivité régionale ;

5. Réfléchir profondément les choix stratégiques en matière de spécialisation et de diversification industrielle au niveau de la région marocaine. Ce faisant, les décideurs en cette matière pourraient adapter leur choix aux niveaux de maturité du tissu économique et industrielle de la région. À cet égard, la spécialisation serait mieux adaptable à une région moins industrialisée, car, ceci lui permettra de tirer profit des économies liées aux synergies des efforts et aux mutualisations des ressources caractérisant les systèmes de production locale qui s'organisent, selon le mode, de division verticale de travail. De même, la spécialisation permet aux régions qui sont en phase de développement d'éviter d'entrer en concurrence directe avec celles qui sont en phase de maturation, étant donné qu'elle leur offre des avantages concurrentiels distinctifs basés sur des ressources territoriales non imitables. Néanmoins, il est conseillé d'associer la politique de diversification industrielle à celle de la spécialisation industrielle, et ce, pour les régions métropolitaines, mûres économiquement, ayant une forte capacité productive. Car, la politique de diversification leur permettent de se prémunir contre les aléas économiques qui pourraient porter atteinte à leur devenir ;

En matière de l'organisation des réseaux territorialisés d'acteurs locaux, ces derniers doivent faire l'objet d'une refonte structurelle susceptible de répondre à la limite de leur encastrement social, révélée dans le cadre de notre étude, tout en prenant en considération, d'une part, les spécificités et les contraintes internes des systèmes de production locale, d'autre part, les enjeux de l'environnement économique national et international. À ce titre, un certain nombre d'actions pourraient être à la base de cette restructuration, à savoir:

- Premièrement, assurer au niveau de ces réseaux la diversité de l'adhésion des organisations membres (Entreprises privées, universités, établissement de formation, centres de *think tank*, *start-ups*, cabinets de consulting, laboratoires de recherche...etc.) qui sont proches spatialement et susceptibles de coopérer afin d'émerger des innovations ;
- Deuxièmement, garantir la représentativité de chacune de ces organisations, et ce, selon le critère de l'ampleur des missions qui à leur sont assignées et les intérêts légitimes donnant lieu à leur appartenance au réseau ;
- Enfin, opter pour une politique volontariste d'encouragement de nouvelles formes de réseaux ayant une vocation purement innovation, en l'occurrence, les clusters et les pôles de compétitivité.

IV. Limite de la recherche et voies de recherches futures

En dépit des efforts déployés à l'égard du respect des standards de recherches reconnues par la communauté scientifique, notre travail se heurte, comme tout autre travail de recherche, d'un certain nombre de limites.

La première limite est liée à notre cadre conceptuel qui écarte d'autres facteurs qui ont été classiquement considérés comme source de compétitivité nationale, s'agissant plus particulièrement de la politique de l'État en matière de l'incitation à l'investissement et de l'attractivité de l'économie nationale, qui avait souvent déployé un certain nombre de dispositifs pour cette fin, notamment la fiscalité et l'appui à l'investissement. Puisque notre travail s'inscrit dans le champ de l'économie régionale, dans lequel la question de compétitivité est abordée selon l'approche de développement territorial par le bas et non plus celle traitant ladite question par le haut, nous avons jugé alors opportun de mobiliser les théories qui inscrivent leurs idées dans ce créneau.

La deuxième limite s'attache au choix du champ de l'étude ainsi que de la population examinée qui se limitent, dans le présent travail, aux entreprises locales sises aux différents territoires productifs de la région Fès-Meknès. Nous aurions bien aimé élargir notre champ de l'étude vers d'autres territoires, plus particulièrement ceux qui sont administratifs et scientifiques, étant donné que les institutionnels relevant du système administratif régional ont également leur mot à dire en matière de la compétitivité régionale. Cependant, en faisant un arbitrage entre limiter notre population examinée dans les opérateurs économiques ou nous ouvrir sur d'autres acteurs régionaux, nous avons choisi d'opter pour le deuxième scénario, car, le second choix permet de répondre au critère de l'homogénéité de notre population d'étude.

La dernière limite a trait à la taille de la population, que, nous-mêmes, nous la considérons comme peu réduite (seulement 50 entreprises ont été interrogées), ceci était dû aux critères très restrictifs de sélection de la population ainsi qu'au taux de retour du questionnaire administré qui était limité à 63%. De surcroît, notre étude a été effectuée dans une seule région, alors qu'il reste encore onze régions où la question de compétitivité régionale devrait être interrogée et examinée. Certainement, toutes ces limites dérangent la possibilité de généraliser nos résultats de recherche, mais cela ne serait-il pas considéré comme opportunité de recherche pour les futurs chercheurs ?

À l'aune des limites évoquées précédemment, ce travail permet de tracer des chemins de quête à partir d'un croisement de deux champs disciplinaire, en l'occurrence, l'économie régionale et l'économie industrielle. Ainsi, nous proposons comme première piste de recherche de se livrer à une étude comparative autour de nos propos de recherche entre plusieurs régions infranationales dans le contexte marocain, tout en se basant sur le cadre conceptuel élaboré dans le présent travail. De même, il est

opportun de focaliser les recherches futures sur les Réseaux Territoriaux d'Organisation et d'interroger ainsi la relation entre leurs spécificités et la dynamique de la compétitivité des régions marocaines, ou également l'interactivité réciproque de leurs performances. Notre étude a mis l'accent sur la question du mode de gouvernance des Réseaux Territoriaux d'Organisations, à ce titre, il est judicieux de se demander, quel mode de gouvernance pour quelle structure de réseaux territorialisés d'organisation ?

En gros, la liste des pistes éventuelles de recherches ne peut aucunement être exhaustive, puisque on est en présence d'un champ disciplinaire, mésoéconomique, qui reste encore très peu exploré par les chercheurs en sciences économiques et de gestion, et d'un contexte de recherche plein d'obscurité, qui nous oblige de l'entamer avec le goût de l'aventure .

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

I. Ouvrages

- ANTONELLI C., (1995), « *Economie de réseaux : variété et complémentarité* ». Cité dans, RALLET A. et TORRE A., (1995), « *Economie industrielle et économie spatiale : un état des lieux* », Economica, Paris.
- AVRARD Yves et coll., (2009), « *Fondement et méthodes de recherche en marketing* », 4^{ième} édition, Donod, Paris.
- BECATTINI G. et. RULLANI E, (1995), « *système local et marche global : le district industriel* », RALLET A. et TORRE A. « *Economie industrielle et économie spatiale* », Economica, Paris.
- BENKO G. LIPIEZ A., 2000, « *la richesse des régions. la nouvelle géographie socio-économique* », Paris.
- CALME I., CHABAUD D., (2007), « *Les pôles de compétitivité : renouvellement ou continuité dans l'étude des systèmes territorialisés ?* », AIMS, Montréal.
- CARRIANO et al., (2009), « *Analyse de données avec SPSS* », Pearson, INSEEC, Paris.
- CHAMBERLIN E. M., (1953), « *la théorie de la concurrence monopolistique* », Paris P. U. F. Cité dans LECAILLON J. (1967), « *analyse micro-économique* », Cujas, Paris.
- COURLET C. M. DIMOU, (1995), « *Les systèmes localisées de production : une approche de la dynamique longue* ». TORRE A. et A. RARRET, « *Economie industrielle et économie spatiale*», Economica , Paris.
- COURLET C., (2006), « *Territoire et développement économique au Maroc : Le cas des systèmes productifs localisés* », L'Harmattan, Paris.
- COURLET Claude et BERNARD Pecqueur, (2013) . « *L'économie territoriale* ». Presses Universitaires, Grenoble.
- CROZET Matthieu et al., (2009), « *La nouvelle économie géographique* », La Découverte, Paris.
- DUMAS J., (1999). « *Gestion régionale de la formation professionnelle : Une adaptation aux nouvelles conditions du marché du travail industriel* ». Méditerranée.
- FERGUENE A., (2004), « *Gouvernance locale et développement territorial* ». Le cas des pays de sud, L'Harmattan, Paris.
- GAFFARD J. L., (1990), « *économie industrielle ou de l'innovation* », Dalloz, Paris.
- HIRSHLEIFER Jach et al., (2009), « *Microéconomie : théories et application* », Ouvertures Economiques. Boeck, Bruxulles,
- JACCARD James and TURRISI Robert., (2003), « *Interaction effects in multiple regression* », 2nd ed, Sage Publications, Thousand Oaks.

- KHERDJEMIL B., (2013),** «*territoires, mondialisation et redéveloppement*», cité dans «*mondialisation et dynamiques des territoires* ». L'Harmattan, Paris.
- LARGIER A., LARTIGUE S. et SOULARD, (2008),** «*Clusters mondiaux regards croisés sur la théorie et la réalité des clusters* », Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile-de-France.
- LECOQ B., (1995),** «*des formes locales d'organisation productive aux dynamiques industrielles localisés : Bilan et perspectives* ». In, TORRE A. et A. RARRET, «*Economie industrielle et économie spatiale* », Economica, Paris.
- MAILLAT D., (1995),** «*Milieu innovateur et dynamique territoriale* », TORRE A. et A. RARRET, «*Economie industrielle et économie spatiale*», Economica, Paris.
- MEGLENA J. et JOHANNA E., (2014),** «*Microéconomie* », Dunod, Paris.
- N'DA Paul,(2015),** «*Recherche et méthodologie en sciences sociales et humaines* », L'Harmattan, Paris.
- PIAGET dans GOTTELAND David et coll., (2008),** «*Méthodologie de recherche : Réussir sa thèse en science de gestion* », Pearson, Paris.
- PORTER MICHAEL E., (1990),** «*L'avantage concurrentiel des nations*», Inter-Editions, Saint laurent, Québec.
- RONCAYOLO Marcel, (1990),** «*La ville et ses territoires* », Gallimard, Paris,.
- ROUSSEL P. et coll., (2002),** «*Méthodes d'équations structurelles : recherches et application en gestion* », Economica, Paris.
- SCITOVSKY T., (1954),** «*Two concepts of external economies* », Journal of Political economies, Vol. 62, No 2, PP. 143-151. Cité dans, Matthieu CROZET et al. (2009), «*La nouvelle économie géographique* », La Découverte, Paris.
- STORPER M., (1997),** «*The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*», New York: Guilford Press, New York,
- STORPER M., (1995),** «*La géographie des conventions : proximité territoriale, interdépendance non marchande et développement économique* ». Cité dans, «*Economie industrielle et économie spatiale* », Economica, Paris.
- ZEITLIN J.,** «*Distretti industriale e struttura industriale in prospettiva storica* », In, TORRE A. et A. RARRET, (1995), «*Economie industrielle et économie spatiale*», Economica, Paris.
- ZIMMERMAN J. B., (1995),** «*Dynamique industrielles : le paradoxe du locale* », RALLET A. et TORRE A., «*Economie industrielle et économie spatiale* », Economica, Paris.

II. Articles scientifiques

- ABDEL-RAHMAN H. et FUJITTA M., (1990)**, « *Product Variety, Marschallian Externalities, and City Sizes* ». *Journal of regional Science*, Vol. 30, PP.165-183.
- AMITI M., (1998)**, « *New Trade Theory and Industrial Location in the EU: a Survey of Evidence* », *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 14, PP. 45-53.
- ANTONELLI C., (2000)**, « *Collective Knowledge Communication and Innovation: the Evidence of Technological Districts* », *Regional Studies*, Vol. 34, N° 6, PP. 535-547.
- ASCANI Andrea et al., (2012)**, « *New Economic Geography and Economic Integration: A Review* », European Commission SEARCH WP01/02.
- ASSENS C., (2003)**, « *Le réseau d'entreprises : vers une synthèse des connaissances* », *Management International*, Vol. 7, n° 4, PP. 49-59.
- AUDRETSCH D. B. et FELDMEN M. P., (1996)**, « *R et D spillovers and the Geography of innovation and production* », *American economic review*, Vol, 86, PP. 630-640. In, THISSE J.- F., VAN YPERSELE T., (1999), « *Métropoles et concurrence territoriale* ». *Economie et Statistique*, Vol. No. 326, 327, PP : 19-30.
- BACH L. et S. LHUILLERY, (2015)**, « *Recherche et externalité : tradition économique et renouveau* ». Cité dans, D. FORAY J. MAIRESSE « *Innovation et performance : approche interdisciplinaire* », Pris Editions de l'EHRESS, PP. 339-367.
- BARABEL Michel et al., (2009)** , « *La dynamique de territoire et l'évolution d'un pôle de compétitivité : le cas de Cosmetic Valley* », *Management & Avenir* Vol.25, PP. 144-163.
- BARBESOL Yoann et BRIANT Anthony, (2008)**, « *Économies d'agglomération et productivité des entreprises : estimation sur données individuelles françaises* », *Economie et statistique*, Vol. 420, PP. 31-54.
- BARON R-M et coll., (1986)**, « *The moderator-mediator variable distinction, In social psychological research, strategic, and statistical considerations* », *Journal Of Personality and Social Psychology*, Vol. 6, PP. 1173-1182.
- BAZILLIER R., (2014)**, « *Compétitivité territoriale et localisation du travail et des entreprises : une introduction* », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, PP.197-217.
- BELUSSI F., SAMMARRA A., RITA-Sedita S., (2008)**, « *Industrial district evolutionary trajectories : localized learning diversity and external growth* » , *Druid Conference, Denmark, Copenhagen, june 17-20*. In, CHABAULT Denis, (2010), « *Gouvernance et trajectoire des pôles de compétitivité* », *Management & Avenir*, Vol 6, n° 36, PP. 130-151.

- BENASSI M., (1995),** « *Governance factors in a network process approach* », Scandinavian Journal of Management, Vol. 11, n° 3, PP. 269-281.
- BENKO G. et al. (2001),** « *les ressources de territoires et les territoires de ressources* ». Finisterra, PP. 7-19.
- BERANGERE Gosse et PRIMONT Pierre-Antoine, (2010),** « *Rétrospective de la structuration d'un pôle de compétitivité : une analyse par le concept de proximité* », Management & Avenir Vol. 6 n° 36, PP. 13-34.
- BLAUG M., (1997),** « *Economic theory in retrospect* », 5^{ème} Edition, Press Syndicate of the University of Cambridge, Cambridge U. K.
- BLAUG. et coll., (1993),** « *On developing a general index of work commitment* », Journal Of Vocationnal Behavior, Vol. PP : 298-313.
- BOCQUET Rachel, MOTHE Caroline, (2008),** « *Gouvernance et performance des pôles de PME* », Revue française de gestion, N° 190, PP. 101-122.
- BOSCHMA R., (2005),** « *Proximity and Innovation: a Critical Assessment* », Regional Studies, Vol.39.1, PP.61-74. In, Bérangère Gosse, Pierre-Antoine Sprimont« *Rétrospective de la structuration d'un pôle de compétitivité : une analyse par le concept de proximité* », Management & Avenir 2010/6 (n° 36), PP. 13-34.
- BOSCHMA R., (2004),** « *Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective* », Regional Studies, PP:1001-1014.
- BRAKMAN S., GARRETSEN H., GIGENGACK R., VAN MARREWIJK C., WAGENVOORT R., (1996),** « *Negative feedbacks in the economy and industrial location* », Journal of Regional Science, Vol, No36, 4, PP. 631-651.
- BRENARD L., (1997),** « *An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade* », American economic review, Vol, 87. No, 4. PP. 520-544.
- BRISTOW, G., (2005),** « *Everyone's a 'Winner': Problematising the discourse of regional competitiveness* » Journal of Economic Geography, Volume 5 (3), PP. 285 – 304.
- BUDD L. and HIRMIS A., (2004),** « *Conceptual Framework for Regional Competitiveness* », Regional Studies, PP. 1015-1028.
- CAMAGNI R., (2006),** « *Compétitivité territoriale: la recherche d'avantages absolus* », Reflets et perspectives de la vie économique, (Tome XLV), PP. 95-115.
- CAMAGNI R., (2002),** « *Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique* », Revue d'Economie Régionale et Urbaine No PP. 553 – 578.
- CATIN M. et al., (2007),** « *Structure industrielle, externalités dynamiques et croissance locale au Maroc* ». Région et Développement. Vol, No : 25. PP.67-82.
- CATIN Maurice, VAN HUFFEL Christophe, (2003),** « *Concentration urbaine et industrialisation* », Mondes en développement, Vol. No. 120, PP. 87-107.
- CELLINI R. and SOCI A., (2002),** « *Pop competitiveness* », BNL Quarterly Review, No. 220.

- CHABAUD D., Ehlinger S., Perret V., (2006),** « Pôles de compétitivité : enjeux et interrogations des expériences des districts industriels et des clusters », Cahier de recherche du CERMAT – IAE de Tours, Vol.19, PP. 106-136.
- CHABAULT Denis, (2010),** « *Gouvernance et trajectoire des pôles de compétitivité* », *Management & Avenir* Vol. n° 36, PP. 130-151.
- CHRISTIAN H. and KETELS M., (2007),** « *Michael Porter's competitiveness framework recent learning's and new research priorities* », *Jind Compet Trade* .PP. 115–136.
- COISSARD Steven, (2007),** « *Perspectives. La nouvelle économie géographique de Paul KRUGMAN. Apports et limites* », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine* PP. 111-125.
- COLLEETIS Gabriel et PECQUEUR Bernard, (2005),** « *Révélation de ressources spécifiques et coordination située* », *Economie et institution*, Vol. No. 6. PP. 51-74.
- COLLETIS G., GILLY P. et PECQUEUR B., (2008),** « *Inscription spatiale des firmes, gouvernance des territoires et régulation d'ensemble* », *Journées de la proximité*, 13-14 décembre, Paris, 2001. In MENDEL Ariel, BARDET Manuela, « *Quelle gouvernance pour les pôles de compétitivité constitués de PME* », *Revue française de gestion* 10 (n° 190), PP. 123-142.
- COOKE, P., (2001),** « *Regional Innovation Systems, Clusters, and the Knowledge Economy* ». *Industrial and Corporate Change*. Vol. No. 10 PP. 945-974.
- COOKE P., (1997),** « *Regions in a global market: the experience of Wales and Baden-Wurtemberg* », *Review of International Political Economy* 4, PP. 349–381. In, Leslie BUDD, Amer HIRMIS (2004), « *Conceptual Framework for Regional Competitiveness* », *Regional Studies*, PP :1015-1028.
- COURLET Claude et PECQUEUR Bernard, (2013),** « *L'économie territoriale* ». Presses Universitaires de Grenoble. P. 55.
- DOSI, G., (1982),** « *Technological paradigms and technological trajectories. A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change* », *Research Policy* No 11, PP. 147–162. In, Ron BOSCHMA (2004) « *Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective* », *Regional Studies*, PP: 1001-1014.
- DURANTON Gilles, (1997),** « *La nouvelle économie géographique : agglomération et dispersion* ». *Économie et Prévision*, Vol. n°131, PP. 1-24.
- EHLINGER Sylvie et al., (2007),** « *Quelle gouvernance pour les réseaux territorialisés d'organisations ?* », *Revue française de gestion*, No 170), PP. 155-171.
- EICHLER Martin et MÜLER Urs, (2008),** « *La compétitivité régionale* », *La Vie Economique*, *Revue de politique économique* No 3, PP. 24-27.
- FEINBERG R. et WEYMOUTH S., (2011),** « *National Competitiveness in Comparative Perspective: Evidence from Latin America* ». *Latin American Politics and Society*, Vol. No53, PP.141-159, August.

- FUJITA M. et THISSE.J. F., (1997),** « *Économie géographique, Problèmes anciens et nouvelles perspectives* », Annales d'Économie et de Statistique, No. 45 PP. 37-87.
- FUJITA M., THISSE J. F., (2001),** « *Agglomération et marché* », Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales, Vol. No : 58/59, PP : 11-57.
- FUJITA M. et THISSE.J. F., (1997),** « *Économie géographique, Problèmes anciens et nouvelles perspectives* », Annales d'Économie et de Statistique, No. 45 PP. 37-87.
- FUJITA1 Masahisa and KRUGMAN Paul, (2004),** « *The new economic geography: Past, present and the future* », Papers Regional Science, Vol. No 83, PP. 139–164.
- FUJUTTA M., VENABLES A. J., (1999),** « *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade* », MIT Press, Cambridge.
- GARDINER B., MARTIN Tyler R. P., (2004),** « *Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions* », Regional Studies, Vol, No. 9, PP. 1045-1068.
- GAUTHIER Bernard et al., (2003),** « *Les économies d'agglomération et la croissance des régions dans l'union européenne* », Revue d'Économie Régionale & Urbaine Vol, no : 2 (avril), PP. 209-234.
- GIANNELLONI J-L. et VERNETTE E., (2001),** « *Etude de marché* » 2^{ème} édition, Vuibert PP: 412-413.
- GILLY J-P., TORRE A., (2000),** « *Dynamiques de proximité* », L'Harmattan, Paris. In BARABEL Michel et al., (2009) , « *La dynamique de territoire et l'évolution d'un pôle de compétitivité : le cas de Cosmetic Valley* », Management & Avenir, Vol. N° 25, PP.144-163.
- GLAESER E. L. and al., (1992),** « *Growth in Cities* », Journal of Political Economy, PP: 1126-1152. Cité dans CATIN M. et al. (2007), « *Structure industrielle, externalités dynamiques et croissance locale au Maroc* », Région et Développement, Vol. No. 25, PP. 67-82.
- GORDON R. (1989),** « *Les entrepreneurs, l'entreprise et les fondements sociaux de l'innovation* », Sociologie de travail, No 1, PP. 107-124.
- GROSSETTI M., (2004),** « *Concentration d'entreprises et innovation : esquisse d'une typologie des systèmes productifs locaux* », Géographie, Économie, Société, Vol. No. 6, PP. 163-177.
- JACOBS J., (1969),** « *The Economy of Cities* », Vintage, New York. Cité dans, CATIN M. et al. (2007), « *Structure industrielle, externalités dynamiques et croissance locale au Maroc* », Région et Développement. Vol. No.25. PP. 67-82.
- 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, n° 4, 1997, p. 911-945.
- KITSON M. et al., (2004)** « *Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?* », Regional Studies, Vol. No. 38.9, PP. 991–999.

- KITSON M., MARTIN Ron, and TYLER Peter, (2004)**, « *Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?* », *Regional Studies*, Vol.38.9, PP.991–999.
- KOSCHATZKY et Lo (2007)**, « *La mesure de l'impact des clusters quelques éléments de réflexion et de bibliographie* », *Firms and Ragions*, Working Papers Vol. No.1.
- KRUGMAN P. and ANTHONY J. Venables. (1995)**, « *Globalization and the inequality of nations* », *Quarterly Journal of Economics*, No.110, PP. 857-880. In, OTTAVIANO Gianmarco, (2010), « *Regional Policy in the Global Economy: Insights from New Economic Geography*», *Regional Studie*, Vol. 37.6&7, PP. 665–673.
- KRUGMAN P., (2011)**, « *The New Economic Geography, Now Middle-aged* », *Regional Studies*, PP,1-7.
- KRUGMAN P., (2003)**, « *Second Winds for Industrial Regions* », PP.35-47 in W. Alexander and al. « *New Wealth for Old Regions* » Alexander W., Ashcroft B. et Coyle D, Princeton University Press, Oxford.
- KRUGMAN P., (1998)**, « *Pop internationalism*», MIT Press, CambridgeMA. Cité dans CAMAGNI Roberto, « *Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique*», *Revue d'Économie Régionale & Urbaine* 2002/4 (octobre), PP. 553-578.
- KRUGMAN P., (1998)**, « *What's new about the new economic geography?* », *Oxford Review of Economic Policy* Vol. NO 22.14, PP.7-17.
- KRUGMAN P., (1996)**, « *Making sense of the competitiveness debate*», *Oxford Review of Economic Policy*», No 12, PP. 17–35.
- KRUGMAN P., (1994)**, « *Competitiveness: a dangerous obsession* » *Foreign Affairs* No 73, PP. 28–44.
- KRUGMAN P., (1991)**, « *Increasing Returns and Economic Geography*», Massachusetts Institute of Technology, *Journal of Political Economy*, Vol. 99, No. 3.
- KUHN T. S. (2012)**, « *The structure of scientific révolutions* » University of Chigago Press.
- LAMBOOY J. G. and BOSCHMA R. A, (1999)**, « *Evolutionary economics and economic geography*», *Journal of Evolutionary Economics* No 9, PP. 411–429.
- LANDRY, C., (2000)**, « *The Creative City* » **London: Earthscan Publications.** In, TUROK Ivan (2004) « *Cities, Regions and Competitiveness* », *Regional Studies*, Vol. 38, 9, PP. 1069-1083.
- LAWSON C., (1999)**, « *Towards a competence theory of the region*», *Cambridge Journal of Economics* no, 23, PP-151–166. In, Ron BOSCHMA (2004) « *Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective*», *Regional Studies*, PP. 1001-1014.
- LELOUP F., MOYART L. et PECQUEUR B., (2005)**, « *La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ?* », *Géographie Économie Société* Vol. 7, PP. 321-332.
- LENGYEL Imre, (2006)**, « *The Pyramid Model: Enhancing Regional Competitiveness In Hungary* », *Acta Oeconomica*, Vol. 54, No. 3 (2004), PP. 323-342.

- LESLIE Budd, HIRMIS Amer, (2004)**, «Conceptual Framework for Regional Competitiveness, Regional Studies, PP. 1015-1028.
- LEVITT B. and MARCH, (1996)**, «*Organizational learning* », in M. D.COHEN and L. S SPROULL. *Organizational Learning*, PP. 516–541.
- LOILIER T., (2010)**, « *Innovation et territoire, le rôle de la proximité géographique ne doit pas être surestimé* », *Revue Française de Gestion*, n° 200, PP.15-35.
- LUCAS R., (1998)**, « *On the Mechanics of Economic Development* », *Journal of Monetary Economic* , Vol. 22, PP, 3-42. In, DURANTON Gilles, (1997), « *La nouvelle économie géographique: agglomération et dispersion* ». *Économie et Prévision*, Vol. n°131, PP. 1-24.
- MARSCHAL A., (1890)**, « *Principe of economics* ». In CAMAGNI Roberto, (2006) « *Compétitivité territoriale : la recherche d'avantages absolus* », *Reflets et perspectives de la vie économique* /1, Tome XLV, PP. 95-115.
- MARSSHALL A., (1890)**, « *Principales of Economics* », in CAMAGNI R.(2002), « *Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique* », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* No PP. 553 – 578.
- MARTIN Philippe and OTTAVIANO GIANMARCO, I. P., (2001)**, « *Growth and Agglomeration* » *International Economic Review*, Vol. 42, No. 4 PP. 947-968.
- MARTIN R., (1999)**, «*The new geographical turn' in economics: some critical reflections* », *Cambridge Journal of Economics*, No 23, PP. 65–91.
- MARTIN R. , and. SUNLEY P.J., (2003)**, « *Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea?* », *Journal of Economic Geography*, 3, pp. 3-35. In Ron Martin (2005) “*Thinking About Regional Competitiveness: Critical Issues: Critical Issues*”, Paper Commissioned by the East Midlands Development Agency.
- MARTIN Ron et al., (1996)**, « *Paul Krugman's Geographical Economics and Its Implications for Regional Development Theory: A Critical Assessment* », *Economic Geography*, Vol. 72, No. 3, PP. 259-292.
- MARTIN R. et SUNLEY Peter, (2005)**, « *Une convergence lente ? La nouvelle théorie de la croissance endogène et le développement régional* », *Géographie, Economie, Société* Vol. 7, PP. 129-154.
- MENDEL Ariel, BARDET Manuela, (2008)**, « *Quelle gouvernance pour les pôles de compétitivité constitués de PME ?* », *Revue française de gestion* Vol. n° 190, PP. 123-142.
- MENDEZ A. et MERCIER D., (2006)**, « *le rôle des relations inter-organisationnelles dans des territoires en transition : des compétences clés sous contrainte de l'histoire* », *Revus française de gestion* 32, No 164.
- MENDEZ A., (2005)**, « *Effets de la mondialisation sur l'organisation et la compétitivité des districts industriels* », *Revue internationale sur le travail et la société*, Vol.3, n°2, PP. 756-786.

- MORGAN K., (2004),** « *The exaggerated death of geography: learning, proximity and territorial innovation systems*», *Journal of Economic Geography* Vol.Num 4, 3–22. In M.
- MOULAERT F., SEKIA F (2003),** «*Territorial Innovation Models : A critical survey* », *Regional Studies*, Vol. 37, N° 3, PP. 289-302.
- MOURIAUX F., (2004),** « *Le concept d'attractivité en Union monétaire* », *Bulletin de la Banque de France*, No.123, PP : 29-44.
- MUSCIO A. et SCARPINATO M. (2007),** « *Employment and Wage Dynamics in Italian Industrial Districts*», *Regional Studies*, vol. 41, n° 6, PP. 765-777.
- MYRDAL G., (1957),** « *Economic theory and underdeveloped regions* », London: Duckworth. In Ron MARTIN and Peter Sunley, (1996), « *Paul Krugman's Geographical Economics and Its Implications for Regional Development* », *Economic Geography*, Vol. 72, No. 3, PP. 259-292.
- OTTAVIANO Gianmarco, (2010),** « *Regional Policy in the Global Economy: Insights from NewEconomic Geography*», *Regional Studies*, Vol. 37.6&7, PP. 665–673.
- OTTAVIANO Gianmarco, (2003),** «*Regional Policy in the Global Economy: Insights from New Economic Geography*», *Regional Studies*, PP: 665-673.
- PECQUEUR Bernard, (2008),** « *Pôles de compétitivité et spécificité de la ressource technologique : une illustration grenobloise* », *Géographie, Economie, Société* Vol. 10, PP. 311-326.
- PECQUEUR Bernard, (2005),** « *Les territoires créateurs de nouvelles ressources productives : le cas de l'agglomération grenobloise* », *Géographie, économie, société* Vol. 7, PP. 255-268.
- PERRIN J. Claude, (1991),** « *Organisation industrielle : la composante territoriale* », *Revue d'économie industrielle*, Vol. 51, 1^{er} trimestre, PP. 267-303.
- PORTER M. E., (2003),** « *The economic performance of regions, Regional Studies* », Vol. 37, No. 7, PP. 549-578.
- PORTER M. E., (2001),** « *Regions and the new economics of competition* », in Scott, A.J. (Ed) *Global City Regions*, Oxford: Blackwell, PP. 139-152.
- PORTER M. E., (2000).** « *Location, Competition, And Economic Development: Local Clusters In A Global Economy*», *Economy* », *Economic Development Issue* 1, Vol. 14, PP. 15, 34.
- PORTER M. E., (2000) ,** « *Location, competition and economic development: local clusters in the global economy* », *Economic Development Quarterly*, Vol.14, No.1, PP. 15-31.
- PORTER M. E., (1998),** « *Clusters and the new economic of competition* », *Harvard Business Review*, Num. 98609.
- PORTER M. E., (1998),** « *Location, clusters and the new economics of competition* » , *Business Economics*, Vol. 33, N. 1, PP. 7-17.
- POTTER Jonathan, (2009),** « *Evaluating Regional Competitiveness Policies: Insights from the New Economic*», *Geography Regional Studies*, PP, 1225-1236.

- PUGA Diego, (1998)**, « *Urbanization patterns: European vs. less developed countries*». Journal of Régional Science No.38, PP. 231-252.
- PUGA Diego, (1998)**, «*The rise and fall of regional inequalities* », European Economic Review, Forthcoming.
- RALLET Alain, (2002)**, « *L'économie de proximités : Propos d'étape*». Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement, INRA Editions, PP. 11-25.
- RALLET Alain, TORRE André, (2004)**, « *Proximité et localisation* », Économie rurale et proximité et territoires. N°280, PP. 25-41.
- REINERT E. S., (1995)**, « *Competitiveness and its predecessors – a 500 year cross national Perspective* », Structural Change and Economic Dynamics, 6, PP. 23-42.
- RETOUR Didier, (2008)**, « *Pôles de compétitivité, propos d'étape* », Revue française de gestion, Vol, No 190, PP. 93-99.
- ROMER P., (1994)**, « *The Origins of Endogeneous Growth, Journal of Economic Perspectives* », Vol. No. 8, 1, PP. 3-22.
- SALVADOR Regina et CHORINCAS Joana, (2006)**, « *les clusters régionaux au Portugal* », Géographie, économie, société Vol. 8, PP. 447-466.
- SCHMUTZLER A., (1990)**, « *The new economic geography* », Journal of Economic Surveys, Socioeconomic Center, Zurich, Vol. 13, No. 4.
- SCHMUTZLER A., (1999)**, « *The New Economic Geography*» Socioeconomic Center Zurich, Journal Of Economic Surveys Vol. 13, No. 4 MA 02148, USA. PP. 355-379.
- SCHUMPETER A., (1986)**, « *Capitalism, Socialism, and Democracy* », 3rd Edn. Harper Row, New York. In, Leslie BUDD, Amer HIRMIS (2004), “ *Conceptual Framework for Regional Competitiveness*”, Regional Studies, PP. 1015-1028
- SCOTCHMER S. THISSE and J., (1992)**, « *Space and competition: A puzzle*». The Annals of Regional Science. 26, 269-286. In ASCANI Andrea et al. (2012), « *New Economic Geography and Economic Integration: A Review*», European Commission SEARCH WP01/02.
- SCOTT A. J., STORPER M. (2006)**, « *Régions, mondialisation et développement* », Géographie, économie, société Vol. 8, PP. 169-192.
- SPULBER D.F., (2007)**, « *Global competitivite strategy* », Cambridge University Press, CAMBRIDGE.
- STEWART D-W., (1981)**, « *The Application and Mis application of Factor Analysis in Marketing Research* », Journal of Marketing Research, Vol. no. 1, PP. 51-62.
- THIETART R. A., (2014)**, « *Méthodologie de recherche en management* », 4^{ème} édition, Dunod, Paris, PP : 50-76.
- THISSE J.- F., VAN YPERSELE T., (1999)**, « *Métropoles et concurrence territoriale* », Economie et statistique, Vol. No : 326, 327, PP : 19-30.

- THISSE Jacques-François et FUJITA Masahisa, (1997),** « *Économie géographique, Problèmes anciens et nouvelles perspectives* », Annales d'Économie et de Statistique, Vol. No., PP. 37-87.
- TIXIER Julie, GONCALVES Luciana Castro, (2008),** « *Les pôles de compétitivité à l'heure de l'évaluation : quel modèle de « cluster à la française?»* », Annales des mines - Réalités industrielles, PP. 103-110.
- TORRE A., (2002),** « *Réflexions sur la proximité* », In VODOZ I. (ed.), *NTIC et territoires*, presses polytechniques et universitaires romandes.
- TUROK Ivan, (2004),** « *Cities, Regions and Competitiveness* » Regional Studies, Vol. 38, 9, PP.1069-1083.
- UZUNIDIS Dimitri, (2006),** « *Milieu Innovateur, Relations De Proximité Et Entrepreneuriat. Analyse D'une Alchimie Féconde* », Vol. 33, PP, 91-106.
- VENABLES A. and KRUGMAN P., (1995),** « *Globalization and the inequality of nations* ». The Quarterly Journal of Economics Vol. 110, PP. 857-880.
- VENABLES Anthony J., (1996),** « *Equilibrium locations of vertically linked industries* » International Economic Review, PP. 341-359.
- WEIL R., (2009),** « *Silicon Valley Stories* », EURAM, Liverpool, May, PP. 11-14.
- ZENOU Y , THISSE J.-F., (1995),** « *Appariement et concurrence spatiale sur le marché du travail* », Revue Économique, Vol. 46, PP. 615-624.
- ZIMMERMANN Jean-Benoît, (2003),** « *Grappes d'entreprises et petits mondes : une affaire de proximités* », Revue Economique, Vol. 53, PP. 517-524.
- ZIMMERMANN Jean-Benoît, (2005),** « *Entreprises et territoires : entre nomadisme et ancrage territorial* », La Revue de l'Ires, Vol.1 No. 47, PP. 21-36.
- ZIMMERMANN Jean-Benoît, (2008),** « *Le territoire dans l'analyse économique : Proximité géographique et proximité organisée* », Revue française de gestion, n° 184, PP. 105-118.

III. Thèses

- ADDYOUBAH Fatiha,** « *Les déterminants de la performance des réseaux territorialisés d'organisation (RTO) au Maroc : le cas de la Grande Plateforme Industrielle (GPI) Tanger-Med P64* », Thèse de doctorat en science de gestion, soutenue le 24 Novembre 2017, Université Moulay Ismail, Meknès, Maroc. P.57.
- ALIGOD Laila,** « *Dynamique et performance des clusters en innovation : quel impact sur le développement économique des territoires d'implantation ?* », Thèse de Doctorat en science économiques et gestion, soutenue en (2016). Université Sidi Mohamed Ben Abdellah, Fès.
- BOUJIBAR A.,** « *Configuration d'acteurs et perspective de développement territorial : Cas de la région Fès-Meknès* », Thèse soutenue publiquement en avril 2019, Sciences Economiques et Gestion, Université Sidi Mohamed Ben Abdellah, FSJES, Fès.

- DANON Marko**, « *Les facteurs de la compétitivité régionale* », Thèse en Economies et Finances. Université Nice Sophia Antipolis, soutenue en 2015.
- DEMAZIERE C.**, « *Mise en réseau d'acteurs et compétitivité territoriale* », Thèse soutenu publiquement le 1^{er} décembre 2011, en aménagement territorial, Université François-Rabelais de Tours.
- ESSARHIRI Nouh**, « Banque participative au Maroc- Perception des produits et intention d'achat du consommateur », Thèse soutenue publiquement en décembre 2018, Sciences Economiques et Gestion, Université Sidi Mo Mohamed Ben Abdellah, FSJES, Fès.
- LAFOURCADE M.**, « *L'impact des infrastructures de transport sur la localisation des activités économiques et la croissance régionale* », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Paris I-Sorbonne, soutenue en 1998.
- MENAGE Pierre**, « *Mise en réseaux d'acteurs et compétitivité territoriale* », Thèse de doctorat en Aménagement, soutenue le 1^{er} décembre 2011, Ecole doctorale Cités, Territoire et Environnement Université François – Rabelais, France.

IV. Autres références scientifiques (Rapports, présentations,..etc.)

- ALBERTI Fernando, (2001)**, « *The Governance Of Industrial Districts: A Theoretical Footing Proposal* », Liuc Papers N. 82, Serie Piccola e Media Impresa 5, gennaio.
- ANDERSSON Thomas and al., (2004)**, « Clusters policies whitebook », IKED-Internationan Organisation for Khowledge Economy and Entreprises Development.
- BALDWIN Richard E. MARTIN and Philippe, (1997)**, « *Agglomeration and regional growth* », In: Handbook of Regional and Urban Economics.
- BOSKER, E. Maarten; BRAKMAN, Steven; GARRETSEN, Harry; SCHRAMM, (2007)**, «*Adding geography to the new economic geography*», CESifo working paper, No. 2038.
- COHEN H. B.**, « *Quelle méthodologie de recherche appropriée pour une construction de la recherche en gestion?* » X^{ème} conférence de l'association internationale de management stratégique 13-14-15 juin 2001.
- COLLETIS G., GILLY P. et BERNARD Pecqueur**, « *Inscription spatiale des firmes, gouvernance des territoires et régulation d'ensemble* », Journées de la proximité, 13-14 décembre, Paris, 2001.
- COLLETIS Gabriel et PECQUEUR Bernard, (2005)**, « *Révélation de ressources spécifiques et coordination située* », Économie et Institutions.
- Commission Consultative de la Régionalisation, (CCR)**, Rapport sur la régionalisation « *Livre II : Aspects institutionnels* » publié en décembre 2011.

- Commission Européenne**, Direction Générale de la Politique Régionale et Urbaine, « *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation* », Luxembourg, Office des publications des Communautés européennes, document publié en 1999.
- Competitiveness Advisory Group**, « *Enhancing European Competitiveness* », *Second Report to the President of the Commission 1995*, In Cellini, R., Soci, A.: *Pop Competitiveness* », Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review 55, 220, 2002, PP. 71-101
- GAROFILI G., (1992)**, « *Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène* ». In BENKO G. et LIPIETZ A., « *Les régions qui gagnent* », PUF, Paris.
- H. M. Treasury of London** , « *Devolving Decision Making: Meeting the Regional Economic Challenge: Increasing Regional and Local Flexibility* », (2004).
- HAMDOUCHE A. et al.**, « *Réseaux productifs, gouvernance et innovation en milieu métropolitain* », In Xlve Colloque De L'ASRDLF, Rimouski (Québec), Organisés le, 25-27 Août 2008.
- Haut Commissariat au Plan** « *Pôle de compétitivité et développement territoriale : Etude sur les technopôles au Maroc* », 2016.
- HIRSCHMAN, CH and HOLBROOK MB, (1992)**, « *Postmodern Consumer Research : The Study of Consumption As Text* », Newbury Prk, Sage Publications.
- KIM, S, (2002)**, « *The reconstruction of the American urban landscape in the twentieth century* », Cambridge, MA: NBER Working Paper 8857.
- KRUGMAN P., (2003)**, « *Second winds for industrial regions* », The Allender series, Fraser of Allander Institute, University of Strathclyde.
- KRUGMAN P., (1991)**, « *First nature, second nature and metropolitan location* », National Bureau Of Economic Research. Working Paper No. 3740.
- KRUGMAN, Paul R. and VENABLES Anthony J. (1995)**, « *Globalization and the inequality of nations* ». ' *Quarterly Journal of Economics*, No. 110PP. 857-880. In PUGA, Diego and OTTAVIANO Gianmarco (1997), « *Agglomeration in the global economy: A survey of the 'new economic geography* ». Centre For Economic Performance Discussion London School of Economics. Paper No 356.
- MALHOTRA M-K, (1999)**, « *Marketing Research, An Applied Orientation* », International Edition, 3rd edition Prentice Hall, Londons.
- MARTIN Ron et SUNLEY Peter, (2000)**, « *l'économie géographique de Paul KRUGMAN et ses conséquences pour la théories du développement régional : une évaluation critique* ».

- MARTIN Ron, (2005)**, “*Thinking About Regional Competitiveness: Critical Issues: Critical Issues*”, Paper Commissioned by the East Midlands Development Agency.
- MENDEZ A. et MERCIER D., (2006)**, « *le rôle des relations inter-organisationnelles dans des territoires en transition : des compétences clés sous contrainte de l’histoire* », *Revue française de gestion* 32, No 164.
- Ministère d’Économie et des Finances (MEF)**, Rapport économique et financier, Loi des Finances, 2019, P : 31.
- Ministère de l’Industrie du Commerce et des Nouvelles Technologies (Exercice, 2013)**, d’après la monographie de la région Fès-Meknès 2017, Direction générale des Collectivités, ministère de l’Intérieur.
- Monographie de la région Fès-Meknès**, Direction générale des Collectivités, Ministère de l’Intérieur, publiée en 2017.
- Monographie de la région Fès-Meknès**, Direction générale des Collectivités locales, Ministère de l’Intérieur, publiée en 2018.
- MOURRAL I. et MILLET L., (1995)**, « *Petite encyclopédie philosophique* ». Editions Universitaires.
- MYRDAL, G., (1957)**, « *Economic Theory and Underdeveloped Regions* », London, Duckworth. In THISSE François, (2011), « *Geographical economics: a historical perspective* », CORE Discussion Paper.
- OCDE**, « *Competitive Regional Clusters*, Karen Maguire et Andrew Davies: National policy approaches ». Rapport publié en (2008).
- OECD**, « *Innovative Clusters: Drivers of National Innovation Systems* », Paris. Rapport publié en (2001).
- OECD**, « *Organisation for Economic Cooperation and Development* », *Boosting Innovation: the Cluster Approach*. Paris. Rapport publié en 1999.
- OTTAVIANO Gianmarco I. P. and PUGA Diego, (1997)**, « *Agglomeration in the global economy: A survey of the new economic geography* ». Centre For Economic Performance Discussion, Paper, No. 356.
- PESQUEUX Yvon, (2009)**, « *La notion de territoire* ». Colloque Propedia - Observatoire Économique des Banlieues, Paris, France.
- PESSOA A., (2013)**, « *Competitiveness, Clusters and Policy at the Regional Level: Rhetoric vs. practice in designing policy for depressed regions* ».
- PORTER M. E., (2010)**, « *The Determinants Of National Competitiveness* », Working Paper 18249, National Bureau Of Economic Research.

- PORTER, M. E. and KETELS, C. H.M., (2003),** « *UK Competitiveness: Moving to the Next Stage* », DTI Economics Paper 3, London: Department of Trade and Industry
- PORTER, Michael E., (1998),** « *Clusters and the new economics of competition* », Harvard Business Review reporting, No. 98609.
- PRAGER Jean-Claude,** « *Méthode de diagnostic du système d'innovation dans les régions françaises* », Direction Générale des Entreprises, Ministère de l'Economie et des Finances, France.
- SAMSON I., (2004),** « *Territoire et système Economique* » Communication aux 4^{èmes} journées de la proximité : proximité, Réseau et Coordination, 17-18Juin , Marseille. P. 196.
- SCHMITZ H. et NADVI K., (1994),** « *Industrial clusters in Less developed countries* », Review of experiences and research agenda, institute of development studies.
- TYSON L., (1992),** « *Who's Bashing Whom? Trade Conflicts in High-Technology Industries* », Washington, DC: Institute for International Economics, In, BEN GARDINER et al. (2004), « *Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions* », conference papers from European Regional Science Association.
- ZELAI Xu., (2008),** « *Urbanisation et Croissance des Villes en Chine* ». Sciences de l'Homme et Société. Université d'Auvergne - Clermont-Ferrand I, France.

V. Webographie

- [Http://hdl.handle.net/2078.1/75258](http://hdl.handle.net/2078.1/75258)
- [Http://www.nber.org/papers/w18249](http://www.nber.org/papers/w18249)
- [Http://ei.revues.org/900](http://ei.revues.org/900)
- URL : <http://ei.revues.org/900>
- [Http://www.oecd.org](http://www.oecd.org).
- [Http://www.econ.brown.edu/Faculty/henderson/GeoGroHdb11feb.pdf](http://www.econ.brown.edu/Faculty/henderson/GeoGroHdb11feb.pdf)
- [Https://www.researchgate.net/publication/259471370](https://www.researchgate.net/publication/259471370)
- [Http://www.biblio.liuc.it/liucpap/pdf/82.pdf](http://www.biblio.liuc.it/liucpap/pdf/82.pdf)
- [Https://www.medz.ma/images/Plaquettes/Plaquette-Agropolis-51x24cm-newmaquette-4.pdf](https://www.medz.ma/images/Plaquettes/Plaquette-Agropolis-51x24cm-newmaquette-4.pdf)
- [Http://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_2004_num_280_1_5470](http://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_2004_num_280_1_5470)
- [Http://www.jstor.org/stable/20076050,](http://www.jstor.org/stable/20076050)

- [DOI : 10.3166 / rfg.184.105-118,](https://doi.org/10.3166/rfg.184.105-118)
- [Http://www.jstor.org/stable/20076050,](http://www.jstor.org/stable/20076050)
- [Http://dx.doi.org/10.1080/0034340042000292610](http://dx.doi.org/10.1080/0034340042000292610)
- [Http://www.persee.fr/doc/estat_0336-1454_2008_num_419_1_7726](http://www.persee.fr/doc/estat_0336-1454_2008_num_419_1_7726)
- [Https://www.afdb.org/uploads/tx_lafdbpapers/Poles_de_competitivite_et_developpement_territorial Etude sur les technopoles au Maroc.pdf.](https://www.afdb.org/uploads/tx_lafdbpapers/Poles_de_competitivite_et_developpement_territorial_Etude_sur_les_technopoles_au_Maroc.pdf)

ANNEXES

Annexe 1: Questionnaire de recherche

Déterminants de la compétitivité régionale - Cas de la région Fès-Meknès-

Madame/ Monsieur ;

Ce questionnaire s'inscrit dans le cadre de la préparation d'une thèse doctorale, au sein du Laboratoire de Recherche En Management, Finances et Économie Sociales (LAREMFES), relevant de la Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales de Fès.

Ainsi, nous vous prions de bien vouloir renseigner le questionnaire ci-joint et nous vous rassurons que les données communiquées par vos soins resteront confidentielles et ne seront utilisées qu'à des fins de la recherche scientifique. Par ailleurs, une synthèse des résultats de cette recherche vous sera adressée si vous souhaitez.

En vous remerciant vivement, à l'avance, d'avoir consacré votre temps précieux afin d'apporter votre collaboration constructive, enrichissante et indispensable pour la réalisation de cette recherche universitaire, veuillez accepter, Madame/ Monsieur, nos salutations les plus respectueuses.

A- Identification de l'entreprise et profil du	répondant
1. Nom de l'entreprise	
2. Quelle est le secteur d'activité de votre entreprise?	☐ Industrie ☐ Service ☐ Agriculture ☐ Agro-alimentaire ☐ Commerce ☐ Artisanat ☐ Tourisme ☐ BTP ☐ Energie et Mine ☐ Si autre, merci de préciser : Vous pouvez cocher plusieurs cases (4 au maximum).
3. Quelle est l'origine de votre entreprise?	☐ Création ☐ Reprise ☐ Fusion ☐ Filiale
4. Si c'est une création ou une reprise, la date de début d'activité est elle?	☐ Entre 3 et 5ans ☐ Entre 5 et 10ans ☐ Plus que 10ans
5. Veuillez nous indiquer votre niveau de formation	☐ Formation initiale ☐ Etude secondaire (baccalauriat) ☐ Niveau universitaire (Deug ou Licence) ☐ Niveau universitaire supérieur (Master,MBA ou Doctorat) ☐ Ecole de commerce
6. Veuillez nous préciser votre tranche d'âge	☐ 20-30 ans ☐ 30-40 ans ☐ 40-50 ans ☐ 50- 60 ans ☐ > à 60 ans

7. Quelle est votre nationalité?	☐ Marocaine ☐ Autre que marocaine ☐ Multinationale
8. Veuillez nous préciser votre site d'implantation	☐ Z.I. Sidi Brahim Fès ☐ Z. I. Bensouda ☐ Z. I. Doukarat Fès ☐ Z. I. Mejjat Meknès ☐ Z. I. Agropolis Meknès ☐ Z. I. Taza ☐ Z. I. Sefrou ☐ Q. I. AIN CHKAF ☐ Z. I. Fès Shore

B- Externalités (ou économies) de localisation

9. Le marché d'emploi local avait il été déterminant pour votre choix de localisation?	☐ Oui ☐ Non																				
Si oui, quel est le degré d'importance des éléments suivants dans le choix de votre territoire de localisation? 10. Coût de la main d'oeuvre 11. Qualification de la main d'oeuvre 12. Flexibilité du marché de travail (CDD, CDI, travail occasionnel...etc) 13. Potentialité du marché de travail (Disponibilité des établissements d'enseignement supérieur et structure de la pyramide des âges)	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Très important</th> <th>Assez important</th> <th>Peu important</th> <th>Pas du tout important</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> </tbody> </table>	Très important	Assez important	Peu important	Pas du tout important	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Très important	Assez important	Peu important	Pas du tout important																		
☐	☐	☐	☐																		
☐	☐	☐	☐																		
☐	☐	☐	☐																		
☐	☐	☐	☐																		
14. Est ce que la proximité géographique de vos partenaires commerciaux avait influencé votre choix de localisation?	☐ Oui ☐ Non																				
Si oui, quel est le degré de l'importance de la proximité géographique des différents partenaires suivants dans le choix de votre implantation? ... 15. Présence importante des fournisseurs (Nombre) 16. Présence des clients 17. Entreprise locomotive 18. Partenaire (fournisseur ou client) stratégique avec lequel vous tissez des relations commerciales fortes	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Très important</th> <th>Assez important</th> <th>Peu important</th> <th>Pas du tout important</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> </tbody> </table>	Très important	Assez important	Peu important	Pas du tout important	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Très important	Assez important	Peu important	Pas du tout important																		
☐	☐	☐	☐																		
☐	☐	☐	☐																		
☐	☐	☐	☐																		
☐	☐	☐	☐																		
19. Où se situent vos principaux fournisseurs et/ou prestataires?	☐ Ville de Fès ☐ Ville de Meknès ☐ Région Fès-Meknès ☐ Autres régions que Fès-Meknès ☐ A l'international <i>Vous pouvez cocher plusieurs cases (2 au maximum).</i>																				

20. Où se situent vos principaux clients?	☐ Ville de Fès ☐ Ville de Meknès ☐ Région de Fès-Meknès ☐ Autre région que Fès-Meknès ☐ A l'international <i>Vous pouvez cocher plusieurs cases.</i>
--	--

C- Externalités (ou économies) d'urbanisation

21. Est ce que le foncier avait influencé votre choix de localisation?	☐ Oui ☐ Non			
Si oui, quel est le degré d'importance des éléments suivants?	Très important	Assez important	Peu important	Pas du tout important
22. Coût du foncier	☐	☐	☐	☐
23. Diversité de l'offre (Terrains à aménager, terrains bâtis, bâtiments, plateaux techniques, bureaux,...etc)	☐	☐	☐	☐
24. Location et/ou acquisition	☐	☐	☐	☐
25. Est ce que la qualité de l'infrastructure avait influencé le choix de localisation de votre entreprise?	☐ Oui ☐ Non			
Si oui, quel est le degré de l'importance des éléments suivants, relevant de l'infrastructure urbaine, dans le choix de la zone industrielle où vous vous êtes installés ?	Très important	Assez important	Peu important	Pas du tout important
26. Transport infra-urbain	☐	☐	☐	☐
27. Télécommunication (Réseau internet, fibre-optique,...etc)	☐	☐	☐	☐
28. Aménagement de la zone industrielle(Qualité de l'infrastructure, sécurité, restauration, salle de conférence...etc)	☐	☐	☐	☐
29. Connectivité interrégionale(Transport routier, autoroutier,aérien...etc)	☐	☐	☐	☐
30. Est ce que les deux villes métropolitaines, de Fès et de Meknès, avaient influencé le choix de localisation de votre entreprise?	☐ Oui ☐ Non			
Si oui, quelle est le degré d'influence des caractéristiques des deux villes métropolitaines suivants sur le choix d'implantation de votre entreprise?	Très important	Assez important	Peu important	Pas du tout important
31. Forte densité démographique urbaine(importance de marché de consommation)	☐	☐	☐	☐
32. Mode de consommation des citadins(forte consommation et préférence de la variété des produits offerts)	☐	☐	☐	☐
33. Travailleurs hautement qualifiés	☐	☐	☐	☐
34. Connectivité intersectorielle au sein de la métropole	☐	☐	☐	☐

Etes vous satisfait des différents éléments, précités ci-avant, qui représentent l'offre de la région de Fès-Meknès et du territoire de votre implantation?	Très satisfait	Satisfait	Insatisfait	Très insatisfait
35. Bassin d'emploi	☐	☐	☐	☐
36. Foncier	☐	☐	☐	☐
37. Proximité géographique des partenaires commerciaux	☐	☐	☐	☐
38. Infrastructure infra et extra-régionale (Connectivité et interactivité de la région) . . .	☐	☐	☐	☐
39. Caractéristiques des deux villes métropolitaines	☐	☐	☐	☐

D- Profil territorial

40. Avez-vous été intéressés par l'image de marque et la notoriété du territoire d'implantation? . .	☐ Oui ☐ Non			
41. Si oui, parmi les éléments suivants quel est le facteur(s)de spécification territoriale qui vous intéresse?	☐ Ressources locales spécialisées (Exemple : Main d'oeuvre spécialisée, disponibilité de matière première) ☐ Offre territoriale distinctive ☐ Notoriété du territoire(permettant d'enrichir votre capital immatériel) ☐ Expertise spécifique de la zone industrielle ☐ Si autre(s), merci de préciser: <i>Vous pouvez cocher plusieurs cases.</i> <i>La question n'est pertinente que si Profil territorial = "Oui"</i>			
Comment appréciez vous les éléments suivants, caractérisant la structure organisationnelle du tissu économique de la région Fès-Meknès? 42. Spécialisation industrielle(Domination d'un secteur d'activité) 43. Diversification industrielle (Diversité des secteurs d'activité) 44. Intégration industrielle (Complémentarité de la chaine industrielle)	Très forte	Assez forte	Légère	Nulle
	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐
45. Avez vous été intéressés par la dynamique de collaboration entre les acteurs locaux au niveau de votre plateforme industrielle?	☐ Oui ☐ Non			
46. Si oui, par quoi avez vous été motivé?	☐ Présence d'autres entreprises de la filière ☐ Proximité d'un(ou des) partenaire clés (service logistique, conseillers, fournisseurs, clients...etc.) ☐ Complémentarité des acteurs (Permettant de bénéficier des effets externes positifs générés de l'écosystème) ☐ Réputation en dynamique de collaboration ☐ Contrainte de gestion de Besoin en Fond de Roulement(BFR) (facilités de paiement des fournisseurs et solvabilité des créanciers) ☐ Collaboration face à la concurrence ☐ Si autre(s), merci de préciser: <i>Vous pouvez cocher plusieurs cases.</i> <i>La question n'est pertinente que si Dynamique de collaboration = "Oui"</i>			

47. Dans les trois dernières années, avez-vous conclu un projet(s) coopératif(s) avec un acteur(s) local(aux)?	☐ Oui ☐ Non
48. Si oui, quelle était la nature de ce(s) projet(s) coopératif(s)?	☐ Coopération commerciale ☐ Coopération financière ☐ Coopération technique (logistique, procédés...etc) ☐ Coopération en matière d'assurance qualité ☐ Coopération en conseil technique, juridique, financier et comptable...etc ☐ Coopération en matière de formation continue ☐ Coopération stratégique (contre la concurrence) ☐ Si autre(s),merci de préciser: <i>Vous pouvez cocher plusieurs cases.</i> <i>La question n'est pertinente que si Projets coopératifs = "Oui"</i>
49. Pourriez-vous nous faire part du niveau de rentabilité (retour sur investissements) de ces projets coopératifs?	☐ Très rentable ☐ Assez Rentable ☐ Peu rentable ☐ Pas du tout rentable

E- Mise en réseaux territorialisés des entreprises locales (MERTEL)

50. Avez vous intégré un réseau(x) professionnel(s) territorial(aux) après avoir implanté votre entreprise au niveau de la région Fès-Meknès?	☐ Oui ☐ Non
51. Si oui, parmi les différents réseaux locaux suivants, quel est (ou quels sont) le réseau(x) qui fait (ou qui font) l'objet de votre appartenance?	☐ Fédération professionnelle ☐ Confédération professionnelle ☐ Association professionnelle ☐ Club des dirigeants ☐ Cluster ou pôle de compétitivité ☐ Chambre de commerce d'industrie et de service(CCIS) ☐ Chambre française d'industrie et du commerce du Maroc (CFCIM) ☐ Réseaux professionnels fondés par les membres de famille ou par des amis(connaissances à la fois personnelles et professionnelles) ☐ Si autre(s), merci de préciser: <i>Vous pouvez cocher plusieurs cases.</i> <i>La question n'est pertinente que si Appartenance aux RTO = "Oui"</i>
52. Pensez-vous que la culture entrepreneuriale, qui pourrait caractériser ces réseaux professionnels, favorise votre,actuelle ou éventuelle, appartenance ?	☐ Tout à fait d'accord ☐ Plutôt d'accord ☐ Peu d'accord ☐ Pas du tout d'accord

53. Si tout à fait d'accord/ plutôt d'accord, quelle est la raison(s) qui pourrait (ent) influencer votre choix d'y appartenir?

- ☐ Maîtrise des risques entrepreneuriaux
- ☐ Bonne visibilité sur le marché national et étranger
- ☐ Transferts d'information (veille stratégique)
- ☐ Extension de l'entreprise et la recherche de nouveaux apporteurs de fond
- ☐ Diversification des partenaires (fournisseurs des biens/ prestataires des services et clients)
- ☐ Si autre(s), merci de préciser:

..

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

La question n'est pertinente que si Culture entrepreneuriale = "Tout à fait d'accord" ou Culture entrepreneuriale = "Plutôt d'accord"

54. Pensez-vous que la dynamique d'innovation qui pourrait caractériser ces réseaux professionnels favorise votre choix, actuel ou éventuel, d'appartenance?

- ☐ Tout à fait d'accord
- ☐ Plutôt d'accord
- ☐ Peu d'accord
- ☐ Pas d'accord du tout

55. Si tout à fait d'accord/plutôt d'accord, quel est le facteur(s) qui pourrait(ent) influencer votre choix d'y appartenir ?

- ☐ Dynamique d'apprentissage collectif (échange involontaire de connaissances et d'informations)
- ☐ Innovation développée par la coopération (échange volontaire de connaissances techniques, commerciales ou managériales)
- ☐ Présence d'université ou tout autre acteur assurant les transferts des connaissances
- ☐ Recherche ou incubation des nouvelles idées innovantes (par ou pour votre entreprise)
- ☐ Si autre(s), merci de préciser:

..

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

La question n'est pertinente que si Dynamique d'innovation = "Tout à fait d'accord" ou Dynamique d'innovation = "Plutôt d'accord"

F-Gouvernance de MERTEL

56. Pourriez-vous nous indiquer le mode de gouvernance qui caractérise le territoire d'implantation de votre entreprise?

- ☐ Gouvernance associative (Assurée par un réseau communautaire qui est constitué seulement par des acteurs privés)
- ☐ Gouvernance centralisée (Assurée par un réseau pivot qui est caractérisé par une présence forte de quelques entreprises locomotives)
- ☐ Gouvernance publique (Assurée par un réseau du pouvoir public qui est caractérisé par l'engagement fort des établissements publics)
- ☐ Gouvernance territoriale (Assurée par un réseau tripartite qui est constitué par les pouvoirs publics, les acteurs privés et la communauté locale)

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

57. Quels sont les acteurs locaux les plus présents dans l'impulsion de la collaboration, la coopération et la coordination, au niveau de votre territoire d'implantation?	☐ Collectivité territoriale ☐ Direction de la plateforme industrielle (où vous vous installez) ☐ Chambre d'industrie, de commerce et de services(CICS) ☐ Chambre française de commerce et d'industrie marocaines (CFCIM) ☐ Confédération générale des entreprise marocaines (CGEM) ☐ Centre régionale d'investissement (CRI) ☐ Clusters ou pôle de compétitivité ☐ Entreprises locales ☐ Communauté locale (société civile) ☐ Si autre(s), merci de préciser: <i>Vous pouvez cocher plusieurs cases.</i>
58. Quel est le rôle joué par ces acteurs dans le pilotage de la collaboration, coopération et coordination, au niveau de votre territoire d'implantation?	☐ Apaiser le climat conflictuel entre les entreprises (Dispositifs formels et informels de médiation et d'arbitrage) ☐ Elaboration et l'adaptation des règles collectives(Dispositifs réglementaires: règlement intérieur et chartes) ☐ Intermédiation en négociation des prix (Dispositifs formels et informels de régulation des transactions) ☐ Consécration d'une logique de confiance (Dispositif informel de collaboration) ☐ Consécration d'une logique de clan (dispositif informel de l'entente, de coopération et de coordination) ☐ Si autre(s), merci de préciser: ☐ Gérer la Z. I. ☐ Aucun rôle <i>Vous pouvez cocher plusieurs cases (6 au maximum).</i>
59. Etes-vous satisfait du rôle des différents dispositifs précités dans l'impulsion de la collaboration, coordination et coopération, entre les acteurs locaux?	☐ Oui ☐ Non
60. Si non, quel est le dispositif(s) et/ou l'acteur(s), qui manque(ent), et que vous jugez nécessaire(s) dans l'impulsion de la collaboration au sein de votre territoire d'implantation ?	<i>La question n'est pertinente que si Rôle des acteurs en gouv = "Non"</i>
61. Que pensez-vous de l'attractivité de la région Fès-Meknès?	☐ Très attractive ☐ Attractive ☐ Peu attractive ☐ Pas du tout attractive

G- Climat régional d'investissement

Quel est le degré d'influence des éléments suivants sur une décision éventuelle de votre relocalisation dans une autre région? 62. Concurrence très intense 63. Manque de confiance (qui limite la collaboration) 64. Inefficacité administrative(Lourdeur des procédures, lenteur des délais, corruption) . . 65. Coût de vie très élevé 66. Pollutions (de l'aire, du sol, sonore, olfactive...etc.) 67. Insécurité (criminalité)	Très influent Assez influent peu influent Pas du tout influent ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
68. Avez-vous l'intention de déménager votre entreprise vers un autre territoire d'implantation?	☐ Oui ☐ Non
69. Si oui, veuillez nous indiquer vos raisons	
Quel est le degré d'importance des éléments suivants dans le choix de la région de votre implantation? 70. Cadre de vie (Espaces de loisirs et de divertissement, environnement et climat...etc.) 71. Infrastructure sociale (Santé et éducation) . . 72. Attachement à la région d'origine et insertion dans le réseau social	Très important Assez important Peu important Pas du tout important ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

G- Compétitivité régionale

Veuillez émettre votre avis sur les éléments suivants? 73. La productivité des travailleurs et du capital matériel au niveau de la région Fès-Meknès . 74. La capacité de création d'emploi au niveau de la région Fès-Meknès 75. Le niveau de vie (pouvoir d'achat et bien-être) des travailleurs au niveau de la région Fès-Meknès 76. La contribution des entreprises dans le développement de la carrière (formation continue) de leurs travailleurs au niveau de la région Fès-Meknès 77. La contribution des entreprises dans la formation des stagiaires au niveau de la région Fès-Meknès 78. La dynamique d'innovation et de créativité (organisationnelle et partenariale) au niveau de la région Fès-Meknès	Très bonne Plutôt bonne Faible Médiocre ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Comment vous appréciez les éléments suivants au niveau de la région Fès-Meknès ? 79. Création, accroissement et croissance des TPME(Soutien financier et technique, partenariats commerciaux...etc.) 80. Création de nouvelle(s) activité(s) au sein des zones industrielles	Très forte Assez forte Faible Très faible ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

81. D’après ce qui précède, pensez vous que la région Fès-Meknès est compétitive?

- ☐ Tout à fait d’accord
- ☐ Plutôt d’accord
- ☐ Peu d’accord
- ☐ Pas du tout d’accord

Annexe 2: Items retenus pour la mesure de la variable « Externalités de localisation » et les codes qui leur correspondent

Variables obs.	Items de mesure	Codes
Marché d'emploi local	Coût de la main d'œuvre	EXTERN_DE_LOCAL 01
	Qualification de la main d'œuvre	EXTERN_DE_LOCAL 02
	Flexibilité du marché de travail	EXTERN_DE_LOCAL 03
	Potentialité du marché de travail	EXTERN_DE_LOCAL 04
Proximité des partenaires commerciaux	Présence importante des fournisseurs	EXTERN_DE_LOCAL 05
	Présence importante des clients	EXTERN_DE_LOCAL 06
	Entreprise locomotive	EXTERN_DE_LOCAL 07
	Partenaires stratégiques	EXTERN_DE_LOCAL 08

Annexe 3: Items retenus pour la mesure de la variable « Externalités d'urbanisation » et les codes qui leur correspondent

Variables obs.	Items	Codes
Foncier	Coût du foncier	EXTERN_D_URBAN 01
	Diversité de l'offre foncière	EXTERN_D_URBAN 02
	Diversité du mode d'exploitation	EXTERN_D_URBAN 03
Qualité des infrastructures	Transport infra-urbain	EXTERN_D_URBAN 04
	Télécommunication	EXTERN_D_URBAN 05
	Aménagement de la zone industrielle	EXTERN_D_URBAN 06
	Connectivité interrégionale	EXTERN_D_URBAN 07
Métropolisation de la région Fès-Meknès	Forte densité démographique	EXTERN_D_URBAN 08
	Mode de consommation des citadins	EXTERN_D_URBAN 09
	Travailleurs hautement qualifiés	EXTERN_D_URBAN 10
	Connectivité intersectorielle au sein de la métropole	EXTERN_D_URBAN 11

Annexe 4: Items retenus pour la mesure de la variable «*Profil territorial* » et les codes qui leur correspondent

Spécificité de la structure industrielle	Spécialisation industrielle	PROFIL_TERRIT 01
	Diversification industrielle	PROFIL_TERRIT 02
	Intégration industrielle	PROFIL_TERRIT 03
Dynamique collaborative	Degré de rentabilité des projets coopératifs	PROFIL_TERRIT 04

Annexe 5: Items retenus pour la mesure de la variable «*Mise en réseaux des entreprises* » et les codes qui leur correspondent

Variables obs.	Items	Codes
Culture entrepreneurial e caractérisant le réseau territorial	Pensez-vous que la culture entrepreneuriale, qui pourrait caractériser ces réseaux professionnels, favorise votre, actuelle ou éventuelle, appartenance ?	MISE_RES_E_SE 01
Dynamique de l'innovation caractérisant le réseau territorial	Pensez-vous que la dynamique d'innovation qui pourrait caractériser ces réseaux professionnels favorise votre choix, actuel ou éventuel, d'appartenance?	MISE_RES_E_SE 02

Annexe 6: Items retenus pour la mesure de la variable «*Gouvernance de la mise en réseaux des entreprises* » et les codes qui leur correspondent

Variables obs.	Items	Codes
Forme de gouvernance des réseaux territoriaux	Gouvernance associative	GOUV_MISE_RES_E_SE 01
	Gouvernance centralisée	GOUV_MISE_RES_E_SE 02
	Gouvernance publique	GOUV_MISE_RES_E_SE 03
	Gouvernance territoriale	GOUV_MISE_RES_E_SE 04
Rôle des acteurs dans la gouvernance des réseaux territoriaux	Apaiser le climat conflictuel entre les entreprises	GOUV_MISE_RES_E_SE 05
	Elaborer et adapter les règles collectives	GOUV_MISE_RES_E_SE 06
	Assurer l'intermédiation en termes de négociation des prix	GOUV_MISE_RES_E_SE 07
	Renforcer une logique de confiance	GOUV_MISE_RES_E_SE 08
	Asseoir une logique de clan	GOUV_MISE_RES_E_SE 09

Annexe 7: Items retenus pour la mesure de la variable « Climat régional d'investissement » et les codes qui leur correspondent

Variables obs.	Items	Codes
Atmosphère industrielle locale (Modération de la dispersion)	Manque de confiance	ENVIR_REG_INVEST 01
	Inefficacité administrative	ENVIR_REG_INVEST 02
	Coût de vie très élevé	ENVIR_REG_INVEST 03
	Pollutions	ENVIR_REG_INVEST 04
	Insécurité (Criminalité)	ENVIR_REG_INVEST 05
	Concurrence très intense	ENVIR_REG_INVEST 06
Atmosphère environnementale et sociale régionale (Modération de l'agglomération)	Cadre de vie de la région	ENVIR_REG_INVEST 07
	Infrastructure social (Santé et éducation)	ENVIR_REG_INVEST 08
	Attachement à la région d'origine et insertion dans le réseau social	ENVIR_REG_INVEST 09

Annexe 8: Items retenus pour la mesure de la variable « Compétitivité régionale » et les codes qui leur correspondent

Variables obs.	Items	Codes
Productivité des facteurs de production	La productivité des travailleurs et du capital matériel au niveau de la région Fès-Meknès	COMPET_REG 01
Création d'emploi	La capacité de création d'emploi au niveau de la région Fès-Meknès	COMPET_REG 02
Niveau de vie des travailleurs	Le niveau de vie (pouvoir d'achat et bien-être) des travailleurs au niveau de la région Fès-Meknès	COMPET_REG 03
Développement de carrière des travailleurs	La contribution des entreprises dans le développement de la carrière (formation continue) de leurs travailleurs au niveau de la région Fès-Meknès	COMPET_REG 04
Employabilité	La contribution des entreprises dans la formation des stagiaires au niveau de la région Fès-Meknès	COMPET_REG 05
Innovation et créativité	La dynamique d'innovation et de créativité (organisationnelle et partenariale) au niveau de la région Fès-Meknès	COMPET_REG 06
Dynamique entrepreneuriale	Création, accroissement et croissance des TPME (Soutien financier et technique, partenariats commerciaux...etc.)	COMPET_REG 07
	Création de nouvelle (s) activité(s) au sein des zones industrielles	COMPET_REG 08
Compétitivité régionale	D'après ce qui précède, pensez vous que la région Fès-Meknès est compétitive?	COMPET_REG 09

Annexe 9: Code des items représentatifs des variables explicatives utilisés pour le calcul de l'effet de modération

Variables explic.	Items	Codes
Externalités de localisation	Qualification de la main d'œuvre	EXTERN_DE_LOCAL_M1
	Partenaires stratégiques avec lesquels vous tissez des relations commerciales fortes	EXTERN_DE_LOCAL_M2
Externalités d'urbanisation	Diversité de l'offre	EXTERN_D_URBAN_M1
	Aménagement de la zone industrielle	EXTERN_D_URBAN_M2
	Connectivité intersectorielle au sein de la métropole	EXTERN_D_URBAN_M3
Profil territorial	Diversification industrielle (Diversité des secteurs d'activité)	PROFIL_TERRIT_M1
	Pourriez-vous nous faire part du niveau de rentabilité de ces projets coopératifs?	PROFIL_TERRIT_M2
Mise en réseaux des entreprises	Pensez-vous que la culture entrepreneuriale favorise l'appartenance aux réseaux territorialisés ?	MISE_RES_E_SE_M1
	Pensez-vous que la dynamique d'innovation favorise votre appartenance aux réseaux territorialisés ?	MISE_RES_E_SE_M2
Gouvernance de MERTEL	Gouvernance territoriale	GOUV_MISE_RES_M1
	Elaborer et adapter les règles collectives	GOUV_MISE_RES_M2

Annexe 10: Code des items représentatifs des variables modératrices utilisés pour le calcul de l'effet de modération

Variable modér.	Items	Codes
Environnement régional d'investissement	Concurrence très intense	ENVIR_REG_INVEST_M1_1
	Inefficacité administrative	ENVIR_REG_INVEST_M1_2
	Insécurité (criminalité)	ENVIR_REG_INVEST_M1_3
	Infrastructure sociale	ENVIR_REG_INVEST_2_1
	Attachement à la région d'origine et insertion dans le	ENVIR_REG_INVEST_2_2

Annexe 1: Code des items représentatifs de la variable à expliquer (compétitivité régionale) utilisés pour le test de l'effet de modération

Variables à explq.	Items	Codes
Compétitivité régionale	La productivité des travailleurs et du capital matériel au niveau de la région Fès-Meknès	COMPET_REG_M1
	La capacité de création d'emploi au niveau de la région Fès-Meknès	COMPET_REG_M2
	La dynamique d'innovation organisationnelle et partenariale au niveau de la région Fès-Meknès	COMPET_REG_M3
	Création, accroissement et croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	COMPET_REG_M4
	D'après ce qui précède, pensez vous que la région Fès-Meknès est compétitive?	COMPET_REG_M5

Annexe 12 : Variables calculées et déterminées après l'interaction des variables explicatives et celles modératrices

	Variables (items) en interaction	Var. calculées
Atmosphère industrielle	Qualification de la main d'œuvre / Inefficacité admi.	MOD1_LOC_ERI 01
	Partenaires stratégiques/ Inefficacité admi.	MOD2_LOC_ERI 01
	Diversité de l'offre foncière/ Inefficacité administrative	MOD1_URB_ERI 01
	Aménagement de la zone industrielle / Inefficacité admi.	MOD2_URB_ERI 01
	Connectivité intersectorielle et interterritoriale/ Inefficacité administrative	MOD3_URB_ERI 01
	Diversification industrielle/ Inefficacité administrative	MOD1_PRT_ERI 01
	Rentabilité des projets collaboratifs/ Inefficacité administrative	MOD2_PRT_ERI 01
	Culture entrepreneuriale/Inefficacité administrative	MOD1_RES_ERI 01
	Culture et dynamique d'innovation/Inefficacité admin.	MOD2_RES_ERI 01
	Gouve. territoriale/ Inefficacité administrative	MOD1_GOUV_ERI 01
	Elaboration et adaptation des règles collectives /Inefficacité administrative	MOD2_GOUV_ERI 01
Atmosphère sociale d'investissement	Qualif. de la main d'œuvre / Infrastructure sociale	MOD1_LOC_ERI 02
	Partenaires stratégiques/ Infrastructure sociale	MOD2_LOC_ERI 02
	Diversité de l'offre foncière/ Infrastructure sociale	MOD1_URB_ERI 02
	Aménagement de la zone industrielle / Infrastructure sociale	MOD2_URB_ERI 02
	Connectivité intersectorielle et interterritoriale /Infrastructure sociale	MOD3_URB_ERI 02
	Diversification industrielle/ Infrastructure sociale	MOD1_PRT_URB_ERI 02
	Dynamique de collaboration//Infrastructure sociale	MOD2_PRT_URB_ERI 02
	Culture entrepreneuriale// Infrastructure sociale	MOD1_RES_URB_ERI 02
	Culture d'innovation/ Infrastructure sociale	MOD2_RES_URB_ERI 02
	Gouvernance territoriale/ Infrastructure sociale	MOD1_GOUV_URB_ERI 02
	Elaboration et adaptation des règles collectives /Infrastructure sociale	MOD2_GOUV_URB_ERI 02

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1: Questionnaire de recherche.....	340
Annexe 2: Items retenus pour la mesure de la variable « Externalités de localisation » et les codes qui leur correspondent.....	349
Annexe 3: Items retenus pour la mesure de la variable « Externalités d’urbanisation » et les codes qui leur correspondent.....	349
Annexe 4: Items retenus pour la mesure de la variable « Profil territorial » et les codes qui leur correspondent.....	350
Annexe 5: Items retenus pour la mesure de la variable « Mise en réseaux des entreprises » et les codes qui leur correspondent.....	350
Annexe 6: Items retenus pour la mesure de la variable « Gouvernance de la mise en réseaux des entreprises » et les codes qui leur correspondent.....	350
Annexe 7: Items retenus pour la mesure de la variable « Climat régional d’investissement » et les codes qui leur correspondent.....	351
Annexe 8: Items retenus pour la mesure de la variable « Compétitivité régionale » et les codes qui leur correspondent.....	351
Annexe 9: Code des items représentatifs des variables explicatives utilisés pour le calcul de l’effet de modération.....	352
Annexe 10: Code des items représentatifs des variables modératrices utilisés pour le calcul de l’effet de modération.....	352
Annexe 11: Code des items représentatifs de la variable à expliquer (compétitivité régionale) utilisés pour le test de l’effet de modération.....	353
Annexe 12: Variables calculées et déterminées après l’interaction des variables explicatives et celles modératrices.....	353

TABLE DES FIGURES

Figure I. 1. Pyramide de la compétitivité régionale de LENGYEL.....	59
Figure I. 2. Compétitivité fondamentale et Compétitivité régionale selon M. PORTER.....	61
Figure I. 3. Moteurs de la compétitivité régionale en UK.....	63
Figure I. 4. Déterminants de la compétitivité des régions de l'union européenne.....	67
Figure II. 1. Causalité circulaire dans la formation d'une agglomération d'entreprises et de travailleurs	91
Figure II. 2. Diagramme de bifurcation « Tomahank » de la concentration régionale de l'activité économique.....	93
Figure II. 3. Agglomération, croissance et compétitivité régionale	103
Figure II. 4. Schéma récapitulatif des déterminants de la localisation-agglomération des entreprises, à l'aune de la NEG.....	113
Figure II. 5. Triptyque de proximité, « Proximité - interaction – coordination ».....	117
Figure II. 6. Triangle magique du Système Productif Local	136
Figure II. 7. Gouvernance des districts industriels.....	152
Figure II. 8. Déterminants du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises selon la théorie de la NOIT.....	158
Figure II. 9. Compétitivité régionale en tant que processus d'auto-renforcement.....	161
Figure II. 10. Diamant de M. E. PORTER, adapté à l'avantage concurrentiel des régions..	168
Figure III. 1. Présentation du design de recherche.....	192
Figure III. 2. Modèle conceptuel de la thèse.....	203
Figure III. 3. Etapes de l'élaboration du questionnaire.....	212
Figure III. 4. Répartition spatiale des entreprises interrogées.....	216
Figure III. 5. Répartition sectorielle des entreprises interrogées.....	218
Figure III. 6. Origine des entreprises enquêtées	219
Figure III. 7. Importance de la variable marché d'emploi dans le choix de localisation de l'entreprise.....	221
Figure III. 8. Importance des caractéristiques du marché de l'emploi local dans le choix de localisation de l'entreprise.....	221
Figure III.9. Proximité géographique des partenaires commerciaux et localisation des interrogées	223

Figure III. 10. Caractéristique de l'offre foncière et choix de localisation par les entreprises interrogées.....	224
Figure III. 11. Importance des éléments relevant de la qualité de l'infrastructure et localisation des entreprises interrogées	225
Figure III. 12. Avis des répondants envers le degré d'importance des caractéristiques de la métropolisation des villes de la région de Fès-Meknès.....	227
Figure III. 13. Facteurs de spécialisation territoriale et localisation des entreprises interrogées.....	228
Figure III. 14. Structure organisationnelle du tissu économique de la région Fès-Meknès.....	229
Figure III. 15. Caractéristique de la dynamique de collaboration et choix de localisation et de l'agglomération par les entreprises interrogées.....	230
Figure III. 16. Nature des projets coopératifs conclus entre les entreprises interrogées et les acteurs locaux.....	231
Figure III. 17. Répartition des entreprises selon le degré de rentabilité des projets coopératifs.....	232
Figure III. 18. Réseaux professionnels locaux d'appartenance des entreprises interrogées...	233
Figure III. 19. Culture entrepreneuriale et mise en réseaux des entreprises interrogées	234
Figure III.20. Caractéristiques entrepreneuriales des réseaux territoriaux et appartenance des entreprises interrogées	235
Figure III.21. Dynamique d'innovation du réseau et appartenance des entreprises.....	236
Figure III.22. Caractéristiques de la dynamique d'innovation des réseaux territoriaux et appartenance des entreprises interrogées	236
Figure III. 23. Formes de gouvernance caractérisant le territoire d'implantation des entreprises interrogées	237
Figure III. 24. Acteurs locaux de gouvernance de la mise en réseaux des entreprises interrogées	238
Figure III. 25. Avis des répondants envers le rôle des acteurs locaux dans la gouvernance de mise en réseaux des entreprises	239
Figure III. 26. Influence de l'atmosphère industrielle locale sur une décision éventuelle de relocalisation des entreprises interrogées dans une autre région	240
Figure III. 27. Influence de l'atmosphère sociale et environnementale régionale sur l'attraction et la rétention des l'entreprises interrogées	242
Figure III. 28. Avis des entreprises interrogées envers les éléments exprimant le niveau de la compétitivité de la région Fès-Meknès	243
Figure III. 29. Avis des entreprises du niveau de création, d'accroissement et de croissance des TPME au niveau de la région Fès-Meknès	244

Figure III. 30. Avis des entreprises interrogées du niveau de la compétitivité de la région Fès-Meknès	244
Figure III. 31. Processus de test de validité et de fiabilité de l'échelle de mesure.....	249
Figure III. 32. Effet de modération de C sur la relation d'influence de A sur B.....	270
Figure III. 33. Modèle conceptuel après test de confirmabilité des hypothèses de recherche.....	291

TABLE DES TABLEAUX

Tableau I. 1. Ressources/Actifs, Génériques et Spécifiques.....	35
Tableau I. 2. Une typologie des nouvelles théories de la croissance.....	49
Tableau I. 3. Comparaison entre la « Nouvelle Economie Géographique » et la « Nouvelle Organisation Industrielle et Territoriale ».....	53
Tableau II. 1. Résumé synthétique des facteurs d'agglomération et de dispersion de l'activité productive.....	105
Tableau II. 2. Croisement de la proximité géographique et la proximité organisée	120
Tableau II. 3. Principaux déterminants d'un cluster selon Porter (1980, 1998).....	132
Tableau II. 4. Comparaison entre les Districts de BECCATINI et les Clusters de PORTER.....	133
Tableau II. 5. Collaborations des acteurs et structures de réseaux territorialisés d'organisations.....	141
Tableau II. 6. Les facteurs endogènes et exogènes du changement des réseaux territorialisés d'organisation.....	176
Tableau II. 7. Facteurs de croissance de l'emploi régional et des clusters régionaux.....	178
Tableau III. 1. Récapitulatif des paradigmes de recherche.....	189
Tableau III. 2. Critères de l'élaboration des hypothèses de recherches.....	193
Tableau III. 3. Présentation récapitulative : Déterminants de la compétitivité régionale, sens de relations et références bibliographiques.....	201
Tableau III. 4. Présentation récapitulative : Effet modérateur, sens de relations et références bibliographiques.....	202
Tableau III. 5. Compétitivité régionale, variables observables et items de mesure.....	205
Tableau III. 6. Externalités de localisation, variables observables et items de mesure.....	206
Tableau III. 7. Externalités d'urbanisation, variables observables et items de mesure.....	207
Tableau III. 8. Profil territorial, variables observables et items de mesure.....	208
Tableau III. 9. Mise en réseaux territorialisés de l'entreprise, variables observables et items de mesure.....	209
Tableau III. 10 . Gouvernance de la MEREL, variables observables et items de mesure.....	210
Tableau III. 11. Climat régional d'investissement, variables observables et items de mesure.....	211

Tableau III. 12. Structure du questionnaire de notre recherche.....	213
Tableau III. 13. Segmentation géographique des entreprises enquêtées.....	217
Tableau III. 14. Répartition des entreprises enquêtées selon leurs âges d'implantation.....	218
Tableau III. 15. L'importance de la proximité géographique des partenaires commerciaux dans le choix de la localisation d'entreprise.....	222
Tableau III. 16. Importance du foncier dans le choix de la localisation de l'entreprise.....	224
Tableau III. 17. Importance de la qualité des infrastructures dans la localisation et l'agglomération des entreprises.....	225
Tableau III. 18. Importance des deux villes métropolitaines, de Fès et de Meknès, et choix de localisation de l'entreprise.....	226
Tableau III. 19. Image de marque, notoriété du territoire et localisation- agglomération de l'entreprise.....	228
Tableau III. 20. Dynamique de collaboration entre les acteurs locaux au niveau des territoires d'implantation et localisation et agglomération de l'entreprise.....	230
Tableau III. 21. Intégration des entreprises interrogées des réseaux professionnels territorialisés.....	232
Tableau III. 22. Satisfaction des répondants du rôle joué par des acteurs locaux de gouvernance dans l'impulsion de la collaboration, la coopération et la coordination, entre les entreprises interrogées.....	240
Tableau III. 24. Avis des répondants de leurs intentions de se déménager vers un autre territoire d'implantation.....	241
Tableau III. 25. Valeurs d'Alpha de Cronbach et niveaux de satisfaction de la cohérence interne de l'échelle de mesure.....	248
Tableau III. 26. Niveau d'acceptabilité des différents indicateurs retenus pour le test des échelles de mesure.....	248
Tableau III. 27. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « <i>Externalité de localisation</i> » (Première itération).....	251
Tableau III. 28. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « <i>Externalité de localisation</i> » (Après épuration).....	252
Tableau III. 29. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « <i>Externalité d'urbanisation</i> »(première itération).....	253
Tableau III. 30. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « <i>Externalité d'urbanisation</i> » (Après rotation).....	254
Tableau III. 31. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « <i>Externalité d'urbanisation</i> » (Après rotation).....	255
Tableau III. 32. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « <i>Profil territorial</i> » (première itération).....	256

Tableau III. 33. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « Mise en réseaux des entreprises» (première itération).....	258
Tableau III. 34. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « Forme de gouvernance de METEL» (première itération).....	259
Tableau III. 35. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « Forme de gouvernance de MERTEL» (Après épuration).....	260
Tableau III. 36. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « Rôle des acteurs locaux dans le processus de gouvernance de METEL » (Première itération).....	261
Tableau III. 37. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable «Rôle des acteurs locaux dans le processus de gouvernance de MERTEL» (Après épuration)..	262
Tableau III. 38. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable modératrice «Atmosphère industrielle local (première itération).....	263
Tableau III. 39. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable modératrice « Atmosphère sociale régionale» (Après épuration).....	264
Tableau III. 40. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « Climat régional d'investissement» ayant un effet de modération d'agglomération (Première itération).....	265
Tableau III. 42. Résultats de l'ACP relative à l'échelle de mesure de la variable « Compétitivité régionale» (Première itération).....	266
Tableau III. 43. Régression simple de l'impact des externalités de localisation relatives au bassin d'emploi sur la compétitivité régionale.....	272
Tableau III. 44. Régression simple de l'impact des externalités de localisation relatives à la proximité géographique des partenaires commerciaux des entreprises locales sur la compétitivité régionale.....	273
Tableau III. 45. Régression simple de l'impact des externalités d'urbanisation relatives au foncier sur la compétitivité régionale.....	274
Tableau III. 46. Régression simple de l'impact des externalités d'urbanisation, relatives à la qualité de l'infrastructure industrielle, sur la compétitivité régionale.....	275
Tableau III. 47. Régression simple de l'impact des externalités d'urbanisation, relatives à la métropolisation régionale, sur sa compétitivité.....	276
Tableau III. 48. Régression simple de l'impact de la dynamique collaborative, relevant du profil territorial, sur la compétitivité régionale.....	277
Tableau III. 49. Régression simple de l'impact de la structure industrielle régionale relevant, du profil territorial, sur la compétitivité régionale.....	278
Tableau III. 50. Régression simple de l'impact de la dynamique d'innovation, relevant de la mise en réseaux des entreprises, sur la compétitivité régionale.....	279

Tableau III. 51. Régression simple de l'impact de la dynamique entrepreneuriale, relevant de la mise en réseaux des entreprises, sur la compétitivité régionale.....	280
Tableau III. 52. Régression simple de l'impact de la forme la de gouvernance de MEREL sur la compétitivité régionale.....	282
Tableau III. 53. Régression simple de l'impact du rôle des acteurs de la gouvernance de la MERTEL sur la compétitivité régionale.....	283
Tableau III. 54. Régression de la modération de l'atmosphère industrielle locale sur la relation d'impact de la localisation, agglomération et mise réseaux sur compétitivité de la région Fès-Meknès.....	286
Tableau III. 55. Régression de la modération de l'atmosphère sociale régionale sur la relation d'impact de la localisation, agglomération et mise réseaux sur compétitivité de la région Fès-Meknès.....	287
Tableau III. 56. Résultats de la régression multiples impliquant les variables explicatives, variables à expliquer et variables modératrices.....	290
Tableau III. 57. Résumé des résultats de validité et de fiabilité de l'instrument de mesure...	295
Tableau III. 58. Résumé des résultats du test des hypothèses du modèle conceptuel de recherche.....	296
Tableau III. 59. Degré de satisfaction des répondants envers les externalités de localisation et d'urbanisation	301
Tableau III. 60. Avis des répondants envers l'attractivité de la région Fès- Meknès.....	309

TABLES DES MATIERES

DEDICACES.....	1
REMERCIEMENTS	2
RESUME.....	3
ABSTRACT.....	4
5.....	ملخص
LISTE DES ABREVIATIONS ET DES ACRONYMES	6
SOMMAIRE.....	7
INTRODUCTION GENERALE.....	8
CHAPITRE I. Cadre conceptuel et fondements théoriques de la compétitivité régionale	17
Section1. Les niveaux de la compétitivité.....	20
§.1. Compétitivité de l'entreprise: Le niveau microéconomique	20
§.2. Compétitivité nationale : Un concept contentieux.....	23
§.3. Compétitivité régionale : Quelle légitimité pour le concept ?	27
Section 2. Compétitivité régionale - Une approche conceptuelle -	31
§.1. Territoire et région : Quelles frontières ?.....	31
I. Notion de la région.....	31
II. Territoire entant qu'entité dynamique	34
§.2. Compétitivité régionale : Essai de définition	40
Section 3. Fondements et modèles théoriques de la compétitivité régionale : Une revue de la littérature.....	46
§.1. Fondements théoriques de la compétitivité régionale	46
I. Théorie de croissance endogène régionale : La théorie schumpétérienne en interférence avec la théorie de croissance endogène	46
II. Théories de concentration de l'activité productive et l'avantage compétitif régional	50
III. Perspectives évolutives de la dynamique de compétitivité régionale: théorie évolutionniste et théorie institutionnelle, socio-économique et culturelle.....	54
§.2. Modèles théoriques de la compétitivité régionale.....	57
I. Compétitivité régionale entant que processus: Le modèle pyramidal de la compétitivité.....	58
II. Compétitivité fondamentale et compétitivité révélée	60
III. Modèles théoriques pour des fins politiques.....	62
3.1. Modèle des conducteurs de la compétitivité régionale.....	62
3.2. Modèle de l'union européenne de la productivité régionale.....	64
CHAPITRE II. Mécanisme de la localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales et son influence sur la compétitivité régionale	71
Section 1. Facteurs économiques d'agglomération de l'activité productive	74

§.1. Nouvelle Économie Géographique : Vers la reconsidération des théories de localisation.....	74
§.2. Fondamentaux de la Nouvelle Économie Géographique	77
I. Rendements d'échelles croissants	78
II. Rendements croissants et coût de transport : Quel arbitrage ?.....	79
III. Espace et concurrence monopolistique : Une combinaison obligatoire	81
IV. Résurgence d'externalités.....	83
4.1. Externalités d'agglomération : Externalités pécuniaires et externalités non pécuniaires	84
4.2. Externalités de spécialisation vs externalités de diversification	85
4.3. Externalités et Nouvelle Économie Géographique	87
§.3. Modèles d'agglomération et de dispersion des facteurs de production et inégalités régionales.....	89
I. Mécanisme de causalité circulaire et cumulative	89
II. Modèle de base de la NEG: Modèle de « Centre-Périphérie»	92
III. Imparfaite mobilité des travailleurs et dynamique interrégionale d'agglomération dispersion des entreprises	96
IV. Accumulation des facteurs de production, agglomération et croissance	100
§.4. Aboutissements de la NEG : Facteurs d'agglomération, facteurs de dispersion et organisation économiquespatial.....	104
I. Forces d'agglomération des entreprises	106
1.1. Facteur de la géographie physique	106
1.2. Proximité géographique des marchés des facteurs de production.....	106
1.3. Infrastructure intra et interrégionale, barrières à l'échange et accès aux marchés des consommateurs.....	108
1.4. Retombées de connaissances locales.....	109
II. Forces de dispersion.....	111
Section 2. Analyse par proximités: Le retour aux facteurs socio-économiques et institutionnels caractérisant la dynamique de Réseaux Territoriaux d'Organisation.....	114
§.1. Grille de proximités: Définitions.....	115
I. Proximité géographique vs proximité organisée.....	115
II. Proximité organisationnelle vs proximité institutionnelle	118
§.2. Proximités et localisation des entreprises	119
§.3. Réseaux territorialisés d'organisation: De la localisation et l'agglomération à la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales	122
I. Districts marshalliens et atmosphère industrielle locale.....	122
II. Renouveau du district industriel et l'expérience italienne.....	123
III. Clusters : L'interface de compétition-coopération est au service de l'innovation	127
IV. Systèmes Productifs Locaux (SPL): Réflexion de l'école grenobloise autour de l'agglomération industrielle.....	134
V. Pôle de compétitivité : Rôle de l'État dans l'impulsion de la coopération.....	138
§.4. Réseautage territorialisé des entreprises locales	143

I. Productivité des entreprises : Mutualisation des ressources, complémentarité et spécialisation.....	143
II. Retombées de connaissances et d'informations, innovation et entrepreneuriat.....	146
§.5. Gouvernance de MERTEL : Le seul garant de la pérennisation des Réseaux Territorialisés d'Organisations.....	151
Section 3. Localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises locales et compétitivité régionale: Un processus dynamique autorenforçant.....	159
§.1. Impact de la localisation et concentration de l'activité productive sur la compétitivité régionale.....	160
§.2. Tryptique de localisation, agglomération et réseautage territorialisé des entreprises et compétitivité régionale : La théorie et les idées à l'épreuve des faits.....	172
CHAPITRE III. Déterminants de la compétitivité de la région Fès-Meknès: Effet du processus de localisation, agglomération et mise en réseaux territorialisés des entreprises.....	184
Section 1. Design de recherche, à la lumière des repères épistémologiques et méthodologique.....	187
§I. Posture épistémo-méthodologique de recherche	187
§II. Présentation de design de recherche.....	190
§III. Identification des construits et spécification des hypothèses de recherche.....	192
I. Hypothèse principale de recherche	193
II. Spécification des hypothèses de recherche.....	194
2.1. Variable à expliquer : Compétitivité régionale.....	194
2.2. Variables explicatives : Déterminants de la compétitivité régionale	194
a. Externalités (ou économies) de localisation et compétitivité régionale	194
b. Externalités (ou économies) d'urbanisation et compétitivité régionale	195
c. Profil territorial et compétitivité régionale	196
d. Mise en réseaux territorialisés des l'entreprises locales et compétitivité régionale.....	197
e. Gouvernance de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales et compétitivité régionale.....	198
2.3. Variable modératrice : Climat régional d'investissement	199
III. Modèle conceptuel de recherche.....	203
§IV. Opérationnalisation des concepts	204
I. Opérationnalisation de la variable à expliquer : Compétitivité régionale	205
II. Opérationnalisation des variables explicatives	206
2.1. Externalités de localisation.....	206
2.2. Externalités d'urbanisation.....	206
2.3. Profil territorial	208
2.4. Mise en réseaux territorialisés de l'entreprise	209
2.5. Gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises locales.....	210
III. Opérationnalisation de la variable modératrice : Climat régional d'investissement	211
§V. Dispositif de l'enquête : Questionnaire de recherche.....	212
I. Conception du questionnaire	212
II. Pré-test du questionnaire	213

III. Administration du questionnaire.....	214
§VI. Champs, population et échantillon de l'étude	215
I. Localisation géographique des entreprises enquêtées	216
II. Répartition sectorielle des entreprises enquêtées	217
III. Âge des entreprises enquêtées	218
IV. Origine des entreprises enquêtées	218
Section 2. Analyse descriptive, fiabilité des échelles de mesure et test des hypothèses de recherche	220
§.I. Analyse descriptive.....	220
I. Externalités de localisation.....	220
1.1. Bassin d'emploi	220
1.2. Proximité géographique des partenaires commerciaux	222
II. Externalités (ou économie) d'urbanisation.....	223
2.1. Foncier.....	223
2.2. Qualité des infrastructures intra-urbaines et interrégionales	224
2.3. Villes métropolitaines	226
III. Profil territorial	227
3.1. Spécification territoriale	228
3.2. Dynamique de collaboration.....	229
IV. Mise en réseau des entreprises	232
4.1. Culture entrepreneuriale du réseau territorialisé d'organisations	233
4.2. Dynamique d'innovation du réseau territorialisé d'organisation.....	235
V. Gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises locales	237
VI. Climat régional d'investissement.....	240
VII. Compétitivité régionale	243
§.II. Qualité des instruments de mesure.....	245
I. Présentation des tests de validité et de fiabilité de l'échelle de mesure	245
1.1. Tests de validité	246
a. Conditions de réalisation d'une analyse factorielle.....	246
b. Extraction des composantes principales et épuration des données	247
1.2. Test de fiabilité	247
II. Résultats des tests de validité et de fiabilité des échelles de mesure.....	250
2.1. Test de validité et de fiabilité de l'échelle de mesure de la variable « Externalité de localisation »	250
2.2. Test de validité et de fiabilité de la variable « Externalités d'urbanisation »	253
2.3. Test de validité et de fiabilité de la variable « Profil territorial »	256
2.4. Test de validité et de fiabilité de la variable « Mise en réseaux territorialisées des entreprises des entreprises locales (MERTEL)»	257
2.5. Test de validité et de fiabilité de la variable « Gouvernance de «MERTEL »	258
2.6. Test de validité et de fiabilité de la variable « Climat régional d'investissement »	263
2.7. Test de validité et de fiabilité de la variable « Compétitivité territoriale »	266
§.III. Test de validité des hypothèses de recherche.....	267
I. Présentation de la démarche de test de validité des hypothèses de recherche	268
1.1. Examen de la relation d'influence entre les variables explicatives et celles à expliquer	269
1.2. Test de l'effet de la modération	270
1.3. Test de d'ajustement et de significativité du modèle générale de recherche	271

II. Résultats du test de validité des hypothèses de recherche	271
2.1. Test des hypothèses de recherche reliant la variable à expliquer et les variables explicatives.....	271
a. Test de validité de l'impact des externalités de localisation sur la compétitivité régionale.....	272
b. Test de validité de l'impact des externalités d'urbanisation sur la compétitivité régionale.....	274
c. Test de validité de l'impact du profil territorial sur la compétitivité régionale	276
d. Test de validité de l'impact de la mise en réseaux territorialisés des entreprises locales sur la compétitivité régionale.....	278
e. Test de validité de l'influence de gouvernance de mise en réseaux territorialisés des entreprises locales sur la compétitivité régionale	281
2.2. Test de l'effet modérateur de la variable « Climat régional d'investissement ».....	284
a. Recodage des variables explicatives pour l'analyse de l'effet des interactions	284
b. Détermination des nouvelles variables résultant des effets d'interactions	284
c. Test de validité de l'influence de l'effet modérateur	284
c.1 Test de modulation de l'atmosphère industrielle locale	286
c.2 Test de modulation de l'atmosphère sociale régionale.....	287
2.3. Tests d'ajustement et de significativité du modèle général	289
Section 3. Synthèse et discussion des résultats de l'enquête	292
§I. Retour synthétique sur les résultats de recherche.....	293
§II. Discussion des résultats à la lumière des réflexions théoriques et de la réalité empiriques.....	297
I. Externalité de localisation, externalité d'urbanisation : Leviers de la compétitivité de la région Fès-Meknès.....	297
II. Profil territorial : Catalyseur d'investissement et facteur clé de compétitivité de la région Fès-Meknès.....	302
2.1. Spécification industrielle : Avantage distinctif des territoires productifs de la région Fès-Meknès qui favorise sa compétitivité.....	302
2.2. Dynamique collaborative entre les acteurs locaux : résultante de la spécification territoriale et facteur déterminant de la compétitivité de la région Fès-Meknès	303
III. Mise en réseaux territorialisés des entreprises locales : Outil d'ancrage territorial et d'entremêlement d'acteurs dynamisant la compétitivité de la région Fès-Meknès.....	303
3.1. Culture entrepreneuriale : source de motivation et d'animation de la MERTEL dynamisant la compétitivité de la région Fès-Meknès.....	303
3.2. Absence de la culture d'innovation aux RTO : Maillon faible de la dynamique de la compétitivité de la région Fès-Meknès	304
IV. Gouvernance de MERTEL et compétitivité de la région Fès-Meknès : Hétérogénéité des modes de gouvernance et manque de dispositifs d'intervention	305
4.1. Hétérogénéité des formes de gouvernance de MERTEL limite son impact sur la compétitivité de la région Fès-Meknès	306
4.2. Manque de dispositifs de gouvernance et insuffisance de collaboration limitent la territorialisation de l'activité productive au niveau de la région Fès-Meknès	308
V. Climat régional d'investissement et compétitivité régionale: entre un effet positif de l'atmosphère sociale régionale et autre négatif relevant de l'atmosphère industrielle locale.....	309

5.1. Atmosphère locale d'investissement : Frein de la dynamique de la compétitivité de la région Fès-Meknès	309
5.2. Atmosphère sociale régionale : Force de conservation des investissements au niveau de la région Fès-Meknès	310
CONCLUSION GENERALE.....	313
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	323
ANNEXES.....	339
LISTE DES ANNEXES	354
TABLE DES FIGURES.....	357
TABLE DES TABLEAUX	359
TABLES DES MATIERES	362