



HAL
open science

Gouvernance territoriale et développement industriel à Douala

Donald Djatcho Siefu

► **To cite this version:**

Donald Djatcho Siefu. Gouvernance territoriale et développement industriel à Douala. Economies et finances. Université de Grenoble; Université de Yaoundé II, 2012. Français. NNT : 2012GRENE009 . tel-00842695

HAL Id: tel-00842695

<https://theses.hal.science/tel-00842695>

Submitted on 9 Jul 2013

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

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



UNIVERSITÉ DE
GRENOBLE

THÈSE

Pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE GRENOBLE

préparée dans le cadre d'une cotutelle entre
l'Université de Grenoble et *L'Université de
Yaoundé II*

Spécialité : **Sciences Economiques**

Arrêté ministériel : le 6 janvier 2005 -7 août 2006

Présentée par

Donald DJATCHO SIEFU

Thèse codirigée par **Claude COURLET** et **Jean Roger
ESSOMBE EDIMO NYA BONABEBEY**

préparée au sein du **Laboratoire PACTE - Politiques publiques,
ACTions politiques et TerritoirEs**

dans l'École Doctorale sciences économiques de Grenoble

Gouvernance Territoriale et Développement Industriel à Douala

Thèse soutenue publiquement le **26 avril 2012**

Devant le jury composé de :

Monsieur TOUNA MAMA

Professeur, Université de Yaoundé II, conseiller premier ministre (Président
du jury)

Monsieur Claude COURLET

Professeur, Université Pierre Mendès France (Co directeur de thèse)

Monsieur Jean Roger ESSOMBE EDIMO NYA BONABEBEY

Professeur, Université de Yaoundé II (Co directeur de thèse)

Monsieur Gioacchino GAROFOLI

Professor of the University of Insubria (Varese et Pavie Italy), (Rapporteur)

Monsieur Yves André ABESSOLO

Professeur, Université de Yaoundé II

Monsieur Claude NJOMGANG

*Université Joseph Fourier / Université Pierre Mendès France /
Université Stendhal / Université de Savoie / Grenoble INP*



AVERTISSEMENT

L'université de Yaoundé II-Soa ainsi que l'Université Pierre Mendès France (Grenoble II) n'entendent donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

WARNING

University of Yaoundé II and University Pierre Mendès France (Grenoble II) will not give their approval or rejection on opinions contained in this thesis. These opinions should be considered as their author owner.

« Pour voir les grandes choses, il
faut les croire possibles ».

Marcel Bertrand (1891)

DEDICACE

A mes Parents;

A mes enfants;

A l'Avenir.

*« Les fleurs de l'avenir se
trouvent dans les
semences d'aujourd'hui »*

Proverbe Bamiléké

REMERCIEMENTS

Cette thèse est le résultat d'une réflexion qui n'a cessé de mûrir, jour après jour, pendant ces trois dernières années. Trois années qui ont été le témoin d'événements majeurs, heureux ou tristes, et de rencontres qu'il est parfois difficile de qualifier tant elles ont pu être marquantes, de moments de doute, de désespoir, de chagrin, d'angoisse et de bonheur.

Parce qu'elle constitue un accomplissement et parce qu'elle n'aurait, sans doute, jamais vu le jour sans le soutien de ceux qui m'ont accompagné, je me dois de les remercier sincèrement.

Je souhaite tout d'abord exprimer toute ma gratitude à mes directeurs de thèse : le Pr Claude COURLET (UPMF –Grenoble II) et le Pr. Jean Roger ESSOMBE EDIMO NYA BONABEBE (UY II) qui, chacun à sa manière, a joué un rôle primordial dans la réalisation de ce travail. Je les remercie pour l'honneur qu'ils m'ont fait de diriger ce travail, pour la confiance qu'ils m'ont accordée, leur patience, leur disponibilité et les conseils qu'ils ont su me prodiguer. Je les remercie d'autant plus qu'ils ont réellement dirigé mes pas non seulement vers une assimilation effective de l'économie spatiale, territoriale et industrielle, mais aussi vers un amour inconditionnel de la recherche.

La relecture de fond que le Pr. Jean Roger ESSOMBE EDIMO NYA BONABEBE a effectuée sur la première version de ce travail a été particulièrement fructueuse et je tiens à le remercier.

Je remercie le Professeur Georges KOBOU pour le soutien multiforme qu'il a su m'apporter dans la réalisation de ce travail.

Cette thèse a également bénéficié des externalités de recherche des laboratoires suivants :

- Le CREPPEM (Centre de Recherche Economique sur la Politique Publique dans une Economie de Marché) de l'Université de Grenoble II ;
- le GREDLOS (Groupe de Recherche sur le Développement Local et Spatial) du Professeur Jean Roger ESSOMBE EDIMO NYA BONABEBE.

Je tiens à remercier le Directeur du CREPPEM le Pr. Jacques FONTANEL, les membres dudit centre de recherche et de « l'Espace Europe France », particulièrement : Mme SOGNO Céline, Mme Josiane HEUZEU et le Pr. Ivan SANSOM, pour leur accueil chaleureux lors de mon séjour au sein du laboratoire.

L'aventure grenobloise n'aurait pas eu la même saveur sans le soutien de M. MOKO Jean Pierre et Mme SOGNO Céline. Les mois d'août, septembre et octobre 2009 figureront comme des plus marquants à plus d'un titre. Je les remercie pour tout.

Je remercie également les membres de l'école doctorale Grenobloise, notamment Mme Valérie SAINT-JEAN, le Pr. VIGEZZI, le Pr. Améziane FERGUENE, le Pr. Pierre TERNAUX, le Pr. Vincent PLAUCHU et bien d'autres qui, de près ou de loin, ont contribué à enrichir mon travail.

La réalisation de cette thèse a également bénéficié des remarques, conseils et corrections de forme qu'Emile LASSI et Vanessa TCHAMGOUE WASSOM m'ont prodigué. Ils ont accepté de lire et de relire de nombreux passages de cette thèse. Je leur dit merci.

Il va de soi que les membres de ma famille figurent parmi ceux envers lesquels je suis le plus reconnaissant. Que dire de mes parents *Papa TIENCHEU Marcel et maman KAMENI Clautilde*, de mes oncles et tantes, de mes frères et sœurs, si ce n'est qu'ils comptent énormément pour moi et que rien de tout cela n'aurait pu voir le jour sans eux.

Un merci particulier à TIENCHEU Pierre Sylvain qui n'a ménagé aucun effort pour la réussite de ce travail. Qu'il lui en soit rendu au centuple.

Je tire la révérence à tous ceux qui m'ont apporté leur soutien ou m'ont fait part de leurs encouragements. Je retiens ici : M. BIJOCKA Jean-Pierre, M. BETEHE François, M. AWONO Romial, M. ITEMBE Prosper, M. DJIOMO Bernard....

Je suis également reconnaissant envers mes mécènes particulièrement: M. Fulbert. CHEKOUA, M. Kisito CHEKOUA, Maman Julienne MEGNE et bien d'autres, dont le pouvoir de dire oui à mon travail et à mes ambitions a facilité mon déplacement pour Grenoble.

Je remercie le Dr. Jean pierre TCHANOU pour son amitié et la confiance qu'il m'a accordée durant ces années de collaboration.

Une forte reconnaissance au Dr. Gérard TCHOUASSI, pour tout ce qu'il m'a apporté. La confiance que vous me témoignez a toujours constitué un moteur pour poursuivre mes recherches tout en avalant les kilomètres. Merci d'avoir été les instigateurs de recherches, de découvertes, d'expériences et de moments inoubliables.

Je remercie également M. Nicanor NGANDJOUONG K. et M. Raoul EHODE pour les qualités humaines qu'ils ont manifestées lors des hésitations qui ont accompagné le début et la fin de mon

travail. Je les remercie également pour le caractère toujours stimulant des discussions que l'on a pu avoir.

Que dire du : Dr MONDJELI DJONKOU, Dr Benjamin FOMBA, Dr. Pantaléon ESSAMA, Dr. Henri ATANGANA ONDOUA, Dr Christian ZAMO, Dr Hugues NLOM, Dr. MOHAMADOU BACHIROU, sinon qu'ils m'ont tous été d'un grand soutien moral tout au long de ces années de recherches. Un simple « Merci » est bien trop faible pour qualifier tout le respect et l'Amitié que j'ai pour eux.

Ce travail n'aurait pas vu le jour sans l'appui de ceux qui m'ont aidé dans les enquêtes. Je remercie ici tous mes enquêteurs et agents de saisie.

Merci sincère à mon statisticien M. Cyrille TAGNE TAKAM pour son dynamisme, son déterminisme et ses conseils dans le traitement de nos données. Je le remercie d'autant plus qu'il a su me comprendre et m'apporter son soutien.

Je remercie les responsables des grandes institutions et entreprises de Douala qui n'ont pas hésité à me fournir des éléments d'informations nécessaires pour la réalisation de ce travail.

Merci à tous mes camarades de la 11^{ème} promotion DEA- PTCI pour la solidarité et l'ambiance qu'ils m'ont apporté tout au long de ce travail.

Mon parcours a été enrichi par une rencontre extraordinaire avec un homme d'exception : le Dr. Fritz NTONE NTONE. Son professionnalisme, sa joie de vivre, son amitié, en ont fait un modèle pour moi. De sorte que la journée du 15 août 2009, lors de mes enquêtes à Douala, ne sera jamais oubliée. Mon respect pour lui est infini, et mes souvenirs gigantesques.

La liste ne pouvant être exhaustive, je remercie toutes les personnes qui, par leurs multiples conseils et soutiens, ont été chacune une valeur supplémentaire à ce travail.

A tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à la réussite de ce travail, que le DIEU Tout Puissant leur soit reconnaissant.

Je ne saurais terminer sans dédier ce travail à feu mes petits frères TCHEUGOUE Christian et GUEULEU Ghislain Bernard qui ont habité mon esprit tout au long de mes recherches.

SOMMAIRE

LISTE DES CIGLES ET ABREVIATIONS.....	9
LISTE DES TABLEAUX.....	13
LISTE DES GRAPHIQUES.....	17
LISTE DES FIGURES.....	17
LISTE DES CARTES.....	18
LISTE DES ENCADRES.....	18
RESUME.....	19
ABSTRACT.....	23
INTRODUCTION GENERALE.....	26
CONTEXTE DE L'ETUDE.....	27
PROBLEMATIQUE GENERALE.....	34
OBJECTIFS DE L'ETUDE.....	41
INTERET DE L'ETUDE.....	41
HYPOTHESES DE L'ETUDE.....	43
METHODOLOGIE.....	44
PREMIERE PARTIE :LOCALISATION INDUSTRIELLE ET GOUVERNANCE TERRITORIALE : UN CADRE THEORIQUE ET EMPIRIQUE FECOND.....	50
INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE.....	51
CHAPITRE I: LES ANALYSES TERRITORIALES DE LA LOCALISATION DES ENTREPRISES	52
INTRODUCTION DU CHAPITRE I.....	52
I-THEORIE FONDAMENTALE DE LA LOCALISATION.....	53
I.1- Les théories marschallienne et krugmaniène de la localisation des entreprises.....	54
I.2- Les choix territoriaux de localisation des entreprises.....	88
II-LES FORCES ATTRACTIVES DU TERRITOIRE SUR LES ENTREPRISES.....	108
II.1 - La localisation des entreprises et les principes territoriaux.....	108
II.2 - Les caractéristiques des entreprises et des établissements dans le choix d'implantation.....	118
II.3- Dimensions territoriales du développement des entreprises.....	121
CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE.....	137
CHAPITRE II: LA VILLE DE DOUALA: INTERACTION ENTRE SYSTEME URBAIN ET POLARISATION DES ENTREPRISES.....	138
INTRODUCTION DU CHAPITRE II.....	138
I- LA QUESTION DES CONSTRUIITS SOCIO-ECONOMIQUES SPECIFIQUES A DOUALA.....	140
I.1- Spécificités fonctionnelles, structurelles et urbaines de l'économie de Douala.....	141
I.2- De la création à la localisation spatiale des activités à Douala.....	176
I.3- Les réseaux : supports de l'industrialisation à Douala.....	188
II- STRATEGIE ORGANISATIONNELLE ET DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL SUR LE TERRITOIRE DE DOUALA.....	206
II.1- Les dynamiques spatiales de production : l'état des infrastructures et services urbains à Douala.....	207
II.2- L'organisation territoriale : difficultés dans la planification des activités économiques à Douala.....	224
II.3 – La concentration urbaine et l'industrialisation à Douala : le modèle de GINI et de MORAN.....	231
CONCLUSION DU CHAPITRE II.....	247
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE.....	248
SECONDE PARTIE :TERRITORIALITE ET PROLIFERATION DES ENTREPRISES A DOUALA : UNE APPROCHE CONCEPTUELLE ET FORMELLE.....	250

INTRODUCTION DE LA SECONDE PARTIE	251
CHAPITRE III: LES APPROCHES D'INSPIRATION REGULATIONNISTE DE LA LOCALISATION DES ENTREPRISES.....	254
INTRODUCTION DU CHAPITRE III.....	254
I-LA GOUVERNANCE ET LE SYSTEME TERRITORIAL.....	256
I.1- La gouvernance: théories, principes et dimensions	257
I.2- La gouvernance locale: un processus institutionnel et territorial	286
II-LA PROBLEMATIQUE DE LA REGULATION ET DEVELOPPEMENT LOCAL	310
II.1- Problématique de la régulation et du développement local encré sur la proximité et le capital social	311
II.2. Articulation entre l'économie de proximité et les approches théoriques du capital social dans une problématique de régulation territoriale	320
CONCLUSION DU CHAPITRE III.....	338
CHAPITRE IV: ENSEIGNEMENTS SPATIAUX DE LA GOUVERNANCE ET DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL A DOUALA	340
INTRODUCTION DU CHAPITRE IV	340
I- COMPETITIVITE TERRITORIALE DU TISSU ECONOMIQUE DOUALAIS ET DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE.....	342
I.1- hypothèses de travail et approche méthodologique	344
I.2- Modèle théorique d'estimation et résultats des tests dans la logique de compétitivité	348
I.3- Modèle 2 : Concentration des entreprises et comportement en matière de localisation	356
II-MISE EN EVIDENCE DE LA GOUVERNANCE TERRITORIALE ET LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES INSTALLEES A DOUALA	365
II.1. Les résultats statistiques : commentaires et analyse des problèmes.....	367
II.2.. Résultats établissant les entreprises comme connectées avec le territoire.....	373
II.3 Relations institutionnelles locales avec les entreprises à Douala.....	376
II.4 - Résultats et analyses relatifs à la localisation territoriale des entreprises à Douala.....	383
II.5 – Résultats Entreprises et relations avec les institutions financières	390
II.6- Résultats sur la compétitivité des entreprises et le climat des affaires à Douala	396
II.7 – Résultats sur les entreprises et leur relation avec les institutions académiques	402
III - RESULTATS STATISTIQUES DES ENQUETES ET ENSEIGNEMENTS AUPRES DES INSTITUTIONS INFORMELLES	406
III.1 Résultats statistiques	406
III.2- Mise en évidence de la dynamique territoriale informelle à Douala	408
CONCLUSION DU CHAPITRE IV	410
CONCLUSION DE LA SECONDE PARTIE	414
CONCLUSION GENERALE.....	416
BIBLIOGRAPHIE GENERALE	429
OUVRAGES	430
ARTICLES ET REVUES.....	436
RAPPORTS ET DOCUMENTS DIVERS.....	453
MEMOIRES ET THÈSES	456
LIENS INTERNET	456
ANNEXES	457
ANNEXE 1 : TABLEAUX DES TESTS DE COINTEGRATIONS DES MODELES ECONOMETRIQUES	458
ANNEXES 2 : AUTRES TABLEAUX STATISTIQUES DE L'ENQUETE	460
ANNEXE 3 : RAPPORT METHODOLOGIQUE DE L'ENQUETE.....	486
ANNEXE 4 : ENCADRE SUR LA RENTE FONCIERE ET LE THEOREME DE GEORGE-HOTELLING-VICKREY (GHV).	498
ANNEXE 5 : QUESTIONNAIRES D'ENQUETE	499
ANNEXE 6 : QUELQUES CARTES SUR DOUALA.....	499

LISTE DES CIGLES ET ABREVIATIONS

- A2D** : Agence de Développement de Douala
- AES-SONEL** Société Nationale d'Electricité du Cameroun
- AFD** : Agence Française de Développement
- AFNOR** : Association Française de Normalisation
- AGF Cameroun** : Agence Française d'Assurance du Cameroun
- ALUCAM** : Aluminium du Cameroun
- ANESCAM** : Association Nationale des Exploitants à la "Sauvette" du Cameroun
- ART** : Agence de Régulation des Télécommunication
- BAD** : Banque Africaine de Développement
- BCEOM**: Burke County Office of Emergency Management
- BEAC** : Banque des Etats de l'Afrique Centrale
- BID** : Banque Islamique de Développement
- BM** : Banque Mondiale
- BOUDES** : Boutiques Démontables
- BTP** : Bâtiments et Travaux Publics
- BUCREP** : Bureau Central des Recensements et des Etudes de Population,
- C2D** : Contrat de Désendettement et Développement
- CAMTEL** : Cameroon Télécommunication
- CAMWATER/CDE**: Cameroun Water Utilities Corporation / Camerounaise Des Eaux
- CAMWATER**: Cameroun Water Utilities Corporation
- CCC** : Complexe Chimique du Cameroun
- CCIMA** : Chambre des Commerces et l'Industrie, des Mines et de l'Artisanat
- CDE** : Camerounaise Des Eaux
- CEMAC** : Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
- CEP**: Center for Economic Performance
- CEV** : Compte d'Entretien Voirie
- CFC** : Crédit Foncier du Cameroun
- CICAM** : Cotonnade Industriel du Cameroun
- CIMENCAM** : Cimenterie du Cameroun
- CND** : Conseil National de la Décentralisation
- CNIC** : Chantiers Navals et Industriels du Cameroun

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
COOPEC : Coopératives d'épargne et de crédit
CREPEM : Centre de Recherche Economique sur la Politique Publique dans une Economie de Marché
CRETES : Centre de Recherche et d Etude en Economie et Sondage
CTD : Collectivités Territoriales Décentralisées
CUA : communes urbaines d'Arrondissement
CUD : Communauté Urbaine de Douala
DATAR¹ : Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale
DOG : Document d'Orientations Générales
DSCE : Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi
DSRP : Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté
ECAM : Enquête Camerounaise Auprès des Ménages
ECAM3 : Troisième Enquête Camerounaise Auprès des Ménages
EESI : Enquête nationale sur l'Emploi et le Secteur Informel
FCFA : Francs de la Coopération Française d'Afrique
FENAP : Fédération Nationale des Associations des PME
FNE : Fonds National de l'Emploi
GIC : Groupement d'initiatives communes
GICAM : Groupement Inter-patronal du Cameroun
GREMI : Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs
HZI : Hors Zone Industrielle
IDE : Investissement Direct Etranger
INS : Institut National de la Statistique
ITL : Institutions Territoriales Locales
LOADT : Loi d'Orientation pour l'Aménagement Durable du Territoire
MAETUR : Mission d'Aménagement et d'Equipement des Terrains Urbains et Ruraux
MAGZI : Mission d'Aménagement et de Gestion des Zones Industrielles
MINATD : Ministère de l'Administration Territoriale et de la Décentralisation
MINDAF : Ministère des Domaines et des Affaires Foncières
MINDUH : Ministère du Développement Urbain et de l'Habitat

¹ Créée en 1963 en France

MINEFOP : Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle

MINPMEESA : Ministère des petites et moyennes entreprises, de l'économie sociale et de l'artisanat

MINPOSTEL : Ministère des Postes et des Télécommunications

MINMINE : Ministère des industries et des mines

MINEPAT : Ministère de l'Economie, de la Planification et de l'Aménagement du Territoire

MINT : Ministère des Transports

NAEMA : Nomenclature d'Activités des Etats Membres d'Afristat

NOPEMA : Nomenclature de Produits des Etats Membres d'Afristat

NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication

O.S.E.E.D : Observatoire Statistique d'Etude Economique de Douala

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

ONG : Organisation Non Gouvernementale

PACTE : Politiques publiques, ACtions politiques et TerritoirEs

PAD : Port Autonome de Douala

PADD : Projet d'Aménagement et de Développement Durable

PAS : Programmes d'Ajustement Structurels

PCEV : Programme Cadre d'Entretien des Voiries

PDG : Président Directeur Général

PDG : Programme de Développement Général

PDU : Plan des Déplacements Urbains

PDU : Plan Directeur d'Urbanisme

PIB : Produit Intérieur Brut

PID : programmes d'investissements de Douala

PILCAM : Pile Cameroun

PME : Petites et Moyennes Entreprises

PMI : Petites et Moyennes Industries

PNUD : Programme de Nations Unis pour le Développement

PPTE : Pays Pauvres et Très Endettés

PRO-PME : Projet de Renforcement Organisés des Petites et Moyennes Entreprises

PVD : Pays en Voies de Développement

RERU : Revue d'Economie Régionale et Urbaine
SABC : Société Générale des Brasseries du Cameroun
SCDP : Société Camerounaises des Dépôts Pétrolier
SCET Cameroun: Sarvajanic College of Engineering Technology Cameroon
SCOT : Schéma de Cohérence Territoriale
SDA : Schéma Directeur d'Assainissement
SDAU : Schéma Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme
SECOD : Statistique Economique de Douala
SGBC : Société Générale des Banques du Cameroun
SIC : Société Immobilière du Cameroun
SIG : Systèmes d'Information Géographiques
SNEC : Société Nationale des Eaux du Cameroun
SO P.E. CAM : Société de Presse et d'Edition du Cameroun
SODECOTON : Société de Coton
SODEPA : Société de Développement et de Production Animales
SOLICAM : Solidification Industrielle de Textile du Cameroun
SONARA : Société Nationale de Raffinerie
SPL : Systèmes Productifs Localisés
SYNDUSTRICAM : Syndicat des Industriels du Cameroun
TGHV: Théorème de George-Hotelling-Vickrey
TIC : Technologies de l'Information et de la Communication
UCB : Union Camerounaise des Brasseries
UNALOR : Union Allumettière Equatoriale
ZI : Zone industrielle

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Essai de comparaison des quatre nouvelles théories de l'entreprise	104
Tableau 2 : Typologie des conditions de localisation des entreprises.....	110
Tableau 3: précipitations et température à Douala	138
Tableau 4 : relations entre la CUD et les entreprises de Douala.....	142
Tableau 5 : relations fonctionnelles entre l'A2D et les entreprises à Douala.....	145
Tableau 6 : relation entre les entreprises et la CCIMA à Douala.....	148
Tableau 7: relations de proximité entre les entreprises et les autres institutions entrepreneuriales.....	149
Tableau 8 : Répartition des entreprises enquêtées par secteur d'activités	150
Tableau 9: Répartition des entreprises par secteurs d'activité et par lieu d'implantation	162
Tableau 10: Distribution des marchés par taille	164
Tableau 11: Répartition de l'effectif de la population par arrondissement (croisement BUCREP, 2010 et CUD, 2009)	165
Tableau 12: Dépenses totales annuelles de consommation finale des ménages selon les quintiles.....	168
de niveau de vie (en FCFA)	168
Tableau 13: Dépenses totales annuelles de consommation finale par équivalent adulte selon les quintiles de niveau de vie (en FCFA)	168
Tableau 14: Structures des dépenses de consommation finale selon le niveau de vie et les différents postes de dépenses (en %)	168
Tableau 15: Niveau d'instruction des chefs de ménage selon le quintile de dépense du niveau de vie à Douala	169
Tableau 16: Population PIB et superficie des sous ensembles de la zone économique de Douala	170
Tableau 18 : Répartition des entreprises par lieu d'implantation et rapport avec les institutions informelles	179
Tableau 19 : institutions informelles et informations sur les affaires.....	180
Tableau 20 : Les deux premières grandes vagues de promotion des entreprises au Cameroun et précisément à Douala	181
Tableau 21 -Répartition géographique des entreprises enquêtées par arrondissement et par secteur d'activité	182
Tableau 22 : Répartition géographique des entreprises enquêtées par arrondissement.....	182
Tableau 23: Les sièges administratifs et/ou commerciaux des établissements industriels à Douala I	184
Tableau 24 : les entreprises industrielles enquêtées à Douala V.....	185
Tableau 25 : rapports entre entrepreneurs locaux et institutions formelles et informelles	186
Tableau 26 : quelques dénominations des institutions de tontines à Douala.....	189
Tableau 27 : tontines : jeu d'échange et de communication entre les membres.....	190
Tableau 28 : Tontines et exigences dans le traitement des dossiers de demande de crédits.....	192
Tableau 29: Echéances des besoins et périodicité des tontines à Douala.....	194
Tableau 30 : Types de tontines à Douala.....	195
Tableau 31 : Durées des prêts tontiniers à Douala	202
Tableau 32 : Suggestion sur la pratique des tontines et promotions des entreprises.....	203
Tableau 33 : Tontines et création des entreprises à Douala	204
Tableau 34 : Appréciation de l'état des infrastructures routières par les chefs d'entreprises à Douala	208
Tableau 35 : Impact des infrastructures routières sur les activités des entreprises à Douala	210
Tableau 36: Répartition du budget dans le programme d'entretien des voiries et d'assainissement à Douala de 2004 à 2007.....	214
Tableau 37 : Principaux mode d'approvisionnement en eau potable à Douala	217
Tableau 38: Distance parcourue par les ménages pour s'approvisionner en eau potable à Douala	218
Tableau 39 : série statistique pour le tracé du graphique de LORENZ de la répartition des entreprises à Douala	236
Tableau 40 : série statistique pour le calcul de l'indice de GINI.....	238
Tableau 41 : Répartition géographique des entreprises enquêtées par arrondissement et par secteur d'activité ...	245
Tableau 42 : tableau statistique spatial pour le calcul de l'indice de Moran	245
Tableau 43 Les formes de capital social encré dans la régulation	319
Tableau 44 : entreprises prévues pour l'enquête par arrondissement, par taille et par secteur d'activités :.....	348
Tableau 45 : test ADF de racine unitaire (Dikey –Fuller Augmented)	350

Tableau 46 : Estimation du modèle I : compétitivité territoriale des entreprises	352
Tableau 47: Test de stationnarité des variables (Dikey –Fuller Augmented modèle 2)	358
Tableau 48 : Estimation modèle 2 : comportement des entreprises en matière de localisation.....	360
Tableau 49, test d'autocorrelation des erreurs (Breusch-Godfrey).....	361
Tableau 50 : Répartition de l'échantillon sur l'étendue du territoire de douala après enquête.....	367
Tableau 51 -Répartition géographique des entreprises enquêtées par arrondissement et par secteurs d'activités .	368
Tableau 52 : répartition des entreprises par lieu d'implantation	368
Tableau 53 : Répartition des entreprises par secteurs d'activité et par lieu d'implantation.....	369
Tableau 54 : répartition géographique des entreprises enquêtées par arrondissement	370
Tableau 55 : répartition des PME par tranche moyenne de chiffre d'affaires.	370
Tableau 61-répartition des entreprises par sexe, niveau d'instruction des responsables et secteurs d'activités	371
Tableau 63 : répartition des entreprises par arrondissement et main d'œuvre employé.....	371
Tableau 64 : entreprises enquêtées et propriétés.....	373
Tableau 65 : entreprises et aides reçues au moment de la création.....	373
Tableau 85 : répartition des entreprises par secteur et relations avec les organismes et entrepreneurs locaux	377
Tableau 104 : Raisons du non implantation en ZI.....	385
Tableau 117: Méthodes d'implantation hors zone industrielle	388
Tableau 131 : lieu de localisation et relations avec des structures financières locales	391
Tableau 141 : répartition des entreprises par secteur d'activités et suivant les sources de financement.....	392
ANNEXES	457
ANNEXES 2 : AUTRES TABLEAUX STATISTIQUES DE L'ENQUETE	460
Tableau 56 : Répartition des entreprises suivant leur statut juridique.....	460
Tableau 57 : Répartition des entreprises selon les tranches d'âges des chefs ou responsable d'entreprises à Douala	460
Tableau 58 : répartition des entreprises enquêtées selon le critère genre	460
Tableau 59 : répartition des entreprises par secteur d'activités selon le critère genre.....	461
Tableau 60: répartition des entreprises selon le niveau d'étude.....	461
Tableau 62 : repartitions des entreprises par secteurs et main d'œuvre employé	461
Tableau 66 : nombre d'entreprises ayant reçu une aide familiale lors de la création.....	461
Tableau 67 : aides familiales et activités des entrepreneurs à Douala	461
Tableau 68 : êtes vous le principal responsable de l'entreprise ?.....	462
Tableau 69: raisons du non aide à la création de certaines entreprises	462
Tableau 70 entreprises et adhésion aux clubs des entrepreneurs.....	462
Tableau 71 : appuis des clubs aux entreprises à Douala.....	462
Tableau 72 : chefs d'entreprises et adhésion aux institutions informelles (tontines).....	462
Tableau 73: tontines et contribution dans les affaires des entrepreneurs	462
Tableau 74 : entreprises et information dans les affaires des entrepreneurs.....	463
Tableau 75 : entreprises et associations des ressortissants du village.....	463
Tableau 76 : associations du village et informations dans les affaires à Douala	463
Tableau 77: types d'informations fournies par les tontines aux entrepreneurs	463
Tableau 78: types d'informations fournies par les associations de village aux entrepreneurs	463
Tableau 79 : organismes non officiels et aide aux entreprises	463
Tableau 80: organismes officiels et aide aux entreprises	464
Tableaux 81: types d'aides fournies par des organismes non officiels aux entreprises	464
Tableaux 82 : types d'aides fournies par des organismes officiels aux entreprises	464
Tableau 83 : rapport entreprises et entrepreneurs locaux.....	464
Tableau 84 : types de rapports entreprises et entrepreneurs locaux	464
Tableau 86 : relation entreprises et institutions territoriales locales	465
Tableau 87 : types de rapports avec la CUD	465
Tableau 88 : types de rapport entreprises et A2D.....	465
Tableau 89: Types de Rapports avec la Chambre de commerce de Douala	465

Tableau 90 : Types de Rapports avec les autres institutions (services communaux, direction des impôts)	466
Tableau 91 : Rapports avec les institutions locales de promotion des entreprises	466
Tableau 92 : Entreprises et aides des institutions locales de promotion	466
Tableau 93 : raisons d’implantation en ZI	466
Tableau 94 : problème de localisation en ZI.....	466
Tableau 95 : types de problèmes rencontrés par certaines entreprises installées en ZI	467
Tableau 96 : entreprises en ZI et relations avec les autres de la ZI.....	467
Tableau 97 : Type de rapports avec d'autres entreprises de la ZI.....	467
Tableau 98 : entreprises en ZI et connaissance de la MAGZI.....	467
Tableau 99 : types de rapport entreprises ZI et MAGZI.....	467
Tableau 100 : méthode d’implantation des entreprises en ZI	467
Tableau 101 : satisfaction des entrepreneurs installés en ZI.....	468
Tableau 102 : satisfactions tirées du fait de l’installation en ZI	468
Tableau 103 : non satisfactions des entreprises tirées du fait de l’installation en ZI	468
Tableau 105 : existence des problèmes liés à la localisation HZI	468
Tableau 106 : types de problèmes rencontrés par certaines entreprises installées HZI.....	468
Tableau 107: relation entre entreprises HZI et ZI.....	469
Tableau 108: relations entre entreprises HZI	469
Tableau 109 : appartenance à un organisme patronal du lieu d’implantation	469
Tableau 110: raisons de non appartenance des entreprises installées HZI aux organismes patronaux	469
Tableau 111: existence des structures formelles de coordination des activités des entreprises	469
Tableau 112 : existence des structures informelles de coordination des activités	470
Tableau 113 : entreprises HZI et connaissance de la MAGZI	470
Tableau 114 : entreprises HZI et contact avec la MAGZI	470
Tableau 115: raisons de contact entre les entreprises HZI et la MAGZI.....	470
Tableau 116 : attribution de parcelles par des structures autres que la MAGZI	470
Tableau 118: satisfaction des entrepreneurs localisés HZI	470
Tableau 119 : satisfactions tirées du fait de l’installation HZI	471
Tableau 120 : non satisfactions tirées du fait de l’installation HZI	471
Tableau 121 : relations entreprises et banques	471
Tableau 122 : appréciation des rapports des entreprises avec les banques	471
Tableau 123 : entreprises et crédits bancaires.....	471
Tableau 124 : durée du crédit Bancaire aux entreprises	472
Tableau 125 : Appréciation des taux d’intérêt bancaires	472
Tableau 126 : rapports entreprises et micros finances.....	472
Tableau 127 : appréciation des rapports entreprises et micros finances.....	472
Tableau 128 : entreprises et crédits des micros finances	472
Tableau 129 : durée des crédits des micros finances aux entreprises	473
Tableau 130 : Appréciation des taux d’intérêt des micros finances par les chefs d’entreprises.....	473
Tableau 132 : entreprises et crédits tontiniers.....	473
Tableau 133 : durée du crédit tontinier aux entreprises à Douala.....	473
Tableau 134: Appréciation des taux d’intérêt des tontines par les entrepreneurs locaux.....	473
Tableau 135: entreprises et crédits des associations des ressortissants du village.....	474
Tableau 136: Durée du crédit d'association des ressortissants de votre village	474
Tableau 137: Appréciation des taux d'intérêt d'association des ressortissants de votre village.....	474
Tbleau 138 : lieu de localisation et relations avec des institutions financières informelles locales	474
Tableau 139 : institution financière la plus utilisé par les entreprises à Douala	474
Tableau 140 : raisons du rapprochement des entreprises aux banques.....	475
Tableau 142 : Appréciations du climat des affaires à Douala par les chefs entreprises	475
Tableau 143 : amélioration du climat des affaires à Douala.....	475
Tableau 144 : Méthodes d'amélioration du climat des affaires à Douala.....	475

Tableau 145 : Structuration des entreprises à Douala.....	476
Tableau 146: Propositions de structuration des entreprises à Douala	476
Tableau 147 : raisons de localisation des entreprises à Douala.....	476
Tableau 148: possibilité de délocaliser les entreprises de Douala pour ailleurs	476
Tableau 149 : les possibilités de délocalisation des entreprises de Douala	477
Tableau 150 : impossibilité de localisation des entreprises pour une autre aire métropolitaine.....	477
Tableau 151 : prêt pour délocalisation de Douala.....	477
Tableau 152: raisons des entreprises prêtes à se délocaliser	477
Tableau 153 : Raisons des entreprises non prêtes à se délocaliser.....	478
Tableau 154: appréciation de l'état des infrastructures routières à Douala	478
Tableau 155 : Infrastructures routières et incidence sur les activités.....	478
Tableau 156 : Impact des infrastructures routières sur les activités.....	478
Tableau 157 : Appréciations des charges de transport pour les activités des entreprises	478
Tableau 158 : dépense mensuel de transport pour le travail	479
Tableau 159 : Existence des difficultés pour écouler vos produits	479
Tableau 160: entreprises : accès facile à l'eau et à l'électricité	479
Tableau 161: entreprises et besoins d'espace pour les activités	479
Tableau 162 : entreprises et requête auprès des structures agréées pour demande d'espace.....	479
Tableau 163 : Relations des entreprises avec les institutions académiques	479
Tableau 164 : Institutions académiques qui entretiennent des relations avec les entreprises	480
Tableau 165 : Type de relations entre les Institutions académiques et les entreprises	480
Tableau 166 : Raisons de non collaboration avec les Institutions académiques.....	480
Tableau 167: Influence des institutions académiques sur les affaires à Douala	480
Tableau 168: Type d'influence des institutions académiques sur les affaires.....	480
Tableau 169: Niveau général de qualification des employés à Douala	481
Tableau 170 : nombre d'employés en service formé dans les institutions académique de Douala.	481
Tableau 171 : Opinion des entreprises sur l'ouverture au marché du travail des élèves et étudiants	481
Tableau 172 : Formations secondaires et universitaires adaptées aux besoins des entreprises.....	481
Tableau 173 : Suggestions des entreprises.....	482
Tableau 174 : type de d'association de tontine rencontrée à Douala.....	482
Tableau 175 : périodicité des tontines à Douala	482
Tableau 176 : statut des associations de tontines à Douala	482
Tableau 177 : chefs d'entreprises membre de bureau des associations de tontines à Douala	483
Tableau 178 : But de la tontine/association à Douala.....	483
Tableau 179 : tontines et prêts aux membres.....	483
Tableau 180 : tontines et prêts aux non membres	483
Tableau 181 : Démarches pour obtenir des prêts par les membres de la tontine.....	483
Tableau 182 : Démarches d'obtention des prêts par les non membres des associations de tontine	483
Tableau 183 : durées des prêts des associations de tontines	484
Tableau 184 : prêts et soutien des activités des membres des tontines.....	484
Tableau 185 : information sur la qualité des membres avant octroi du prêt	484
Tableau 186: membres des associations de tontine ; créateur ou gérant d'entreprise	484
Tableau 187 : associations de tontine et compte bancaire.....	484
Tableau 188: association de tontine à Douala et promotion des entreprises.....	484
Tableau 189 : tontines et création des entreprises à Douala.....	485
Tableau 190 : raisons de non création des entreprises par certaines associations de tontine.....	485
Tableau 191 : suggestion sur la pratique des tontines et promotions des entreprises	485

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : précipitations à Douala	139
Graphique 2 : répartitions des entreprises par secteur d'activités	150
Graphique 3 : Distribution (en%) des ménages à Douala selon l'âge et le sexe du chef de ménage	166
Graphique 4 : Evolution comparée (en %) de l'incidence de la pauvreté à Douala et au Cameroun.....	167
Graphique 5 : Evolution des importations et exportations au PAD (1997-2006).....	172
Graphique 6 : entreprises et relation avec les institutions informelles	180
Graphique 7 : Tontines et participations aux activités de réalisation des infrastructures sociales	199
Graphique 8 : Entreprises et facilité d'accès à l'eau potable à Douala.....	216
Graphique 9: Entreprises et alimentation en énergie électrique à Douala.....	221
Graphique 10 : Courbe de concentration de Lorentz sur la répartition des entreprises dans les arrondissements de Douala.....	237
Graphique 11 : test de stabilité modèle 1(CUSUMSQ au carré).....	354
Graphique 12 : test de stabilité modèle 2 (CUSUMSQ).....	362
Graphique 13 : test de stabilité modèle 2 (CUSUMSQ au carré).....	362
Graphique 14 : Concentration des entreprises par arrondissements à Douala.....	364
Graphique 15 : concentration des entreprises par secteurs d'activités	365
Graphique 16 : répartition des entreprises enquêtées par lieu de localisation	369

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Le triangle de localisation de A. Weber.....	97
Figure 2: Mise en place d'un système de localisation selon A. LÖSCH (1940).....	99
Figure 3 : modèle de base des facteurs influençant les décisions de localisation industrielle.....	117
Figure 4: Structure du trafic enquêté entrant à Douala.....	212
Figure 5 : Structure transit - échange à Douala	213
Figure 6 : compétitivité territoriale et dynamique industrielle à Douala.....	343
Figure 7: dynamique industrielle à Douala.....	394
Figure 8 : la dynamique territoriale à Douala	395

LISTE DES ENCADRES

Encadré 1 : Trois comportements de localisation face à la concurrence.....	106
Encadré n°2 : politique d'aménagement de territoire et rente foncière d'aménagement.....	300
ANNEXE 4 : ENCADRE SUR LA RENTE FONCIERE ET LE THEOREME DE GEORGE- HOTELLING-VICKREY (GHV).....	498
Encadre 3 : rente foncière et théorème de George-Hotelling-Vickrey (GHV).....	498

LISTE DES CARTES

ANNEXE 6 : QUELQUES CARTES SUR DOUALA	499
Carte 1 : quelques localisation des entreprises industrielles à Douala	499
Carte 2 : sur les marchés.....	499
Carte 3 : sur le réseau routier.....	499

RESUME

La dimension territoriale est devenue un enjeu majeur ces vingt dernières années autant au niveau des entreprises qu'au niveau des institutions. Pour les premières, les préoccupations territoriales résident essentiellement dans le choix des localisations des activités et des formes de coopération entrepreneuriale. Pour les secondes, la problématique récurrente est celle de l'aménagement des territoires qui s'appuie sur la gouvernance territoriale.

Plusieurs chercheurs se sont intéressés à ce phénomène d'instrumentation de la dynamique territoriale à travers l'analyse de la création et de la localisation des entreprises depuis le début des années 1980. C'est dans ce cadre que s'inscrit notre travail de thèse sur la ville de Douala où l'on remarque que la question de sa physionomie fait référence à la problématique de la localisation des ménages et des activités industrielles. Pourtant, l'espace territorial de cette ville, regroupe deux grandes zones industrielles, (Bonabéri et Bassa) s'étendant sur une superficie de 342 hectares, et gérées par la Mission d'Aménagement et de Gestion des Zones Industrielles (MAGZI).

Cependant, nonobstant leurs potentialités, les unités industrielles de la ville tendent à occuper de plus en plus d'espaces à l'intérieur des localités communales, et ne se contentent plus des aires qui, autrefois, étaient dédiées aux activités industrielles jusqu'aux années 1970. Autant, le développement industriel dans la ville est centré sur des relations humaines directes, tissées entre les acteurs présents sur ce territoire.

Ainsi partant de la problématique inhérente à cette thèse, notre objectif central était de déterminer et d'évaluer les facteurs de gouvernance mettant en avant le rôle du territoire et de la proximité dans le développement industriel à Douala.

La réalisation de ce travail s'est faite suivant une approche méthodologique diversifiée. Elle a englobé :

- ⇒ Les recherches documentaires ;
- ⇒ Les enquêtes enrichies des observations, des interviews, des discussions en groupe et avec des chefs d'entreprises et quelques hauts responsables de la ville de Douala, des participations aux séminaires ;
- ⇒ Les estimations et extrapolations statistiques et économétriques. Les estimations statistiques ont été faites à travers des instruments d'analyse statistique via les logiciels Cspiro, SPSS, Excel et XLstat, et où nous sommes basés sur la courbe de concentration de M.O LORENTZ (1905) et le calcul des indices de C.GINI (1884-1965) et de P.A.P. MORAN (1948) local, pour mesurer le degré et la qualité de concentration

des entreprises dans la ville. Celles économétriques se sont basées sur un modèle de régression économétrique servant à la vérification de nos hypothèses 1 et 2 à partir du logiciel Eviews 4 .1.

- ⇒ La définition des stratégies de gouvernance territoriale et la mise à l'épreuve d'une logique d'interaction gouvernance territoriale et développement industriel à Douala a été faite à partir des modèles et théories économiques et industrielles.

Le développement de nos idées s'est articulé autour d'un exposé se présentant en deux parties comportant, chacune, deux chapitres. Ainsi, avant d'aborder le cadre analytique de la gestion spatiale et de la prolifération industrielle à Douala (deuxième partie), nous avons passé en revue le cadre théorique et empirique de la localisation industrielle et la dynamique territoriale (première partie).

L'objectif de la première partie a été de retracer les grandes lignes de l'évolution de la localisation des activités industrielles telles qu'elles sont établies par certains travaux à l'instar d'une part, de ceux d'A. MARSHALL (1890), P. KRUGMAN (1991) et les théories territoriales et, d'autre part, de spécifier les analyses empiriques du développement industriel à Douala.

En fin de cette première partie, les approches territoriales nous ont permis de mettre en exergue les théories néoclassiques, behavioristes et territoriales de la localisation des entreprises sur un territoire. Ces différentes théories se fondent, respectivement, sur les idées d'A. MARSHALL (1890), de P. KRUGMAN (1991) et des auteurs de l'économie territoriale, à l'instar de C. COURLET, B. PECQUEUR et *al*, (1993).

Nous avons illustré ces théories avec les études industrielles sur la ville de Douala. Les études empiriques que nous avons élaborées dans le deuxième chapitre de cette partie de la thèse, à l'aune des concepts théoriques analysés au chapitre premier, nous ont permis de caractériser la gouvernance locale et les processus de développement industriel aidant dans l'établissement d'un développement local de la ville.

En prenant comme base le poids relatif de la ville de Douala dans l'économie camerounaise et de la sous région CEMAC, nous nous sommes appuyés sur les analyses économiques faites à partir des « calculs statistiques », à travers le calcul des indices de C. GINI (1884- 1965) et de MORAN(1948), pour expliquer la concentration et l'auto-corrélation spatiale des activités industrielles dans cette ville. Il en découle que, Douala reste profondément marquée par un système productif et industriel qui, de plus en plus, se concentre dans ses arrondissements périphériques.

Cette situation fait de la ville le principal foyer industriel du Cameroun et de la sous région CEMAC.

L'approche régulationniste (deuxième partie, chapitre troisième), interpelle les règles de coordinations réciproques entre les interventions publiques et les stratégies des acteurs du secteur privé dans les processus de localisation industrielles et de développement local à Douala. Ceci est généralement rendu efficace suite aux interactions et coordinations véhiculées entre les collectivités locales et les acteurs territoriaux.

Nous nous sommes appuyés dans cette deuxième partie (chapitre quatrième), sur les modèles développés par certains travaux, à l'instar de ceux de P. MOATI (1996), pour montrer l'importance de cette concentration spatiale des activités. Nous trouvons que la concentration des activités à Douala, permet d'accroître la capacité d'innovation et la flexibilité des firmes. Elle constitue une réponse potentielle à l'instabilité croissante de l'activité économique dans la cité. Du point de vue de l'analyse économétrique proposée dans cette partie, nous mettons aussi en lumière les effets issus des économies d'agglomération inter-arrondissements (J.R. ESSOMBE, 2007b). Cette analyse relève l'interdépendance décisionnelle des entreprises situées en périphérie par rapport aux arrondissements centraux de la ville.

En dehors des théories de la localisation ou des analyses territoriales de la localisation des activités², de multiples déterminants de *la gouvernance territoriale* apparaissent dans nos résultats. Et ceux-ci nous proposent aussi bien :

- ♦ les entreprises (leur dynamisme, leur capacité de regroupement en Clubs, associations ou organisations professionnelles,...),
- ♦ que les institutions de formation (ou de recherches),
- ♦ les acteurs institutionnels privés (banques, micros-finances,...) ou publiques (Etat, Collectivités Locales, Organismes Consulaires,...), ou encore,
- ♦ les institutions informelles (Associations des ressortissants de..., tontines).

Tous sont considérés comme des acteurs dont l'action impacte la dynamique productive à Douala.

Dans cette ville, la représentation des inégalités spatiales sur le mode du rapport centre (dominant)/périphéries (dominées) apparaît insuffisante. La bipolarisation industrielle (secteurs en développement, secteurs en création) qui menace de déchirer les tissus économiques doualais est la conséquence d'une vision « verticale » du développement exclusivement macro-économique.

² Les différentes théories de la localisation des activités sont, analysées tant du point de vue de l'économie spatiale que de celui de la nouvelle géographie économique.

Aujourd'hui, sur un plan beaucoup plus micro-économique, nous pensons que l'étude des systèmes d'industrialisation doit être renouvelée non plus à travers les fonctions qui s'y jouent, mais du point de vue de la dynamique des acteurs présents sur le territoire. Les relations humaines tissées entre ces acteurs à Douala, constituent des réseaux dans lesquels circulent l'information et le savoir-faire. L'intensité et l'imbrication de ces réseaux déterminent la cohérence du tissu industriel à Douala, ainsi que sa capacité d'adaptation.

La combinaison de la coordination à l'intérieur de la sphère publique, avec la coordination à l'intérieur de la sphère privée dans un partenariat élargi, constitue vraisemblablement le mode opératoire le plus efficace de la gouvernance territoriale bien comprise pour traiter les problèmes transversaux de cette ville. Le décloisonnement des compétences entre les domaines d'attribution verticale des responsabilités est certainement, aujourd'hui à Douala, une des conditions sinon nécessaires, du moins suffisantes, pour que puisse s'installer une gouvernance visant l'excellence territoriale de la ville afin de la rendre plus compétitive dans la zone CEMAC.

Mots clés : Douala, territoire, gouvernance, industrie, développement.

ABSTRACT

The territorial dimension has become a major issue in the last twenty years both at level of enterprises and institutions. For the first, territorial concerns lie mainly in the choice of locations of activities and forms of business cooperation. For the second, the recurring issue is that of regional planning that lean to the territorial governance.

Several researchers have studied this phenomenon of the instrumentation of territorial dynamics through the analysis of the creation and localization of companies and enterprises since the early 1980s. It is in this framework, that our work is carried out, for this thesis, through the city of Douala, where the question of his physiognomy refers to the problem of localization of households and industrial activities. However, the territorial space of this city includes two large industrial zones (Bonaberi and Bassa), covering an area of 342 hectares, managed by the Planning Mission and Management of Industrial Zones (MAGZI).

However, despite their potentialities, the industrials units in the city tend to occupy more space within in the communal settlements, and no longer content with areas that previously were devoted to the industrial activities until the 1970s.

Thus, starting from the inherent problem in this thesis, our main objective was to determine and assess the governance factors highlighting the role of territory and proximity to industrial development in Douala. Completion of this work was done using a diversified methodological approach. It includes:

- ⇒ Literature searches
- ⇒ Investigations enriched observations, interviews, panel discussions with business leaders and some senior officials of the city of Douala, participating in seminars;
- ⇒ Statistical and econometrical estimations and extrapolations. Statistical estimations were made using instruments of statistical analysis through Cspiro, SPSS, Excel and XLstat software where we are based on the concentration curve of M.O LORENTZ (1905) and the calculation of C. GINI (1884-1965) and P.A.P. MORAN (1948) local index, to measure the degree and quality of business concentration in the city. Econometrics ones were based on an econometric regression model used for testing hypotheses 1 and 2 from Eviews 4.1 software.
- ⇒ Defining strategies of territorial governance and testing logic of interaction, territorial governance and industrial development in Douala was made using economic and industrial models and theories.

The development of our ideas was structured in a lecture divided into two parts, each comprising two chapters. Before discussing the analytical framework for space management and industrial proliferation in Douala (part two), we reviewed the theoretical and empirical framework of industrial location and territorial dynamics (first part).

The objective of the first part was to trace the outline of the evolution of the location of industrial activities such as they are set by certain works like those of A.MARSHALL (1890), P.KRUGMAN (1991), and territorial theories on the one hand, and to specify the theoretical analysis of the setting regulation on the other hand.

At the end of this first part, the territorial approaches have allowed us to highlight the neoclassical theories, behaviorist and territorial business location in a territory. These theories are based respectively on the ideas of A. MARSHALL (1890), P. KRUGMAN (1991) and authors of the territorial economics like C. COURLET, B. PECQUEUR *et al*, (1993).

We have illustrated these theories with industrial studies on the city of Douala. Empirical studies that we developed in Part two of this thesis, in terms of theoretical concepts discussed above have helped us characterized the local governance and industrial development processes assisting in the establishment of a local development in Douala.

Building upon the relative weight of the city of Douala in Cameroon's economy and the CEMAC sub-region, we relied on economic analysis made from the "statistical calculations" made through of C. GINI (1884- 1965) et de MORAN(1948) index, to explain the concentration and self-correlation space industrial activities in this city. Douala remains deeply marked by an industrial production system and increasingly concentrated in its peripheral districts. This made the city the main industrial center of Cameroon and the CEMAC sub-region.

The regulation approach (part two, third chapter) challenges the rules of mutual coordination between government interventions and strategies of private actors in the process of industrial location and local development in Douala. This is usually made following the effective interaction and coordination conveyed between the local and territorial actors.

We relied on models developed by some works like those of MOATI (1996) to show the importance of this spatial concentration of activities because, insofar as it enhances the capacity for innovation and flexibility of firms. It is a potential answer to the growing instability of the economic activity in the city. From the perspective of econometric analysis discussed in this part, we highlight the effects of economies inter-district agglomeration. This analysis raise the

interdependence of decision-making of enterprises in the periphery compared to central districts of the city.

Apart from theories of territorial location or analysis of the location of activities, multiple determinants of *territorial governance* that appear in our results, propose us as well:

- ♦ enterprises (their dynamism, their ability to grouping in Clubs, associations or professional organizations,...),
- ♦ that the training institutions (or research),
- ♦ private institutional actors (banks, micro-finances,...) or public (State, Local Organizations, Consular Organisms,...), or,
- ♦ informal institutions (associations of citizens of ... , tontines)

These are considered as actors whose actions impact the productive dynamic in Douala.

We find that at this city, for example, the representation of spatial inequalities in the way of centre report (dominant) / peripheral (dominated) appears insufficient. The industrial bi-polarization (developing sectors, creating sectors) that threatens to tear the Douala economic fabric is the economic consequence of a “vertical” vision of a development that is exclusively macro-economic.

Today, on a much more micro-economic level, we believe that the study of systems of industrialization must be renewed either through the functions that are at stake but from the perspective of the dynamics of actors on territory. Human relationships woven between them constitute networks in Douala through which information and know-how circulate. The intensity and intricacy of these networks determine the consistency of the Douala industrial fabric and its adaptability

The combination of coordination within the public sphere with coordination within the private sphere in a broader partnership probably constitutes the most effective mode of operation of territorial governance which is most indicated to address transversal problems across the city. The opening up of areas of competences between the vertical allocations of responsibilities is certainly now in Douala, one of the conditions necessary if not sufficient, to establish a system of governance aiming at territorial excellence in the city in order to give her much competitive in CEMAC area.

Keywords: Douala, territory, governance, industry, development.



INTRODUCTION GENERALE

A- CONTEXTE DE L'ETUDE

Depuis une trentaine d'années, la crise économique a bouleversé les hiérarchies spatiales et territoriales entraînant ainsi des altérations industrielles. Cette déformation des paysages industriels interroge la théorie économique. Cette dernière se trouve dépourvue de réponse face aux mutations nouvelles de l'espace économique qu'elle n'a pas su envisager. On comprend dès lors, pourquoi le modèle de croissance des trente dernières années d'après guerre est ainsi tombé en panne. Sa crise, comme la montre B. PECQUEUR, (1986) est aussi celle du discours sur l'espace. La sortie de la crise passe par une reconsidération complète du mode de représentation de l'espace et du territoire.

A ce titre, la situation économique contemporaine devient un chantier de réflexion visant à promouvoir non seulement la prospérité, mais aussi l'équité sur tous les plans y compris le territoire. Ainsi, plusieurs acteurs (économistes, sociologues, écologistes, urbanistes géographes, etc.) ont, de tout temps, pensé aux modèles voire, aux processus permettant la réalisation des différentes priorités. Les réflexions qui en ont découlé ont, pour la plupart, été controversées et ont parfois donné naissance à des concepts qui dominent la littérature économique depuis les temps anciens jusqu'à nos jours. Nous pouvons comprendre dans les diverses pensées développées, la caractéristique de l'accent mis sur deux notions-clés de l'économie, à savoir la croissance et l'équilibre source du développement. Or, tenir compte de la variable territoriale dans ce cadre, c'est renouveler profondément les conceptions traditionnelles de l'économie du développement.

Les théories inhérentes à l'économie de développement, non loin d'être concrètes et pragmatiques, sont d'autant plus intéressantes qu'elles nous donnent l'occasion de revenir sur un essai de définition du « développement ». Quoique cette notion ne soit pas passible d'une définition statique et standard, nous empruntons la définition de F. PERROUX (1950) pour qui : « *le développement est la combinaison des changements mentaux et sociaux d'une population qui la rende apte à faire croître cumulativement et durablement son produit réel global* ». Cette définition nous amène à faire la distinction entre trois notions voisines :

- **l'expansion** qui est une augmentation, sur une période courte, d'un indicateur de dimension.
- **La croissance** qui est l'augmentation durable sur plusieurs périodes d'un indicateur de dimension.
- **Le progrès** qui est tout ce qui représente un mieux par rapport à la situation précédente.

Partant de cette définition, nous sommes d'ailleurs immédiatement, tentés de nous reporter sur l'économie africaine en général, et camerounaise en particulier, pour en voir la pertinence. Ici, et

peut-être plus qu'ailleurs, croissance, expansion et progrès semblent demeurer une quête perpétuelle dans une « Afrique en panne »³.

Sur le plan plus conceptuel la logique, jadis, environnante fut celle qui mettait l'accent sur l'individualisme méthodologique (étude de l'individu) considérant la société comme la somme des individus. Suivant cette logique, l'approche du développement est essentiellement quantitative. C'est ainsi que pour certains économistes comme A. SMITH (1776), on ne peut appréhender un développement qu'à la lumière de l'économie humaine. Pour cet auteur, l'économie humaine passe par une suite de phases : la chasse, l'élevage, l'agriculture, le commerce et l'industrie. La raison de cette évolution se trouve dans la psychologie de l'homme qui cherche, à chaque instant, la voie du moindre effort pour atteindre la croissance économique. L'analyse méthodologique issue des différentes études pousse K. MARX (1867), à élaborer une théorie de l'évolution fondée, quant à elle, sur une suite de phases de l'organisation de l'activité économique ayant pour moteur la force d'appropriation des facteurs de production, y compris le territoire.

D'un côté les auteurs tels que A. FISHER (1930), J. FOURRASTIER (1941) et surtout COLIN CLARK (1990) ont voulu montrer que l'activité économique se déploie à travers trois secteurs, et que la croissance se produit par le passage de l'importance relative du secteur primaire, au secteur secondaire puis au secteur tertiaire. Or, la littérature contemporaine de l'évolution économique nous a permis de constater que la plupart des économies aujourd'hui développées ont emprunté des voies diversement expérimentées à travers plusieurs types de « révolutions » : la révolution agricole, la révolution artisanale, la révolution culturelle, puis celle industrielle. Le passage progressif à ces révolutions a d'ailleurs amené W.W. ROSTOW (1960 ; 1970), par exemple, à élaborer « une théorie des étapes de la croissance économique » devenue très célèbre. Pour cet économiste, « *on peut dire de toutes les sociétés, quelles passent par l'une des cinq phases suivantes : la société traditionnelle, la condition préalable au démarrage, le démarrage, le progrès vers la maturité, l'ère de la consommation de masse*⁴ ». La philosophie générale dégagée par cette théorie est que les pays aujourd'hui développés ont connu, à un moment donné de leur histoire, la situation de sous-développement, qu'il soit agricole ou industriel, comme c'est le cas aujourd'hui pour les pays africains en général, et le Cameroun en particulier.

³ Pour reprendre le titre célèbre de J. GIRI (1986) : l'Afrique en panne, ..., Khartala, Paris.

⁴ W.W. ROSTOW (1970) : les étapes de la croissance économique, éd. Seuil, Paris. Voir aussi W.W., ROSTOW (1960), the stages of economic growth: a non-communist manifesto, Cambridge University Press.

Les raisons du retard du développement et, plus précisément, du développement industriel pris par les pays sous-développés dans le processus réel de décollage, sont expliquées par les adeptes de l'approche critériologique, psychologique, diffusionniste, et même dualiste. Toutefois, nous pensons avec les économistes de « l'école structuraliste » (R. PREBISCH, C. FURTADO, F. PERROUX, etc.) que, le sous-développement, loin d'être « un degré inférieur » de développement, est contemporain du développement. En effet, lorsque le capitalisme a réussi à intégrer le marché national en Europe Occidentale, par exemple, et en soumettant à sa loi les derniers îlots d'économie féodale dans sa logique d'expansion, il ne lui restait que la conquête des espaces se situant hors des frontières nationales. Cette expansion sera commandée par trois facteurs qui apparaissent nécessaires à tout développement :

- la nécessité d'approvisionnements faciles,
- la recherche des débouchés pour déverser le surplus de la production, et
- une poussée démographique connue par ce continent peu après la révolution industrielle.

Dans l'analyse coloniale du sous-développement, les facteurs géographiques (climat, territoire et espace) et sociologiques tiennent une place importante. La tendance dominante est liée au pessimisme sur les modalités du développement. Tout comme l'accent est mis sur l'exploitation des ressources naturelles alors jugées indispensables au développement industriel. Par réaction contre la colonisation, les organisations internationales ont suscité des études en matière de développement. C'est ainsi que, parallèlement aux réunions tenues sous l'égide de la CNUCED⁵ (1974-1993), un nouvel ordre économique international fut envisagé. L'attention se portera alors à la fois, sur le rôle des entreprises transnationales, le problème des transferts technologiques, les conséquences des politiques commerciales (protectionnisme excessif) pratiquées par les pays en développement, puis sur le problème de l'endettement extérieur et, sur le rôle des politiques d'échange.

L'intérêt aujourd'hui porté par de nombreux auteurs aux facteurs sociaux, territoriaux et aux politiques de développement n'est pas en reste. Même si cela s'opère parallèlement avec le renouveau des controverses doctrinales, notamment, entre partisans du libéralisme et tenants de l'interventionnisme. Puisque, la crise des années 80 a conduit à remettre en cause les modalités d'intervention de l'Etat dans le processus de développement et à renforcer le courant libéral au sein du développement international. Un courant qui, la mondialisation aidant, tend d'ailleurs à prendre de l'ampleur à travers la planète. Les années 80 et 90 seront en effet caractérisées par le triomphe de la pensée libérale qui se traduit par la remise en cause du rôle de l'Etat dans l'économie, sonnante par là même la fin de « *L'Etat-providence* ». Cette remise en cause passera, notamment, par la

⁵ Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

déréglementation et la privatisation. On croit que le marché est susceptible de résoudre tous les problèmes, on prêche le « laisser aller » sur le plan national et une ouverture totale (mondialisation) de l'économie sur le plan international.

Mais après un bilan de plus de 30 ans d'application dans les pays africains, par exemple, même la Banque Mondiale (BM) en appelle à moins de dogmatisme et à plus de pragmatisme. Il faut dire qu'en même temps, la crise du « fordisme » et de son modèle d'organisation de la production industrielle (« taylorisme » entre autres), dans les années 80, ainsi que l'émergence des Nouveaux Pays Industriels asiatiques, vont aussi mettre en évidence un nouveau phénomène d'organisation productive (à base des petites entreprises) et des mutations spatiales dans des territoires qui, autrefois, étaient industrialisés avec les grandes entreprises. Un phénomène qui remettait aussi en cause à la fois, le discours et les pratiques jusque-là développés au sujet de l'espace. Ce dernier ayant toujours été considéré, tour à tour, comme *homogène*, *polarisé* et *hétérogène* (R.CANTILLON (1952)⁶, B. PECQUEUR, 1986, J.R. ESSOMBE EDIMO, 2006).

Les différentes mutations ainsi mises en exergue (renversement des hiérarchies régionales traditionnelles, apparition du dynamisme des petites entreprises,...), vont obliger observateurs et théoriciens du développement à réviser, peu à peu, leurs conceptions sur l'espace. C'est dans ce contexte également que l'économie spatiale va se renforcer avec « *le développement d'un pan entier de recherches dont le but est de comprendre et d'appréhender les dynamiques spatiales, urbaines et, même, régionales. Et les résultats, nombreux, de ces investigations tendent aujourd'hui à montrer que 'le territoire est une composante majeure du développement économique'* »⁷. Dans cette partie de l'économie qui constitue essentiellement le territoire en objet d'analyse, on retrouve les travaux théoriques de (A. MARSHALL, 1890 ; C.COURLET, 1986, 1993, 1994 et 2007 ; B. PECQUEUR, 1992 et D.MAILLAT, 1996 et 1999 ; J.R.ESSOMBE EDIMO, 2005, 2007a et 2007b ; etc.), qui tentent de spatialiser les modèles de l'équilibre général et partiel à partir des analyses fournies par des disciplines à orientation plus spécifique c'est-à-dire, l'économie urbaine, l'économie régionale ou la nouvelle économie géographique dont P. KRUGMAN (1991a, 1991b et 1998) est l'initiateur. L'économie spatiale ou territoriale est donc un chantier interdisciplinaire dans lequel l'analyse porte fondamentalement sur l'espace économique et géographique.

⁶R. Cantillon, (1952) Essai sur la nature du Commerce Générale (1755), éd. INED, paris

⁷ J.R. ESSOMBE EDIMO (2007b) : spatialité et développement économique : Douala entre le hasard et la nécessité, éd. L'Harmattan, Paris, pp. 15/16.

En réalité, l'économie spatiale est à la fois une « vieille » et « nouvelle » science dont la remise au jour aura été rendue possible par la crise du fordisme dès la fin des années 70⁸. On le sait, le fordisme désigne ce modèle de développement économique et industriel qui a caractérisé les 30 années de la croissance économique et régulière de l'après Deuxième Guerre Mondiale. Période également dénommée « les 30 glorieuses » par « *l'école de la régulation* »⁹. D'après les travaux de celle-ci, on considère cette période comme celle durant laquelle la régulation de l'économie était de moins en moins assurée par le marché.

En Afrique en général, et au Cameroun en particulier, le modèle fordiste sera appliqué, observe encore J.R. ESSOMBE (2005 et 2007b, op. Cit.), avec la généralisation d'une industrialisation caractérisée par :

- les « *industries industrialisantes* » de G. BERNIS (1966) ou les « *pôles de croissances* » de F.PERROUX (1955), ou encore, par ce que P. GUILLAUMONT (1987) a appelé les « *éléphants blancs* »,
- l'imposition des situations de dépendance en matière d'organisation¹⁰ industrielle ou locale, et
- un endettement extérieur croissant qui deviendra un fardeau au point de justifier la mise en place des Programmes d'Ajustement Structurels (PAS), auxquels succéderont les initiatives en faveur des Pays Pauvres et Très Endettés (PPTE).

La crise du modèle d'industrialisation fordiste¹¹ va obliger à regarder de près le dynamisme des petites entreprises (PME) qui, contrairement aux grandes, s'organisent avec un mode de fonctionnement qui tend vers une plus large autonomie du territoire, mais intègrent également des processus de coopération localisée. Elles développent à la fois, une flexibilité productive par utilisation d'une main-d'œuvre abondante et moins coûteuse et de l'innovation. La localisation de ces entreprises va d'ailleurs ouvrir des portes de la recherche à travers deux approches : « **les analyses territoriales** » (avec le « district industriel » autrefois initié par A. MARSHALL (1890), les systèmes productifs localisé (SPL) ou les « milieux innovateurs ») et **les approches**

⁸ Confère A. LOSCH (1940) et W. CHRISTALLER (1933) dans la théorie des places centrales

⁹ C'est l'une des plus grandes écoles économiques initiées en France, notamment par : R.BOYER (1995), A. LIPIETZ (1997), D LEBORGNE (1999).

¹⁰ Agglomération (moyens humains, financiers et industriels) ; des spécialisations des aires de productions industrielles, et des spécifications (compétence et institutions....)

¹¹Défaillances des grandes entreprises. On a constaté que l'industrialisation ne pouvait plus être construite exclusivement à base des grandes entreprises. De même l'inversion des tendances (chômage, crise des finance publiques nouvelles articulations dans le domaine industriel,...) devenait une réalité incontournable, tant en Europe, en Amérique, en Asie qu'en Afrique. Voir également J.R. ESSOMBE (1995) : quel avenir pour l'Afrique?... Silex/Nouvelles du Sud, Paris. Sur ce sujet voir aussi Danièle LEBORGNE (1943-2001), Alain LIPIETZ (2002), « L'après fordisme et son espace » in *Géographie, Economie et Société*

d'inspiration « régulationniste » (régulation capital/travail, flexibilité productive, réseaux et gouvernance). Formalisations industrielles du « développement local », ces deux cadres théoriques vont bientôt être complétés par les conceptions en termes du « **capital social** » et de la « **proximité** », et se situent également dans le prolongement de la « gouvernance ». D'un côté, l'on met en évidence l'importance d'un ensemble de facteurs, pas toujours perceptible à première vue, et qui pourtant, structure les rapports entre les acteurs sur un territoire (les réseaux sociaux, les us, les coutumes, les normes, etc.) en leur permettant d'utiliser les ressources porteuses dont dispose leur « espace vécu » (A. FREMONT, 1976). Tout comme de l'autre, l'on mettra beaucoup plus l'accent sur les interactions entre ces mêmes agents.

Le « district », quant à lui, est d'origine marshallienne (1890) et s'interroge sur la relation entre la division du travail et les économies d'agglomération. Il montre que les rendements croissants ne sont pas le propre des grandes entreprises. Puisqu'ils peuvent découler des *effets externes* et d'organisations engendrés par une co-localisation spatiale des activités. Pour sa part, le concept de « milieux innovateurs » donne une explication du développement spatial comme étant la conséquence des processus innovateurs et des synergies à l'œuvre sur les surfaces circonscrites faisant place à l'industrialisation. De son côté, l'analyse en terme de « gouvernance » (M. STORPER et B. HARRISON, 1990 ; C. DUPUY, J.P. GILLY et J. PERRAT, 2001) propose cette dernière comme mode de régulation des rapports de production. Ceux-ci peuvent même aller au-delà des relations marchandes. Tout comme les relations entre firmes peuvent obéir à un schéma de rapport type « hiérarchie » ou type « coopération partenariale ».

L'industrialisation, comprise comme l'augmentation de la dimension du secteur secondaire par rapport aux secteurs primaire et tertiaire¹², est la transformation continue sur une grande échelle de matières premières en produits transportables. Sur le plan technologique, on peut y comprendre la généralisation de nouvelles techniques productives¹³ (F. PERROUX, 1950). L'analyse de nombreuses expériences montre que l'industrialisation ne peut être le seul résultat d'un processus de développement centrifuge, issu de la réalité ponctuelle de grands complexes, d'industries dites « motrices » ou de « pôles de croissance ». La réalité est que l'intégration des économies en voie de développement, à partir des impulsions venues d'industries « hautes » n'a jamais été aisée (J.PERRAT, 2001). Une étude menée, dans les années 80, sur 343 complexes industriels construits depuis 30 ans en Afrique subsaharienne, révèle que 274 d'entre eux fonctionnaient mal ou étaient complètement arrêtés. Alors qu'une soixantaine seulement utilisait correctement leurs capacités de

¹² CLARK C.W.(1971), « *economically optimal policies for the utilization of biological renewable ressources* » vol 13, pp 149-164

¹³ PERROUX F. (1950), « *les espaces économiques* » économie appliquée, tome 3, n°1 .

production¹⁴. Les causes de ces dysfonctionnements relèvent de l'absence d'une véritable tradition industrielle, ainsi que de l'insuffisance d'un tissu local de petites et moyennes entreprises (PME).

L'affirmation des Nouveaux Pays Industriels a fait éclater une notion de « tiers monde » homogène et indifférencié. Mais, l'émergence de ces pays a aussi mis en lumière, disions-nous, le retournement spatial en cours sur des territoires qui, comme à Douala, se traduisent de plus en plus par l'apparition de nouvelles concurrences et de nouveaux partenaires et, par une réduction partielle des disparités territoriales au sein des espaces infra-nationaux (J.R. ESSOMBE EDIMO, 2007a). Il est donc question de définir un mode d'industrialisation à taille plus humaine et de proximité, mettant en évidence des dynamiques nouvelles: l'industrialisation à partir de petites initiatives et le développement de PME. Il s'agit de « la nouvelle industrialisation » qualifiée souvent de « diffuse », « spontanée » ou « rampante » qui s'oriente vers les secteurs économiques, les technologies, les types de produits pour lesquels la petite dimension de l'entreprise n'est pas un obstacle insurmontable (C. COURLET, 1986).

Cette « nouvelle industrialisation » est aussi, en général, caractérisée par une forte proportion de main-d'œuvre dans la valeur ajoutée. Elle se spécialise de préférence dans les produits qui permettent de valoriser une compétence artisanale ou une tradition manufacturière en adaptation constante. Elle occupe souvent des créneaux laissés libres par la grande industrie (petit électroménager, petite mécanique, petite menuiserie ...), ou ceux dont elle la déloge comme l'habillement et la chaussure¹⁵. Elle peut évoluer vers des spécialisations, de plus en plus, poussées dans la production de qualité et de petites séries. Elle a, à sa base, les petites entreprises (C. COURLET, 1986 op. cit; C. COURLET et R. TIBERGHIEU, 1985, 1986 ; J.R ESSOMBE, 2005).

Dans certains pays en développement, multiples sont depuis les années 80/90, les initiatives qui répondent aux critères de cette « nouvelle industrialisation ». On peut noter le « foisonnement industriel » asiatique, avec des centaines de fabricants de parapluies et de milliers de producteurs de meubles à Taiwan, le développement des petites entreprises en Tunisie où la multiplication des promoteurs venant d'horizons divers (techniciens, ingénieurs, cadres supérieurs, enseignants, artisans), manifeste à l'évidence la volonté d'un développement industriel. Le même constat est effectué au Cameroun et, plus particulièrement, à Douala où il existe un dynamisme industriel porté par des acteurs locaux jusque-là mal identifiés ou méconnus. On y assiste, de plus en plus, à la

¹⁴ Institut de l'Entreprise (Centre Nord Sud), pour un vrai partenariat industriel avec l'Afrique. Bilan et perspective de l'industrie africaine, Paris, Mai 1985.

¹⁵ COURLET C. (1986 op.cit), «Dynamique industrielle locales en Savoie » in Economie et humanisme N° 289 pp 6-12

montée en puissance d'un secteur privé de petites et moyennes entreprises (PME) par la transformation d'artisans, de certains grands chefs coutumiers, de grands planteurs, en agents économiques modernes, et par l'entrée en entreprise de jeunes diplômés nationaux¹⁶.

De façon générale, on constate que les entreprises s'installent là où elles disposent d'une main-d'œuvre déjà établie dans le voisinage, et utilisent des structures privées et publiques existantes. Le succès de ce type d'industrialisation repose, précisément, sur la possibilité de récupérer, en vue d'un développement moderne, toutes les forces et les ressources, même les plus modestes dont l'organisation économique et sociale préexistante dispose.

Toutefois, du point de vue d'un développement industriel, l'environnement dans lequel s'amorce et se développe une industrie joue un rôle fondamental. Nous relevons qu'à Douala, le territoire est constellé de façon très dense. La ville offre des fonctions urbaines diverses, avec des traditions de démocratie locale très fortes. De même, l'artisanat, le commerce et les professions libérales y sont très développés¹⁷. La campagne est desservie par un réseau d'infrastructures également très dense. L'exploitation familiale domine dans l'agriculture et, la population rurale y demeure nombreuse et entretient des relations intenses avec la population urbaine. Le travail autonome et indépendant est fréquent, et il existe des rapports incontestables de solidarité dans le cadre de la famille élargie et du voisinage. La ville loge aussi deux grandes zones industrielles (depuis les années 70) et une zone franche (dès les années 90). On y retrouve, de manière générale, un contexte socioculturel qui pourrait être propice à la combinaison entre eux des éléments nécessaires à un développement industriel et régional.

B- PROBLEMATIQUE GENERALE

La question de la physionomie de la ville de Douala fait d'ailleurs aussi référence à la problématique de la localisation des ménages et des activités¹⁸. Le modèle standard de l'économie urbaine a proposé un premier cadre théorique d'après lequel la distance par rapport au centre explique le choix de la localisation des ménages (P.Y. PEGUY, 2002). Tout ceci renvoie, au concept « d'agglomération » ou aux différentes approches théoriques de la localisation économique des entreprises à Douala et qu'il faudra aussi visiter. Depuis A. WEBER (1909), avec ses travaux

¹⁶ J.R. ESSOMBE (1990) et (2007a) in MED, N° 137 et C.COURLET, 1986, op. cit.

¹⁷ O.S.E.E.D (2006) et (2007) : les différentes monographies de l'OSEED, in « collection entreprises et territoire », CUD, Douala.

¹⁸ P. BAIROCH (1985) montrait comment, dès l'origine des villes, s'enclenchait une relation dynamique d'action réaction entre croissance et agglomération des activités.

sur *la localisation optimale* et qui transpose à l'industrie les analyses de J.H. VON THÜNEN¹⁹ (1827) ou H. HOTELING (1929), en passant par P. KRUGMAN (1991) qui, avec la « *nouvelle théorie des échanges* », propose un dépassement de l'approche néo-classique de la division internationale du travail (P. KRUGMAN, 1998)²⁰, nous revisitons aussi la notion « d'avantages comparatifs » en matière du développement territorialisé (D. RICARDO, 1817). Grâce à une réactualisation des concepts de D. RICARDO²¹, nous admettons aujourd'hui que les espaces urbains et la concentration des hommes, ne sont plus prisonniers d'une simple dotation initiale en facteurs de production²².

L'espace territorial de Douala, regroupe deux grandes zones industrielles²³, (Bonabéri et Bassa) s'étendant sur une superficie de 342 hectares, et gérées par la Mission d'Aménagement et de Gestion des Zones Industrielles (MAGZI). Ces deux grandes zones, logent nombre d'unités industrielles opérant sur le sol de Douala. La première, à savoir celle de Bonabéri (Douala IV), est créée en 1968 et compte actuellement 44 entreprises industrielles sur les 79 firmes qui s'y trouvent. Dans celle de Bassa (Douala III), on dénombre près d'une quarantaine d'entreprises de fabrication. Dans cette localité, deux autres gros centres de fabrication industrielle, respectivement dénommés « Centre St Michel » et « Ndokotti » se sont formés peu à peu. Et, comme l'observe encore J.R. ESSOMBE EDIMO (2007a, op. Cit.), pendant des décennies, les unités industrielles qui s'implantaient dans la ville de Douala, se localisaient majoritairement, soit dans l'intérieur de ces zones industrielles, soit dans les centres ci-dessus identifiés, soit encore à la lisière de ces différentes aires. Si bien que l'activité industrielle de Douala restait concentrée dans les portions précises des espaces des arrondissements de Douala III et Douala IV. Pour la plupart de ces entreprises, les sites ainsi présélectionnés offraient en effet d'importants avantages comme, les dessertes maritime, ferroviaire, routière et aéroportuaire (O.S.E.E.D, 2005a).

De façon générale, la promotion des entreprises (industrielles, commerciales, etc.) à Douala, a traditionnellement été assurée par différents « codes des investissements ». Mais ces derniers, en définissant le cadre légal des activités au Cameroun, seront aussi l'occasion pour les pouvoirs publics de présenter un catalogue des avantages fiscaux qu'offrirait la création des firmes au niveau national et, en fonction des impératifs sectoriels de promotion du moment.

¹⁹ Depuis 1820, l'espace a été introduit dans la pensée économique de façon historique avec Von Thünen.

²⁰ En matière de développement territorialisé, la notion « d'avantages comparatifs » demeure inopérante dans le cadre de la compétition entre territoires locaux, parce que celle-ci présente des caractéristiques distinctes du modèle du commerce international (R. CAMAGNI, 2002, pp.553-578)

²¹ RICARDO (1772-1823). Voir RICARDO, D. (1817), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London: John.

²² J.R ESSOMBE EDIMO (2007b) : op. Cit., p. 100.

²³ Celles-ci furent d'abord gérées par l'Etat, avant d'être confiées (à partir de 1971) à la MAGZI.

A Douala, l'organisation sociale très structurée et le vif sentiment de solidarité de certains peuples (Bamilékés par exemple) sont à l'origine des développements spontanés de la petite entreprise au point où, même les organismes internationaux, à l'instar de la Banque Mondiale, s'interrogent sur l'efficacité des grands projets. Un des experts H. RICHARDSON (1977), préconise d'ailleurs un développement à base de petites unités de production. C'est donc, à partir de la base constituée des PME, que doit se construire le développement fût-il industriel comme le montre C.COURLET (1986, op. cit.). Ce qui met en lumière la vision générale sur l'exploitation renouvelée de l'espace. A ce stade, l'espace n'est plus conçu seulement comme distance des lieux, mesurée par des coûts (W. CHRISTALLER, 1933; A. LOSCH, 1940). Il n'est pas non plus un et indivisible, modelé par des lois de fonctionnement exogènes. Il est, avant tout, composé de territoires qui sont autant d'espaces de vie pour les groupes qui doivent et peuvent organiser leur propre développement (B. PECQUEUR, 1986).

Cependant, le développement est centré sur des relations humaines directes. Ces relations sont tissées entre les acteurs présents sur le territoire, et constituent des réseaux dans lesquels circulent de l'information et du savoir-faire. L'intensité de ces réseaux détermine la cohérence du tissu industriel local et sa capacité d'adaptation. Par ailleurs, les PME telles que celles rencontrées à Douala, sont engagées avec des partenaires²⁴, dans un jeu social local dans lequel les positions de chacun ne peuvent être expliquées seulement par la nature des processus de production ou par le type de produits et des marchés. Ce qui crée « un système industriel » qui n'est pas la simple juxtaposition d'unités de production, mais un système d'articulation entre les instances politiques et économiques. De même, on sait que les réseaux de relations entre les acteurs peuvent être faits d'us et coutumes informels ou formels, constitués par des organisations de type consulaire, syndical ou patronal. Dans ce cas, par le biais des réseaux multiples de communications, les territoires comme celui de Douala, produisent une solidarité entre les acteurs locaux, traduisant dans les stratégies entrepreneuriales une problématique nette qui se répercute soit sur la gestion du rapport social dans l'entreprise, soit sur la diffusion de l'innovation, soit encore sur la création de nouvelles unités de production : **d'où le problème de la gouvernance territoriale et du développement industriel dans cette ville.**

Lorsqu'on utilise le mot « gouvernance » au sens large, on se réfère, de prime abord, à la définition donnée par la commission Brandt sur la «gouvernance globale » : *« la somme des voies et moyens à travers lesquels les individus et les institutions, publiques ou privées, gèrent leurs affaires*

²⁴ Collectivités locales

*communes*²⁵». Il s'agit d'un processus continu grâce auquel les divers intérêts en conflit peuvent être arbitrés et une action coopérative menée à bien. Ceci inclut les institutions formelles et les régimes chargés de mettre en application les décisions, ainsi que les arrangements que les individus ou les institutions ont accepté ou perçoivent comme étant dans leur intérêt²⁶. Bien que très générale, cette définition nous est importante dans la mesure où, elle est l'idée de processus interactif. Les partenaires socio-économiques n'ont pas le même intérêt et agissent à différentes échelles (P. CALAME, 2002). Toutefois, confrontés à un même problème, ils vont progressivement construire une représentation de cette réalité, ou se fixer des objectifs, voire adopter des solutions, puis les mettre en œuvre collectivement sans que rien ne soit déterminé à l'avance (DEUTSCH, 1963).

Essentiellement pragmatique, le concept de gouvernance renvoie à une boîte à outils de recettes managériales ou d'instruments supposés apporter des réponses à la crise des politiques démocratiques traditionnelles, centrée sur l'autorité de l'Etat (J. KOOIMAN, 1993). Dans cette perspective, la gouvernance ne suppose aucune vision politique ou éthique du bon gouvernement, si ce n'est un vague assentiment sur des règles de transparence, de réflexivité et d'accès à l'information (DEUTSCH, 1963, op. cit.).

Mais, si la gouvernance concerne plutôt les outils et les processus de l'action collective destinés à trouver des solutions à la fois, efficaces et acceptables face à des situations spécifiques, nous pensons que *la gouvernance territoriale*, quant à elle, interpelle le processus par lequel les différents acteurs locaux (institutionnels, privés, associatifs, de formation, financiers,...) impactent de près ou de loin le développement du territoire (O.S.E.E.D., 2005). En référence à l'approche du type « régulationniste », les caractéristiques principales privilégient l'analyse des facteurs qui contribuent à la stabilisation des structures économiques et sociales face aux intérêts des agents économiques et des entreprises qui composent ces structures. Le mérite en revient aux économistes américains M. STORPER et B. HARRISON (1990), pour qui les formes de gouvernance peuvent même aller au-delà des relations marchandes, de même que les relations interentreprises peuvent obéir à un schéma de rapport type hiérarchique et à une coopération partenariale.

Dans un espace comme celui de Douala, les entreprises pour être efficaces peuvent en effet recourir à des règles de coopération, de hiérarchie, de sous-traitance ou encore à l'intervention des organismes publics ou privés qui sont des formes multiples de gouvernance. La théorie de la

²⁵ Commission Brandt (1984) cité par Jan KOOIMAN (2000) in « governance, a socio-political perspective » séminaire de Floride sur la « gouvernance participative » septembre.

²⁶ Source BAIL Christophe (1996) « *Environmental Governance : reducing risk in democratic societies* » introduction paper EEC, Future studies Unit.

gouvernance territoriale se donne donc également pour rôle d'étudier et de mieux comprendre de quels acteurs dépend l'évolution des systèmes territoriaux de production. D'une manière ou d'une autre, l'on se retrouve également dans une sorte de « proximité » productive. La gouvernance territoriale interroge donc aussi l'Economie de la proximité (M. BELLET et *al.* 1993 ; A. RALLET et A. TORRE, 1995 ; B. PECQUEUR et J.B. ZIMMERMANN, 2004). Puisque, chemin faisant, il s'agira de rendre compte des conditions de la coordination des agents sur un espace situé. L'espace devient l'élément moteur de la coordination, et celle-ci s'illustre sous diverses formes objectivées (sociale, relationnelle, géographique...). Et la proximité géographique, par exemple, demeure un des facteurs qui favorisent, sur un espace plan « *le renforcement des logiques d'appartenance et de similitude qui caractérisent la proximité organisée* »²⁷. Même si, comme le montrent également A. TORRE et A. CARRON (2002), la proximité géographique peut aussi, dans certains cas, être source de conflits.

De manière générale, la ville de Douala (plus de 3 millions d'habitants), est le principal foyer industriel de la sous région CEMAC²⁸. Elle représente, avec moins de 7% de la population de la même zone CEMAC, un peu moins de 27,5% du PIB de cette Communauté Economique sous régionale en 2005. Son produit intérieur brut, au cours de la même période, était ainsi supérieur à celui de la RCA, du Tchad et de la Guinée Equatoriale réunis. Sur le plan national, avec un peu moins de 11% de la population du Cameroun, la ville polarise :

- 4,5% de la superficie de sa Région territoriale et administrative (à savoir, la Région du Littoral), et à l'intérieur de laquelle elle concentre, par exemple, 92% des lignes téléphoniques et les trois-quarts des routes bitumées. La place de Douala dans la structuration régionale est telle qu'elle exerce son influence sur un périmètre de 25 000 Km², soit 100 km à la ronde,

- 66% des entreprises du pays²⁸ et près de 60% des petites et moyennes entreprises du Cameroun,

- le plus important centre décisionnel en matière économique du pays : localisation des sièges sociaux de la grande majorité des firmes nationales et même de la plupart des entreprises publiques et multinationales du Cameroun. Plus de la moitié des effectifs industriels du pays dépendent d'une entreprise dont le siège est à Douala.

Mais la ville présente aussi une organisation spatiale de la production unique dans la sous région : localisation de la production industrielle dans les arrondissements périphériques (Douala III, IV et,

²⁷ V. ANGEON et J.C. CALLOIS (2005) : fondements théoriques du développement local : quels apports du capital social et de l'économie de proximité ?, Revue Economie et Institutions, 1^{er} et 2^{ème} Trim. , p. 33.

²⁸ Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale. Celle-ci englobe le Cameroun, la Gabon, le Congo, la RCA, la Guinée Equatoriale et le Tchad, soit 33,4 millions d'habitants en 2005.

depuis peu, Douala V), et celle des activités de services et du commerce dans ses arrondissements centraux (Douala I et II). Enfin, ces derniers abritent également les centres décisionnels des firmes situées en périphérie et avec lesquelles se développent désormais diverses relations intragroupes²⁹. Par ailleurs, depuis la crise économique et la période des ajustements structurels des années 90, la Municipalité de Douala a entrepris un certain nombre d'actions en vue de l'amélioration de l'environnement des entreprises. Tout comme elle a mis en place des instruments de développement et d'animation du milieu économique local : agence de développement, observatoire économique urbain, etc.

Comme le montre encore J.R.ESSOMBE EDIMO (2007b op.cit) et, à partir d'un « rapport provisoire d'étape » (OSEED, 2005b)³⁰, portant sur un échantillon de 340 unités industrielles de la ville (avec des unités œuvrant dans des filières variées (transformation métallique, aluminium, menuiserie, fabrication de peintures, vernis et encres d'imprimerie, production et distribution d'eau, d'électricité, de pétrole, fabrication de plastique, de papier, de piles, d'allumettes,...)), l'on observe que, la zone de production industrielle de Bassa (avec 34 firmes) et ses centres industriels (55 entreprises) logent 89 unités, soit 25% du total, c'est-à-dire une entreprise sur quatre. De son côté, Bonabéri (42 firmes répertoriées dans la zone industrielle) et sa nouvelle zone de la « Nationale n°2 » (avec 29 unités recensées) regroupaient 71 entreprises, soit près de 21% de l'ensemble des unités industrielles recensées. De sorte qu'au total, Douala III et Douala IV hébergent 160 entreprises sur un effectif de 340 firmes du secteur, soit un peu plus de 47% de l'ensemble (OSEED, 2005b). Dans le secteur agro-alimentaire, on retrouve la même domination territoriale des arrondissements de Douala III et IV en matière de localisation des entreprises dans la ville. Cette approche empirique de l'Observatoire de la Statistique et des Etudes Economique de Douala (OSEED), confirme l'encrage des deux arrondissements (Douala III et IV) dans leur image de « poumon industriel » de la ville. Elle met ainsi en évidence le caractère « rampant » des localisations industrielles dans ces deux communes.

Avec cet auteur, nous constatons ainsi que, malgré leurs potentialités, les unités industrielles tendent à occuper de plus en plus d'espaces à l'intérieur de ces localités communales, et ne se contentent plus des aires qui, autrefois, étaient dédiés aux activités industrielles jusqu'aux années 1970. Si bien que la ville connaît aujourd'hui ce qu'il³¹ appelle « *une dilatation par processus ségréatifs* »

²⁹ J.R. ESSOMBE EDIMO (2007b) : Spatialité et Développement Economique : Douala entre le hasard et la nécessité, op.cit. L'Harmattan, Paris, pp. 18/19.

³⁰ D'après cette analyse de l'O.S.E.E.D (2005b), en cette période, la statistique économique de Douala (SECOD) comportait 5505 entreprises du secteur formel recensées.

³¹ J.R.Essombe Edimo (2007b op.cit)

et dont l'un des facteurs est la localisation discriminée des entreprises industrielles. Encore qu'il faille intégrer le rôle fondamental de l'Etat dans la dynamique de développement industriel. Et dans un pays comme le Cameroun, et à Douala en particulier, cette prise en compte du rôle des pouvoirs publics locaux notamment revêt en effet une importance capitale dans la création des structures permettant la circulation de l'information, la réhabilitation ou la rénovation des infrastructures collectives, et la création des institutions d'animations de l'économie.

Par ailleurs, la mondialisation aidant, le champ de l'attractivité des territoires et, plus particulièrement, des villes dépasse largement les limites nationales. C'est une réalité aujourd'hui incontournable qui oblige les villes à se positionner dans cette compétition et donc, à concevoir des stratégies de compétitivité. D'autant plus que la stratégie des firmes (délocalisation / localisation) oblige ces mêmes territoires à s'adapter de plus en plus. Et, il s'est d'ailleurs créé partout, « *un marché de l'offre et de la demande territoriales*³² ». Ils doivent donc aussi être des lieux de création d'actifs spécifiques leur permettant de faire face à la compétitivité territoriale. Ce qui peut nécessiter, par exemple, une redéfinition de leurs « zones industrielles ». Les exemples couramment cités de modes compétitifs de régulation d'une agglomération d'entreprises sont nombreux. On y retrouve, par exemple, les « systèmes productifs locaux » ou (SPL), les « clusters », les « learning regions », les « districts industriels », etc., et qui, plus que les zones industrielles classiques, sont également une forme d'organisation territoriale de la production construisant l'attractivité et la compétitivité³³ spatiales (C. COURLET, 2007, op. cit.).

Face à ce constat et dans une dynamique de gouvernance territoriale et de développement industriel à Douala et, par extension à la zone CEMAC³⁴ : quels sont les facteurs territoriaux qui interagissent dans le développement des entreprises dans la ville de Douala ? Y a-t-il ou non un ensemble de facteurs locaux (de production, de formation, de relations sociales, financières, de réseaux,...) qui impactent directement et massivement le développement industriel dans la capitale économique du Cameroun ? Par extension, pourrait-on « revisiter » l'existence ou non de la notion « d'atmosphère industrielle » jadis, initiée par A. MARSHALL, (1890, op. Cit.) à propos de Douala ?

La question de recherche qui découle de cette problématique est celle de savoir :

³² J.R.Essombé Edimo (2007b) : op. cit p.137

³³ Les différentes observations empiriques des modalités de développement à base de systèmes productifs territorialisés (Vallée de l'Ave au Portugal, la 3^{ème} Italie, la Silicon Valley aux USA,...), tendent à montrer que c'est bien dans un espace géographique circonscrit que les acteurs locaux du développement coopèrent, se parlent et construisent ensemble la compétitivité de leur territoire (C. COURLET, 2007, op. Cit.),

³⁴ Communauté Economie et Monétaire d'Afrique Centrale

Quels sont les facteurs-clés de la gouvernance territoriale qui favorisent le développement des entreprises dans la ville de Douala et, subsidiairement, comment les valoriser aux fins d'une meilleure attractivité spatiale et d'une compétitivité territoriale productive?

C-OBJECTIFS DE L'ETUDE

L'objectif central de notre travail est de déterminer et d'évaluer les facteurs de gouvernance mettant en avant le rôle du territoire et de la proximité dans le développement industriel à Douala.

Comme **objectifs spécifiques**, il est question pour nous de :

- Définir les modalités d'une gouvernance territoriale efficace et compétitive des entreprises de Douala ;
- Montrer que le développement industriel à Douala est non seulement lié à la gestion du territoire ou encore à celle des ressources naturelles, mais aussi aux relations socio-économiques et locales, ainsi qu'au contexte aujourd'hui imposé par la mondialisation ;
- Montrer que le développement des PME dans cette ville, ainsi que le poids économique de cette dernière, permettent d'analyser son développement industriel à l'aune des théories industrielles actuelles de « l'Economie Territoriale » ;
- Identifier et mettre en évidence les différents acteurs, ainsi que les divers véhicules qui sous-tendraient une dynamique du territoire dans l'économie Doualaïse ; et,
- Proposer des pistes de réflexion pour un développement compétitif des entreprises dans cette ville qui est le premier foyer industriel de la zone CEMAC.

D-INTERET DE L'ETUDE

L'intérêt de notre étude est centré sur la détermination et la définition des politiques locales qui pourraient être la clé d'une dynamique industrielle et économique plus soutenue dans la ville de Douala.

Très souvent, les politiques de développement local que l'on observe, cherchent à intégrer les dimensions les plus stratégiques d'innovations contemporaines, à savoir : les nouveaux rapports entre science et industrie³⁵ d'un côté, et entre producteurs et clients de l'autre côté. Le succès de ces

³⁵ Le rapprochement entre science et industrie se manifeste par le développement conjoint d'une science ayant des visées applicatives et d'une recherche –développement en prise directe sur les avancées scientifiques (GIBBON *et al.*, 1994)

politiques judicieuses reste d'y voir, en particulier, la marque d'une élévation générale du niveau de compétitivité et d'élaboration stratégique qui caractérise la transformation des rapports de concurrence à tous les niveaux. Qu'il s'agisse de l'interface science - industrie ou de celle entre producteurs et clients (consommateurs - usagers ou donneurs d'ordre), les stratégies et les moyens mis en œuvre peuvent encore être élaborés. Nous pensons que les changements institutionnels soulignés peuvent encore être compris comme l'évolution des comportements des individus devant accroître les capacités de différenciation et d'adaptation aux évolutions de l'environnement économique moderne.

L'intérêt spécifique relevant de celui-ci s'ouvre alors sur plusieurs autres plans :

- **sur le plan scientifique**, notre travail cherche à démontrer une logique institutionnelle fiable à la gestion des patrimoines naturels, structurels et territoriaux, notamment dans les zones industrielles et les autres zones d'activités de Douala.

- **sur le plan socio- économique**, il vise à spécifier les avantages et les coûts de la croissance urbaine renouvelant ainsi, le débat sur la taille optimale des entreprises et des villes telles que Douala.

- **Sur le plan environnemental et territorial**, nous sommes appelés à définir la logique d'interaction qui est déterminée par la capacité des acteurs³⁶ à coopérer et à être en relation d'interdépendance dans la ville de Douala. Notamment dans le cadre d'une dynamique d'apprentissage qui traduit la capacité des mêmes acteurs à modifier leur comportement en fonction des transformations de leurs environnements naturel, technologique et de marché, afin de formuler de nouveaux projets et de créer de nouvelles ressources permettant de faire face à la concurrence. Il s'agira donc aussi de mettre en évidence les différentes formes d'expression de cette dynamique (réseaux formels, informels,...). A côté de cet audit de « l'environnement » de l'entrepreneur (capital social, les courroies de la proximité,...), il s'agira également d'essayer de mettre en exergue le « construit » des pouvoirs publics locaux et des institutionnels divers (chambre de commerce, centres de formation du capital humain,...).

- **Sur le plan technique**, nous cherchons à développer une logique de complémentarité productive des différents secteurs d'activités³⁷ avec des interactions territoriales³⁸, afin d'établir les dominances relationnelles des entreprises, en particulier, dans les zones industrielles de Douala.

³⁶ Individus, entreprises, associations professionnelles, institutions publiques et privées...

³⁷ Opérateurs de télécommunications, équipementiers et fournisseurs d'accès et de services

³⁸ Dans une logique d'interaction opposant l'interaction locale et l'interaction globale dans la gestion de l'espace industriel.

- **Sur le plan politico-économique plus spécifiquement**, notre travail vise à assurer la mise en adéquation des infrastructures physiques des entreprises au processus d'accumulation des ressources. En d'autres termes, les modes d'intervention de l'action publique doivent essentiellement être tournés vers l'entretien du processus d'accumulation qui caractérise l'essor des entreprises dans la première étape de leur développement. Dans cette optique, la logique d'intervention publique (de l'Etat ou des Collectivités Territoriales Décentralisées, à l'exemple de la Communauté Urbaine de Douala (ou CUD)) doit donc aussi être analysée et mise à jour. Doit-elle principalement être celle d'une logique d'aménagement physique de l'espace et de gestion progressive de la transformation d'un espace naturel que, pour sa part, M. QUERE (2002)³⁹ définit fort justement comme faisant également partie de la « gouvernance territoriale » ? Au-delà, quel doit être le rôle de ces pouvoirs publics locaux ? Enfin, quelle peut être la densité des relations sociales des acteurs du développement des entreprises à Douala ?

E-HYPOTHESES DE L'ETUDE

Nous nous sommes basés sur les hypothèses suivantes pour réaliser notre travail :

H1 : L'existence d'une gouvernance territoriale active est un potentiel favorable au développement des entreprises sur un territoire,

H2 : il existe une concentration de petites entreprises qui forment aujourd'hui l'ossature d'un « tissu industriel » à Douala,

H3 : à l'heure de « l'économie globale », la dynamique de construction⁴⁰ des ressources des acteurs locaux peut être améliorée, en vue de marquer davantage la différenciation et la compétitivité de la ville de Douala.

³⁹ Michel QUERE (2002), Territoire et gouvernance locale : le cas de Sophias-Antipolis pp. 242

⁴⁰ La dynamique de construction concerne toutes les mesures et processus permettant la mise en place des infrastructures inhérentes au développement et à la création des ressources.

F-METHODOLOGIE

Pour réaliser ce travail, l'approche méthodologique utilisée s'est trouvée diversifiée. Elle englobe :

- ⇒ Les recherches documentaires ;
- ⇒ Les enquêtes enrichies des observations, des interviews, des discussions en groupes et avec des chefs d'entreprises et quelques hauts responsables de la ville de Douala, des participations aux séminaires ;
- ⇒ Les estimations et extrapolations statistiques et économétriques à travers des instruments d'analyse appropriés⁴¹.
- ⇒ La définition des stratégies de gouvernance territoriale et la mise à l'épreuve d'une logique d'interaction gouvernance territoriale et développement industriel à Douala à partir des modèles et théories industrielles.

i- Les recherches documentaires

Elles ont porté sur l'examen :

- des documents d'orientations et de planification de développement de la ville de Douala, des articles, revues et ouvrages sur l'économie spatiale et territoriale, le développement local, l'économie des réseaux, l'économie de proximité, l'économie de développement, l'économie industrielle, l'économie urbaine, la gouvernance, etc., des mémoires et thèses en la matière ;
- des documents statistiques des études préalablement menées par certaines institutions, à l'instar de l'INS⁴², l'OSEED⁴³, le MINEPAT⁴⁴, la CUD⁴⁵, le PNUD⁴⁶, le MINDUH⁴⁷, etc.,
- l'internet, les centres ou cabinets de recherches, les documents relatifs aux programmes de développements en cours ou à venir par l'étude du document stratégique de la ville de Douala pour ne citer que ceux là.

Ces recherches documentaires nous ont guidé dans les approches à la fois, théoriques et, empiriques ayant trait à notre sujet.

⁴¹Confère méthodologie dans le résumé infra (Les estimations statistiques ont été faites à travers des instruments d'analyse statistique via les logiciels Cspss, SPSS, Excel et XLstat où nous nous sommes basées sur la courbe de concentration de M.O LORENTZ (1905) et le calcul des indices de C.GINI (1884-1965) et de P.A.P. MORAN (1948) local pour mesurer le degré et la qualité de concentration des entreprises dans la ville. Celles économétriques se sont basées sur un modèle de régression économétrique servant à la vérification de nos hypothèses 1 et 2 à partir du logiciel Eviews 4 .1).

⁴² Institut National des Statistiques

⁴³ Observatoire Statistique des Etudes Economiques de Douala

⁴⁴ Ministère de l'Economie, de la Planification et de l'Aménagement du Territoire

⁴⁵ Communauté Urbaine de Douala

⁴⁶ Programme des Nations Unis pour le Développement

⁴⁷ Ministère du Développement Urbain et de l'Habitat

ii- L'enquête de terrain (*voir rapport méthodologique de l'enquête en Annexes*)

Le travail d'enquête sur le terrain a été axé sur des interviews, des discussions à travers le guide d'entretien (questionnaire d'étude) orienté, précisément, dans les entreprises se trouvant dans la ville de Douala, et auprès des acteurs socio-économiques environnants. Il a porté sur 7 grands axes, les renseignements généraux, la connexion avec le territoire, les relations avec les institutions territoriales locales, la localisation des entreprises, les relations avec les institutions financières locales, le climat des affaires et les relations avec les institutions académiques. La méthodologie que nous nous sommes proposées sur le terrain consiste à faire dans un premier temps un recensement des différentes entreprises installées sur le territoire de Douala à l'aide de la **méthode des itinéraires**. Cette démarche nous a permis non seulement de localiser les entreprises existantes par arrondissement-taille et secteur d'activités, mais de dénicher toutes celles qui ne sont pas répertoriées. L'objectif a été de toucher le plus grand nombre d'entreprises possibles afin de voir leur enclavement sur la polarisation territoriale. Dans un second temps, nous nous déportons, suivant un certain pas, auprès des entreprises installées (par arrondissement, taille et secteur d'activité) à Douala et auprès des acteurs sociaux environnants pour recueillir des informations nécessaires pour notre étude. Cette deuxième étape ouvre les voies à notre échantillon. Aussi, nous nous sommes rapprochés des différents chefs d'entreprises pour recueillir des informations réelles et pertinentes nous aidant dans notre travail. Nous avons également approché des services compétents des différentes collectivités locales décentralisées pour nous approprier des informations en matière de la régulation et/ou de la gestion spatiale. Ces informations nous ont permis d'avoir les *données Primaires*.

iii- Les estimations et extrapolations statistiques

Elles nous ont servi à :

- **Déterminer les variables qualitatives** (relatives notamment aux différents comportements et stratégies des acteurs socio-économiques) et **quantitatives** (relatives aux différentes techniques, catégories, secteurs et outils...) liées à l'environnement des entreprises à Douala ;
- **Etablir un protocole d'investigation** permettant de ressortir à la fois, un diagnostic des entreprises locales et, les scénarii de développement, en rapport avec les résultats ressortis des études des experts de la Communauté Urbaine de Douala (C.U.D.), de l'O.S.E.E.D et de sa base de données « SECOD⁴⁸ », du CRETES⁴⁹, et de la MAGZI⁵⁰.

⁴⁸ Statistique Economique de Douala

⁴⁹ Centre de Recherche et d'Etude en Economie et Sondage

⁵⁰ Mission d'Aménagement et de Gestion des Zones Industrielles

- **L'analyse des indicateurs de concentration spatiale des entreprises à Douala**, avec utilisation des indices de C. GINI (1884-1965), d'ELLISON et GLAESER (1997) notamment et de P.A.P. MORRAN (1948 et 1950). Ces indices nous ont aidé dans le rétablissement des facteurs de gouvernance territoriale dans cette ville.
- **Faire une analyse comparative avec les données secondaires** obtenues dans des recherches auprès des institutions agréées : la communauté Urbaine de Douala, de l'O.S.E.E.D., du CRETES du laboratoire CREPPEM (Grenoble 2) en France, de la MAGZI-Cameroun, du Ministère du Développement Urbain et de l'Habitat (MINDUH), du Ministère des petites et moyennes entreprises, de l'économie sociale et de l'artisanat (MINPMEESA); du Ministère des industries et des mines(MINMINE), etc.

iv- Les estimations et extrapolations économétriques

Elles se sont basées sur un modèle économétrique servant à la vérification des hypothèses 1 et 2.

▪ Le modèle

Rappelons que, le but de notre travail a été d'adopter une approche empirique pour, dans un premier temps, valider les hypothèses 1 et 2 d'une relation entre la concentration urbaine des activités au sein de la ville de Douala et les performances de son tissu économique⁵¹ puis, dans un second temps, dégager les variables qui influent sur les décisions d'implantation des firmes. L'hypothèse 3 nous a servi de filtre dans les analyses.

Pour cela, nous avons commencé par mesurer l'intensité de la concentration urbaine des secteurs de l'industrie manufacturière. Ce qui nous a permis de présenter un premier modèle économétrique évaluant l'influence de l'ensemble des externalités liées à la concentration spatiale des activités sur la compétitivité territoriale des entreprises. Puis nous proposons un second modèle économétrique estimant les éléments déterminants dans les choix de localisation urbaine des firmes.

L'indice de concentration urbaine que nous avons calculé ici (CONURB⁵²), représente le poids des 3 grands arrondissements d'implantation (sur un échantillon de 5 communes pour la ville de Douala) dans le nombre total des entreprises du secteur.

Nous constatons que les secteurs de l'industrie présentent, pour la ville de Douala, un degré de concentration urbaine relativement élevé dans l'ensemble. Nous allons particulièrement nous

⁵¹ Nous reprendrons pour cela une démarche déjà adoptée par d'autres auteurs à l'instar de (P.MOATI, 1996), mais en l'appliquant à un niveau spatial plus fin que le niveau régional (i.e. le niveau urbain de Douala).

⁵² CONURBi = Nb d'entreprises du secteur i dans les 3 premiers arrondissements / Nb total d'entreprises du secteur i de la ville de Douala.

intéresser aux secteurs qui se situent à chaque extrémité de la distribution et nous allons regrouper dans une première classe⁵³ les secteurs dont l'indice de concentration est assez faible ($< 0,3$) puis dans une seconde classe⁵⁴, ceux dont l'indice de concentration est très fort ($> 0,9$).

Afin de caractériser ces deux classes, nous avons procédé à des tests de significativité des écarts de moyenne sur un ensemble de variables. Nous n'avons traité par la suite que celles pour lesquelles cet écart est significatif à un seuil de 5 %. Les deux secteurs les moins concentrés de l'échantillon ont une proportion d'entreprises de moins de cinq ans relativement plus importante que les secteurs concentrés.

Pour tester la relation unissant la concentration urbaine et la compétitivité territoriale sectorielle⁵⁵ des entreprises réparties à Douala, nous avons pris en compte un ensemble de variables dont la littérature économique nous indique les influences supposées sur la compétitivité internationale des firmes dans le processus de localisation.

La compétitivité territoriale sectorielle des entreprises (COMPS) a été appréhendée en se référant à la taille de l'entreprise (TAILLE), le bassin d'emploi analysé ici en termes de cadres professionnels intellectuels du supérieur (CAPIS), le poids des entreprises de moins de dix ans du secteur (ENTJ), le poids des entreprises de plus de dix ans (ENTV). Par ailleurs, l'état des infrastructures (INFRAS), la variable muette mettant en avant les charges de transport (CTRANS), l'indice de concentration urbain (CONURB), l'indice de spécificité de la ville (SPECIF) et le poids mono sectoriel des entreprises dans la région (REGIO) ont des influences sur le processus du choix de localisation et, par ricochet, sur les performances des entreprises.

Nous avons utilisé pour cela une équation linéaire de la forme suivante :

$$\text{COMPS}_i = \text{constante} + \alpha_1 \text{TAILLE}_i + \alpha_2 \text{CAPIS}_i + \alpha_3 \text{ENTJ}_i + \alpha_4 \text{ENTV}_i + \alpha_5 \text{INFRAS} + \alpha_6 \text{CTRANS}_i + \alpha_7 \text{CONURB} + \alpha_8 \text{SPECIF} + \alpha_9 \text{REGIO} + \varepsilon$$

La mise en évidence des liens qui unissent le choix de localisation, les performances et la concentration urbaine des secteurs, nous a amené dès lors à nous interroger sur les déterminants de cette concentration urbaine des activités industrielles à Douala. Ces différents déterminants nous ont ainsi donné des éléments d'appréciation sur la gouvernance territoriale.

⁵³ Secteurs Peu Concentrés : (bâtiments et travaux publics (BTP) et transports)

⁵⁴ Secteurs Très Concentrés : (industries, commerces et services)

⁵⁵ Nombre d'entreprises du secteur i dans la ville de Douala comparativement au nombre total d'entreprises de la ville avec $i=1 \dots 5$

Par ailleurs, nous avons mis en relief les relations qui existent entre les entreprises de l'arrondissement (j) (PE_j) de la ville de Douala et un ensemble de variables explicatives qui vont permettre de tester les principales hypothèses qui fondent, en théorie, le comportement des firmes en matière de localisation.

Tout d'abord, les économies de localisation (générées par la concentration d'entreprises) sont appréhendées ici par deux indices de spécialisation urbaine, spécialisation par secteur d'activité (SPECS) et spécialisation par taille (SPECT). La notion de bassin d'emploi spécifique est représentée par un indicateur de la part des travailleurs de l'industrie manufacturière dans la population totale de la ville (PTI), ainsi que par un indicateur du poids relatifs de chaque secteur dans la main-d'œuvre de la ville (PRS). Nous pouvons nous attendre à ce qu'elles aient un impact favorable sur les choix de localisation des entreprises. La qualification de ce bassin d'emploi est approchée, quant à elle, par les variables cadres (CADR) et ouvriers qualifiés (OUQUAL).

La variable (POP) nous donne une indication des effets de taille du marché final local, de même les variables capacité de regroupement en Clubs (CRCLUB), Associations (CRASS), ou Organisations professionnelles (CROPR), relation avec les institutions locales (RELI) et relation avec les entrepreneurs locaux (RELEL) permettent, en principes, de mettre en exergue les éléments déterminants de la gouvernance territoriale dans le modèle. Enfin, les indices sectoriels de spécificité (ZI et Hors ZI) (SPECIF), de concentration urbaine (CONURB), et de Variables muettes permettant d'intégrer les coûts de transport (CTRANS), ainsi que la présence des institutions de formation (PRINF), complètent les éléments qui doivent influencer sur les décisions d'implantation des entreprises à Douala.

Nous avons ainsi une équation linéaire de la forme suivante⁵⁶ :

$$PE_j = \text{constante} + \alpha_1 \text{SPECS}_j + \alpha_2 \text{SPECT}_j + \alpha_3 \text{CADR}_j + \alpha_4 \text{OUQUAL}_j + \alpha_5 \text{POP2007}_j + \alpha_6 \text{CRclub}_j + \alpha_7 \text{CRass}_j + \alpha_8 \text{CROPR}_j + \alpha_9 \text{RELI}_j + \alpha_{10} \text{RELEL}_j + \alpha_{11} \text{CONURB}_j + \alpha_{12} \text{SPECIF}_j + \alpha_{13} \text{CTRANS}_j + \alpha_{14} \text{PRINF}_j + \varepsilon$$

Le traitement et l'analyse des données ont été faits par l'usage, tour à tour, des instruments statistiques (statistique descriptive) et économétriques pour tester les hypothèses. Nous nous sommes servis des moindres carrés ordinaires (MCO) pour estimer les paramètres de notre

⁵⁶ Les secteurs seront indicés par i (i = 1...5) et les arrondissements par j (j = 1 ... 5)

équation. Le test de Chi 2 a été amplement utilisé pour vérifier si le nombre d'entreprises est variable d'une localité de la ville à une autre, afin d'évaluer la pertinence du processus de la planification. Pour tester si le développement des entreprises a une structure constante, indépendamment de la gestion du territoire dans lequel elles se trouvent, nous nous sommes servis du *test de student* pour déterminer la significativité individuelle des différents facteurs influençant le développement des entreprises à Douala. Le traitement s'est effectué à partir d'un outil informatique et nous nous sommes servis des logiciels : Cspro 4.1 version 2007, Spss 10.1, XLstat 2009 et Excel 2007, pour la saisie et le traitement statistique de nos données ; Eviews 4.1, pour le traitement économétrique ; Word 2007, pour des saisies ordinaires.

La définition des stratégies de gouvernance territoriale est proposée à partir de l'analyse des données (primaires et secondaires), dans la logique de développement industriel à Douala. Cette définition est présentée après étude et recherche auprès des organismes et collectivités locales décentralisées.

La mise à l'épreuve d'**une logique d'interaction gouvernance territoriale et développement industriel à partir des modèles et théories industrielles** actuelles du développement spatial constitue une dynamique soutenue dans le processus réel de développement des entreprises à Douala. Cette mise à l'épreuve a débouché sur la définition d'un modèle de gestion de l'espace pour un développement industriel (type camerounais) à partir de l'expérience de la ville de Douala et pouvant être généralisé dans la zone CEMAC.

La réalisation de ce travail est faite dans un exposé en deux parties comportant, chacune, deux chapitres. Ainsi, avant d'aborder le cadre analytique de la gestion spatiale et de la prolifération industrielle à Douala (deuxième partie), nous avons passé en revue le cadre théorique et empirique de la localisation industrielle et la dynamique territoriale dans cette ville (première partie).



**PREMIERE PARTIE :
LOCALISATION INDUSTRIELLE ET
GOUVERNANCE TERRITORIALE : UN
CADRE THEORIQUE ET EMPIRIQUE
FECOND**

INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE

L'entreprise est généralement considérée, dans la littérature théorique, comme une entité générique et, surtout, comme une entité unique ayant une seule localisation⁵⁷. Les économies de localisation sont, à ce titre, des économies liées à l'implantation de celle-ci en un lieu précis, à proximité immédiate d'autres entreprises. Ainsi, lorsque l'on cherche à caractériser l'évolution en longue période des choix de localisation des activités industrielles, le rapport entre la ville et la campagne est une clé essentiellement importante à la compréhension. Même si la période médiévale est incontestablement une période de concentration urbaine en général et des populations et activités non agricoles en particulier, nous remarquons que des effets d'encombrement sont aussi relevés très tôt par les économistes, les géographes, les urbanistes, les sociologues et les historiens.

L'objectif de cette première partie est de retracer les grandes lignes de l'évolution de la localisation des activités industrielles tels qu'elles sont établies par certains travaux à l'instar de ceux de A. MARSHALL (1890), P. KRUGMAN (1991) et les théories territoriales d'une part, et de spécifier les analyses empiriques du développement industriel à Douala d'autre part.

Si le point de départ de notre démarche consiste à attribuer une influence significative aux éléments constitutifs de la localisation des entreprises, l'hypothèse centrale repose sur l'existence supposée de formes différenciées de choix de localisation, dans le temps et dans l'espace, pouvant expliquer l'évolution, d'une part, de la répartition géographique des établissements industriels et, d'autre part, de la nature des activités implantées dans chaque catégorie d'espace.

Cette première partie est présentée en deux chapitres. Le premier détaille les éléments territoriaux de la localisation des entreprises. Le second retrace les approches empiriques de la localisation et du développement des entreprises que nous mobilisons pour rendre compte de la dynamique territoriale à Douala.

⁵⁷ La localisation d'un objet consiste en la détermination de sa position spatiale. Ce mot peut aussi faire référence à l'adaptation d'un objet pour une région particulière.

CHAPITRE I : LES ANALYSES TERRITORIALES DE LA LOCALISATION DES ENTREPRISES

INTRODUCTION DU CHAPITRE I

La dimension territoriale est devenue un enjeu majeur ces vingt dernières années. Autant au niveau des entreprises qu'au niveau des institutions. Pour les premières, les préoccupations territoriales résident essentiellement dans le choix des localisations des activités et des formes de coopération entrepreneuriale. Pour les secondes, la problématique récurrente est celle de l'aménagement des territoires. Dans un environnement géographique et économique mondialisé, ce souci territorial apparaît comme un paradoxe. Pourtant, il se profile comme l'une des voies permettant de contourner les effets de la mondialisation. Ce qui explique en partie le regroupement d'entreprises en agglomérations plus ou moins denses à l'heure actuelle.

Ce comportement entrepreneurial à la base entraîne dans son sillage une dynamique locale. Plusieurs chercheurs s'intéressent à ce phénomène d'instrumentation de la dynamique territoriale, à travers l'analyse de la création et de la localisation des entreprises depuis le début des années 1980. La majorité de ces travaux se sont attelés à circonscrire les configurations des phénomènes observés dans le contexte du Nord (l'Europe), pour en construire des modèles normés et stylés. Pourtant, il ne devrait pas exister un modèle universel car comme le montre A. RALLET et A. TORE (1995: p. 239), « *la coopération inter-firmes revêt des formes extrêmement diverses selon la nature des partenaires, des secteurs économiques concernés, de sa vocation originelle, des traditions managériales et juridiques selon les pays et les aires géographiques concernées* ».

L'explication des succès mitigés de transposition de ces modèles du Nord dans des pays du Sud peut ainsi être trouvée. Nous allons dans ce chapitre conceptuel, rapporter une démarche entreprise pour passer en revue les analyses territoriales de la localisation des firmes.

Nous exposerons dans la première section de ce chapitre les jalons du cadre théorique de la localisation des activités économiques. Dans la seconde section, les forces attractives du territoire sur les entreprises, ainsi que leurs évolutions, seront posées.

I-THEORIE FONDAMENTALE DE LA LOCALISATION

La théorie fondamentale de la localisation s'intéresse à la localisation géographique des activités économiques. Elle est devenue une partie intégrante de la géographie économique, des sciences régionales et de l'économie spatiale et répond à la question : « où et pourquoi les activités économiques se localisent-elles ? ». Cette théorie se base principalement sur la théorie microéconomique, notamment sur l'hypothèse que les acteurs économiques agissent dans leur propre intérêt. Conséquemment, les firmes choisissent des situations qui maximisent leurs profits et les individus choisissent celles qui maximisent leur utilité. Même si certains chercheurs plus anciens⁵⁸ devraient recevoir quelques crédits, c'est surtout à partir du premier livre « *Der Isolierte Staat* » de J. H. VON THÜNEN⁵⁹, en 1826, qu'on peut situer la naissance de la théorie de la localisation. D'ailleurs, le principal spécialiste des sciences régionales W. ISARD (1956, p.27) a nommé VON THÜNEN « le père⁶⁰ de la théorie de la localisation ».

J. H. VON THÜNEN (1826) fut le premier à introduire l'espace dans la théorie économique et à développer une théorie de la localisation des activités agricoles autour d'une ville considérée comme le lieu central d'échanges. Il essaye de comprendre comment vont se localiser les activités agricoles par rapport au marché. En référence à la théorie Ricardienne, il trouve que chaque parcelle est affectée à une production selon une logique de maximisation de la rente foncière⁶¹ nette des coûts de transport des biens vers le centre. Ainsi, pour THÜNEN, la production d'un bien ne vaut la peine que si elle se fait à une distance raisonnable du marché. En dehors de cette distance, soit les coûts fixes sont très élevés, soit la production d'un autre bien devient rentable. Ainsi, le zonage des activités se fait par un arbitrage entre rente et distance du marché.

Les travaux de A. MARSHALL (1890) ont constitué une seconde avancée majeure dans la compréhension de la localisation et de la concentration des activités économiques avec l'introduction du concept d'externalité. Au-delà des conditions internes de production et d'organisation des entreprises, Marshall montre qu'il existe des agencements spatiaux leur

⁵⁸ Richard Cantillon, Etienne Bonnot de Condillac, David Hume, Sir James D. Steuart, et David Ricardo,

⁵⁹ Thünen, Johann Heinrich von. 1783-1850. *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirthschaft und Nationalökonomie, oder Untersuchungen über den Einfluss, den die Getreidepreise, der Reichtum des Bodens und die Abgaben auf den Ackerbau ausüben, Vol. I., and Der Isolierte Staat..., Vol II: Der Naturgeässe Arbeitslohn und dessen Verhältnis zum Zinsfuss und zur Landrente, Part I* (Partial translation into English by Carla M. Wartenberg in 1966 as *Isolated State*. New York: Pergamon Press.)

⁶⁰ A partir de von Thünen, une sorte d'hégémonie allemande s'est installée dans la théorie de la localisation, notamment avec le livre *Die Zentralen Orte in Süddeutschland* de W. Christaller en 1933, lequel a formulé une grande partie de ce que nous connaissons aujourd'hui comme la théorie des lieux centraux. Une contribution notable a été apportée par A. Weber, qui a publié *Über den Standort der Industrien* en 1909.

⁶¹ Le développement de l'économie urbaine a été freiné par les travaux de Ricardo (1817) qui, en construisant sa théorie de la rente foncière sur les différences de fertilité des sols, et en substituant les coûts comparés de production aux coûts de transport en tant que facteurs de spécialisation des territoires, a évacué toute considération d'ordre spatial de son analyse.

permettant de bénéficier d'économies externes positives issues des interactions productives et techniques, lorsqu'elles se regroupent au sein de *districts industriels*.

La seconde moitié du XX^{ème} siècle a vu le cadre théorique des modèles de localisation profondément évoluer avec l'abandon du postulat de concurrence parfaite et l'introduction des rendements croissants (D. STARRETT, 1978). Les prolongements des modèles de la nouvelle théorie du commerce (E. HELPMAN et P. KRUGMAN, 1985) ont été à l'origine d'une troisième avancée majeure dans l'analyse de la concentration des activités économiques avec l'émergence de la Nouvelle Economie Géographique. Les modèles de P. KRUGMAN (1991) offrent un cadre de modélisation combinant théorie microéconomique des choix de localisation et processus macroéconomique de concentration et de spécialisation régionale. Les choix de localisation des entreprises industrielles sont définis selon un arbitrage entre les économies d'agglomération (dont elles bénéficient en se regroupant dans la région centrale) et les coûts de transport des biens vers les marchés périphériques où se concentre la main-d'œuvre agricole.

L'objet de cette section est alors de faire une analyse des principales théories de la localisation⁶² permettant de nous situer par rapport aux choix de la position spatiale des entreprises sur un territoire. Dans un premier temps, nous faisons une analyse de la théorie marschallienne et krugmaniène avec un accent particulier sur les analyses territoriales de la localisation des entreprises (I.1) et, par la suite, nous présenterons l'approche institutionnelle, économique et stratégique des conditions et choix de localisation des entreprises (I.2).

I.1- Les théories marschallienne et krugmaniène de la localisation des entreprises

Dans la concurrence que se livrent les territoires pour attirer les entreprises, l'efficacité des politiques adoptées est fonction des caractéristiques des territoires auxquelles elles s'appliquent. Or, le territoire n'est pas un concept rigoureusement construit, pas plus d'ailleurs que celui d'espace qui le sous-tend. Toutefois, expliquer les distributions des entreprises dans l'espace et en comprendre les évolutions est l'objet premier de la géographie industrielle. A cette fin, les économistes à partir de l'évolution de leurs premiers travaux, ont identifié les conditions et les facteurs de localisation en multipliant les études de cas et en tentant, à partir de leurs observations, de classer les raisons des choix.

⁶² Les théories de la localisation en économie, étudient notamment les facteurs spatiaux d'implantation et de développement des activités économiques.

Même si l'intégration de l'espace dans l'analyse économique se heurte à des « problèmes méthodologiques particulièrement aigus⁶³ », des recherches ont été faites, intégrant des apports théoriques issus de l'économie ou d'autres sciences sociales. Parmi ces apports théoriques nous avons ceux de la théorie néoclassique (A. MARSHALL, 1890), ceux de la théorie économique géographique (P. KRUGMAN, 1991) et ceux de la théorie territoriale. A la base de ces trois cadres conceptuels, de grandes approches instituant des logiques de localisation ont été mises en évidence.

I.1.1 -La théorie Marshallienne de la localisation des entreprises

A. MARSHALL⁶⁴ a mené des analyses approfondies sur le monopole, sur la division du travail, sur l'organisation industrielle, sur la productivité marginale et sur d'innombrables autres sujets. Mais sa contribution essentielle pour l'économie spatiale n'a été découverte que tardivement, dans les années 1970⁶⁵. Nous nous inscrivons ici dans la lignée de cette contribution spatiale pour spécifier la localisation des entreprises sur un territoire à l'instar de Douala.

L'homme dans la lutte pour sa survie, connaît plusieurs niveaux de transformation mentale, physique et comportementale en vue de la satisfaction de ses besoins. C'est à la recherche de la satisfaction de ces différents besoins que celui-ci se trouve dans une mouvance évolutive des processus de solutions. Cette recherche l'amène ainsi à la définition des mécanismes susceptibles de conduire à des solutions nettes, permanentes et durables. La définition de ces mécanismes passe ainsi par une structure bien organisée qui trouve le nom de « *boîte noire* » chez certains auteurs et « *d'entreprise* » chez d'autre à l'instar de A.MARSHALL. A ce titre, toute entreprise peut se définir par la structure organisationnelle qui permet de relier les différents éléments qui la composent les uns aux autres. Cette coordination permet alors de définir les relations hiérarchiques entre les membres de l'organisation, d'harmoniser les actions menées au sein de l'entreprise.

⁶³ Jean François THISSE, Bernard WALLISER. « L'espace dans la théorie économique : les nouveaux territoires ». Problèmes économiques n°2588 – 1998.

⁶⁴ Alfred Marshall est un des théoriciens de l'économie parmi les plus importants dans l'histoire des sciences économiques. L'économie lui doit nombre de concepts, notamment celui de l'équilibre partiel, la distinction entre longue période et courte période, l'élasticité de la demande par rapport au prix, entre autres. Il inspire les sciences économiques depuis plus d'un siècle; selon Keynes, il a été « le plus grand des économistes », et Samuelson rajouta, qu'« il avait tout simplement tout dit ». L'historien de l'économie Mark Blaug a ainsi conclu le chapitre qu'il lui consacra: « il faut admettre que les *Principes* de Marshall sont le livre le plus durable et viable de toute l'histoire de la science économique: c'est le seul traité de théorie économique du XIXe siècle dont on vende encore des centaines d'exemplaires un siècle après et qui puisse encore être lu avec profit par le lecteur moderne! » (M. BLAUG, 1986: 495)

⁶⁵ Quelques publications récentes, parmi une centaine d'autres sur l'apport de Marshall : GAFFARD J.-L., ROMANI P. M., 1990, « A propos de la localisation des activités industrielles: le district marshallien », *Revue Française d'Economie*, 5, 3, 171-185; MARICIC A., NGO-MAI S., 1991, « Dynamique marshallienne et renouveau évolutionniste », *Revue Française d'Economie*, 6, 1, 115-130; Lecoq B., 1993, « Dynamique industrielle, histoire et localisation: Alfred Marshall revisité », *Revue Française d'Economie*, 8, 4, 195-234; DIMOU M., 1994, *La dynamique d'évolution des systèmes productifs locaux*, Grenoble, IREPD, 308 p.; BELLANDI M., 1996, « Innovation and Change in the Marshallian Industrial District », *European Planning Studies*, 4, 3, 357-368; ARENA R., ROMANI P.-M., 1998, « Contribution à une approche marshallienne de la petite entreprise », *Revue d'Économie Industrielle*, 86, 49-60.

L'une des difficultés à laquelle se trouve confrontée l'entreprise est celle de son positionnement dans l'espace c'est-à-dire de sa localisation. A. MARSHALL dans ses analyses énonce quelques approches ouvrant les voies au positionnement de l'entreprise dans l'espace. L'auteur attribut la localisation des activités économiques dans le temps et l'espace à trois éléments : le premier est lié aux conditions internes de production, le second tient à l'organisation même des systèmes de production, et le troisième est lié aux aspects externes et aux systèmes de production.

Dans cette sous-section, nous passons en revue le cadre d'analyse de la théorie de la localisation des activités industrielles à travers les différents facteurs développés par A. MARSHALL. Il s'agit en fait de revoir les conditions internes d'organisation des entreprises, les motifs de concentration des activités industrielles avant d'examiner quelques limites liées à ces analyses.

I.1.1.1- Les conditions internes de production et d'organisation des entreprises

La question de l'organisation des entreprises a été posée à la fin du XIX^{ème} siècle dans un contexte caractérisé par la révolution des transports, des communications, de la distribution et de la production de masse. Les transformations de l'entreprise se manifestèrent tout d'abord dans le secteur de la distribution. L'augmentation de la productivité exigeait que soient inventées de nouvelles machines et de nouvelles méthodes de production. Les nouvelles techniques de production firent d'abord leur apparition dans l'industrie pétrolière, puis dans les industries mécaniques. La nécessité de coordonner des flux importants de marchandises entre divers processus de production conduit au recrutement de nombreux cadres et à la mise au point d'une organisation du travail industriel ouvrant ainsi une porte à la microéconomie moderne dont A. MARSHALL est présenté comme le père.

Avant d'aborder la théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande⁶⁶, A.MARSHALL présente au livre IV les agents de la production parmi lesquels il classe l'organisation. Le concept d'organisation apparaît, en fait, à trois niveaux.

L'organisation⁶⁷ est tout d'abord un principe qui, par analogie avec la biologie, assure l'unité des organismes économiques complexes, « *Une unité centrale est exprimée par la règle générale, qui ne souffre pas beaucoup d'exceptions, selon laquelle le développement d'un organisme, social ou physique, entraîne une subdivision croissante des fonctions entre ses parties distinctes, et d'autre part, une relation plus étroite entre elles* » (A. MARSHALL, 1890, [1971, p. 427]). Pour cet auteur,

⁶⁶ A. MARSHALL, Livre V des « Principles of Economics », 1890,

⁶⁷ chap VIII du livre IV de ce même document

la théorie qui affirme que les organismes ayant un niveau de développement supérieur, sont ceux qui ont plus de chance de survivre dans la lutte pour l'existence, n'est pas entièrement élaborée.

Par ce fait, MARSHALL envisage les principales conséquences économiques de la loi d'après laquelle la lutte pour l'existence amène la multiplication des organismes qui sont le mieux adaptés pour profiter de leur milieu. La loi de la « *survivance des plus aptes* » affirme que les organismes qui tendent à survivre sont ceux qui sont les plus aptes à utiliser le milieu pour leurs propres fins. Ceux qui utilisent le mieux leur milieu sont souvent aussi ceux qui sont le plus utiles à ceux qui les entourent. Mais parfois ils leur sont nuisibles. Ce qui renvoie à la force de pénétration du milieu par les entreprises.

L'organisation est ensuite associée à l'industrie, A. MARSHALL parle d'« organisation industrielle ». L'organisation industrielle désigne une forme de système social où l'activité économique se serait autonomisée grâce à l'organisation du travail (largement développée par Adam Smith, 1776), « *Ce progrès dans la subdivision des fonctions... se manifeste, en ce qui touche l'industrie, sous la forme de la division du travail, et sous celle des progrès de la spécialisation, des connaissances et du machinisme* » (A. MARSHALL, 1890, [1971, p. 427]).

La subdivision du travail et les progrès du machinisme sont deux phénomènes connexes permettant une utilisation efficace des ressources de l'organisation. Mais, MARSHALL précise que cette connexion n'est pas aussi étroite qu'on le pense. C'est en effet l'extension des marchés et, plus particulièrement, l'accroissement de la demande pour de grandes quantités de marchandises, qui établit un lien entre la subdivision du travail et le machinisme.

Les industriels commencèrent à se préoccuper des questions organisationnelles à la suite de la dépression économique survenue dans les années 1870⁶⁸ où l'on a assisté à une série de *délocalisation* et à la *désindustrialisation*. En même temps, compte tenu de la faiblesse des coûts de transaction au niveau mondial et de la mobilité internationale des firmes, du travail qualifié et de la technologie, le fait qu'il reste aux entreprises de se délocaliser serait difficile à expliquer si les firmes ne choisissaient leur localisation qu'en fonction des écarts de coûts. Déjà qu'une firme localise ses unités de production là où elle espère qu'elles seront les plus profitables.

Selon MARSHALL, la décroissance des coûts de production industriels émane *des économies internes* (organisation, taille de l'entreprise) mais également *des économies externes* provenant de ce qu'il appelle le « *progrès général de l'environnement industriel* ». Les moyens d'intégration du

⁶⁸ FITCH C.H (1882), « Report on Manufacture of Interchangeable Mechanisms », Tenth Census, pp. 33-34.

milieu nécessite d'organiser des contacts directs en dehors de la hiérarchie, de mettre en place des services de liaison, des postes qui sont à la jonction de sous-systèmes très différenciés. Lorsqu'une entreprise est peu différenciée, le moyen d'intégration, d'implantation spatiale et de coordination repose sur la hiérarchie. Les entreprises les plus performantes sont celles dont chaque fonction se structure selon les caractéristiques de son environnement interne et ses économies externes. Ainsi, dans *Industry and Trade*, (London, Macmillan, 1919 : p 874) (Livre II, chapitre VI, section 6), A. MARSHALL montre que « *les industries lourdes cherchent des voies d'accès vers leurs matières premières. Les industries légères et particulièrement celles des rangs les plus élevés et les plus bas recherchent les grandes cités et leurs alentours. Cause de la position durable qu'un centre industriel vigilant, traitant des produits légers, conserve sur ses marchés*⁶⁹ ».

I.1.1.2-La concentration des activités industrielles: concept d'externalité marshallienne

Les nombreux exemples empruntés à l'industrie de l'horlogerie, de l'imprimerie, du textile, etc., soulignent les économies externes et internes, engendrées par la conjugaison (augmentation de la production) des trois phénomènes énoncés par MARSHALL (division du travail, machinisme, extension des marchés). Les concentrations industrielles sont directement rattachées aux économies externes, elles renvoient aux décisions de localisation, à l'apparition des manufactures ainsi qu'à l'opposition entre grands et petits industriels. Dans ce contexte d'émulation économique, A.MARSHALL étudie les conditions dans lesquelles se trouve la direction des entreprises.

La « Business organisation », que l'on peut traduire par firme ou entreprise, constitue une unité de décision élémentaire de l'organisation industrielle, « *Nous pouvons entendre par firme tout établissement destiné à pourvoir aux besoins d'autrui en vue d'un paiement, direct ou indirect, fait par ceux qui en bénéficient* » (A. MARSHALL 1890, [1971, p. 493]). L'auteur se focalise finalement sur les aptitudes des Businessmen (prise de risques, connaissance des marchés) et l'efficacité comparée des différentes formes organisationnelles (industrie à domicile, manufactures, sociétés de personnes, sociétés de capitaux, associations et coopérations d'ouvriers).

MARSHALL a forgé la notion d'économies externes pour désigner «les effets des activités d'autres firmes» sur la production c'est-à-dire, les avantages que l'environnement (physique, social, culturel, politique, économique) peut procurer à une entreprise. On trouve plusieurs passages consacrés à l'explication des économies externes dans son œuvre, et nous en citons un à titre d'illustration:

⁶⁹ Alfred MARSHALL (1919), *Industry and Trade*, (London, Macmillan, p 874) (Livre II, chapitre VI, section 6) Traduction française: *L'industrie et le commerce*, (Paris, M.Giard, 1934, pp.1440-449)

«d'un autre côté, l'accroissement du montant total de la production augmente les économies qui ne tiennent pas directement à la situation individuelle des différentes entreprises. Les plus importantes d'entre elles résultent du développement de branches d'industrie corrélatives qui s'aident mutuellement les unes les autres, soit qu'elles se trouvent peut-être groupées dans les mêmes localités, soit en tout cas qu'elles se servent des facilités modernes de communication qu'offrent la vapeur, le télégraphe et l'imprimerie» (A. MARSHALL 1890 : p525).

D'après MARSHALL, les économies externes dépendent du «développement général de la branche» et du «progrès général de l'environnement industriel ». Il a été le premier à souligner que les économies d'échelle peuvent être externes également et pas seulement internes à la firme. Ce terme, plus tard, sera complété par la notion d'économies d'agglomération, défini par WALTER ISARD, en 1956, comme « internes à la ville ou à la région considérée ». Parmi les avantages externes, on trouve deux catégories : la première est liée à l'interdépendance technique des activités (complémentarité au sein d'une filière de production), et la seconde concerne le milieu social et culturel, qui permet de constituer une « atmosphère industrielle⁷⁰ » (A. MARSHALL, 1919).

Les économies externes marshalliennes apparaissent comme une interdépendance (hors marché) des acteurs économiques, et deviennent la pièce maitresse de son analyse de localisation⁷¹. Sa conception a mis en évidence un nombre d'éléments jusque-là ignorés par la théorie économique. La localisation chez MARSHALL signifie quelque chose de différent de la concentration accidentelle en un même lieu de processus de production qui y auraient été attirés par des facteurs de localisation préexistants. Il fait la distinction entre des industries lourdes, telles que l'acier qui se déplacent afin d'obtenir plus facilement des matières premières, et une industrie localisée qui tire sa vitalité et sa suprématie d'une atmosphère industrielle (A. MARSHALL, 1919 : p 447).

MARSHALL traite de la concentration industrielle dans certaines localités qu'il désigne par le terme «d'industrie localisée». Dans cette analyse, il cherche à voir en quoi la concentration industrielle est une condition nécessaire à la réalisation de la division du travail, facteur principal de la loi de productivité croissante. Il s'agit de savoir «dans quelle mesure les économies que procure la division du travail peuvent être pleinement obtenues par la concentration d'un grand nombre de petites entreprises de même espèce dans la même localité et dans quelle mesure, au contraire, elles

⁷⁰ Le terme « atmosphère industrielle! » apparaît dans A. Marshall (1919) : *Industry and Trade*, traduction par G. Leduc (1934), Ed. Marcel Giard, Paris, p 442.

⁷¹ La localisation des activités industrielles est abordée au chapitre X du livre IV des *Principes de l'économie politiques* (1890) et de manière récurrente dans *Industry and Trade* (1919) en particulier au chapitre VI du livre II (pages de 440 à 449). Avec l'aide de la notion des économies externes, Marshall donne une interprétation originale de l'organisation économique de l'Angleterre du XIXe siècle.

ont besoin, pour être réalisées, de la réunion d'une grande partie de la production du pays entre les mains de quelques entreprises peu nombreuses mais riches et puissantes, ou comme on dit d'ordinaire, de la production en grand» (A.MARSHALL, 1890 : 473).

L'analyse de la localisation de Marshall est originale en ce sens qu'elle accorde peu d'importance aux causes premières exogènes de la localisation, contrairement à beaucoup de travaux sur le sujet y compris les plus récents. Ainsi si les conditions physiques (caractère du climat et du sol, existence de mines et de carrière, accès facile en termes de transport) peuvent jouer un rôle dans la décision d'implantation d'une firme, il n'en demeure pas moins que le sort des groupements d'ouvriers qualifiés (qui se forment dans les limites étroites d'une ville manufacturière ou d'une région industrielle très peuplée) y est d'une importance considérable. Cet aspect procure à l'analyse marshallienne deux grands effets caractéristiques des avantages liés au bassin d'emploi.

L'un des avantages tient au fait que le rassemblement de ressources humaines spécifiques est synonyme de la constitution d'un marché local pour un même type de qualification. Ainsi, dans une industrie localisée, *«les patrons sont disposés à s'adresser à un endroit où ils ont des chances de trouver un bon choix d'ouvriers possédant les aptitudes spéciales qu'il leur faut; de leur côté les ouvriers cherchant du travail vont naturellement dans ces endroits où se trouvent beaucoup de patrons ayant besoin d'ouvriers de leur spécialité» (A. MARSHALL, 1890: p 466).* Cette première série d'avantages renvoie à l'environnement social des forces économiques grâce à la constitution d'une « atmosphère industrielle », facteur d'osmose et de transmission des compétences dans le temps au sein du système.

Une deuxième série d'avantages est liée à l'interdépendance technique des activités créées par la naissance, «dans le voisinage» d'une industrie principale, d'industries auxiliaires situées techniquement en amont et en aval de celle-ci, au sein d'une même «filrière productive». Ces industries auxiliaires permettent *«l'emploi économique de machines coûteuses à des conditions très avantageuses, alors même que les capitaux individuels qui y sont employés ne seraient pas très considérables» (A. MARSHALL, 1890 : p466).* C'est là l'effet d'économies externes techniques.

Mais, Marshall insiste sur la communication, les échanges d'information, la nécessité du contact personnel «entre les branches de production alliées, tout au moins en ce qui concerne les choses qui n'ont pas encore été placées complètement sous la domination d'une standardisation générale ou particulière» (A. MARSHALL, 1919 : p 442). C'est là l'effet d'économies externes d'agglomération fortement liées à la proximité spatiale. On peut considérer que A. MARSHALL

fait ici référence aux coûts supportés par une entreprise qui est à la recherche d'un client ou d'un fournisseur. Celle-ci a besoin d'informations pour définir et contrôler ses échanges. Le besoin d'informations est réduit quand les biens sont standardisés, mais la situation est très différente pour des produits nouveaux et très spécifiques. Ceux-ci impliquent des contacts directs, des face à face entre les agents intéressés pour surmonter les difficultés de communication et réaliser les transactions. Dans ce cas, la nécessité d'avoir des contacts rapides et efficaces augmente les avantages d'une localisation.

I.1.1.3- Limites et évolution de l'analyse marshallienne de la localisation des entreprises

Après avoir longtemps observé et analysé les agglomérations qui étaient aussi des foyers d'innovations technologiques et commerciales, MARSHALL trouve que le système était flexible et les marchés hautement compétitifs. L'organisation industrielle apparaît sous forme de districts et les villes sont caractérisées par des spécialisations. Mais ce système productif se bascule vers un système d'assemblage à grande échelle, caractérisé par les économies internes fortes (intégration verticale), tout en gardant une partie des économies externes. L'organisation du travail devient taylorienne⁷², avec une mécanisation poussée sur les chaînes d'assemblage. La structure industrielle est fortement oligopolistique. Une régulation sociale efficace se met en place, et le système de production de masse s'installe dans les pays développés jusqu'au milieu des années 1970. Dans cette période, l'analyse marshallienne n'est pas vraiment à l'ordre du jour. Le contexte économique de MARSHALL ne s'y prête pas.

Le système fordiste (ou «les Trente Glorieuses») est touché par une crise profonde. A la suite de cette crise, le système productif se réorganise de nouveau. On observe une tendance à la désintégration verticale. Le système flexible, segmenté en réseau, est de retour. C'est une réponse à la crise économique et à l'évolution rapide des technologies. Les nouvelles branches industrielles (de haute technologie) s'organisent majoritairement dans cette logique, mais aussi des activités à base artisanale, faisant appel à la création permanente (confection, meubles, tapisserie...), ainsi que le secteur des services dans les grandes villes apparaissent. L'analyse marshallienne est donc de retour sous de formes différentes avec certains auteurs.

En 1984, M. J. PIORE et C.F.SABEL avancent l'hypothèse (osée) de la spécialisation flexible, puis les Californiens appliquent les économies externes d'agglomération à une nouvelle analyse de localisation.

⁷² L'Organisation Scientifique du Travail, telle que l'a conçue Taylor, a accompagné la mutation industrielle du début du XXème siècle jusqu'à nos jours. Le parcours de Frederick WINSLOW TAYLOR (1856-1915) est à ce propos exceptionnel.

Selon G. BECATTINI (1987)⁷³, on peut traduire en termes contemporains ces caractéristiques du district industriel : coexistence singulière de concurrence et de solidarité entre les entreprises qui réduisent les coûts de transaction du marché local, pléthore d'innovations qui viennent de la base, favorisées par le « *climat industriel* » régnant dans le district, grande mobilité (tant horizontale que verticale) des postes de travail, émulation que se communiquent les membres du district, tant pour atteindre les objectifs économiques que, parfois, pour améliorer et parfaire l'environnement géographique et social du district proprement dit.

Les Grenoblois (C. COURLET, B. PECQUEUR et *al*, 1993) parlent de « systèmes productifs localisés (SPL) » et Ph. AYDALOT (1984 et 1986) introduit « le milieu innovateur ». Plus récemment, on s'oriente vers les économies de proximité (B. PECQUEUR et *al*, 2004). Les études deviennent de plus en plus diversifiées, approfondies et rattachées au développement local, à la gouvernance, au commerce international, aux spécificités territoriales⁷⁴, etc.

Le paradigme marshallien a donc proposé un renouvellement des bases de l'analyse en économie spatiale depuis les années 1970, et ce n'est rien d'autre qu'une relecture des *Principes* dans un contexte économique nouveau, avec beaucoup de similitudes avec celui d'il y a une centaine d'années.

Les déterminants de la nature et de l'évolution de la répartition spatiale des activités économiques ont traditionnellement été présentés en référence à des différences de dotations factorielles des territoires. Bien qu'elles constituent un facteur explicatif pertinent, le cadre théorique des premiers modèles de localisation ne permet pas d'apporter les éléments suffisants à la compréhension du développement des structures de production différentes au sein des territoires *a priori* similaires. En s'inscrivant dans un cadre d'analyse renouvelé, les apports de la Nouvelle Economie Géographique vont permettre de combler les lacunes des modèles issus des théories du commerce international, en proposant une analyse centrée sur l'évolution de la propension des activités à s'agglomérer en fonction du niveau d'intégration régionale.

⁷³ Tout commence en Italie, par les réflexions du traducteur italien de Marshall, Giacomo Becattini, qui applique la conception d'organisation économique de Marshall à la « Troisième Italie » connaissant un processus original d'industrialisation moderne, avec une concentration importante de systèmes de petites et moyennes entreprises.

⁷⁴ Cette littérature est analysée dans un grand nombre d'articles et d'ouvrages. Voir entre autres, Benko G., Dunford M., Heurley J., 1997, « Districts industriels : vingt ans de recherches », *Espaces et Sociétés*, 88/89, 305-327; Benko G., Dunford M., Lipietz A., 1996, « Les districts industriels revisités », in Pecqueur B., ed., *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, Paris, L'Harmattan, 119-134; et les synthèses des débats sont présentées dans Benko G., Lipietz A., eds., 2000, *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique*, Paris, PUF, p 564.; et Benko G. Lipietz A., eds., 1992, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, p 424.

De ce point de vue, le modèle « centre-périphérie », initialement proposé par P. KRUGMAN (1991a), a constitué un apport théorique majeur par l'approche stylisée de la localisation et de la concentration géographique des activités industrielles qu'il propose.

I.1.2- L'analyse Krugmanienne de la localisation des entreprises

P. KRUGMAN⁷⁵, est reconnu pour la modélisation des rendements croissants, tout d'abord dans la théorie du commerce international, puis dans son application à l'économie géographique. Ses modèles visent essentiellement à expliquer la localisation des activités et la concentration des entreprises sur une région, un territoire ou un pays.

L'objectif est ici de faire une analyse critique de la participation⁷⁶ de P. KRUGMAN à l'évolution récente de l'économie géographique. Ses travaux dans la Nouvelle Economie Géographique ont renouvelé l'analyse des choix et déterminants des localisations industrielles en intégrant, dans de nouveaux modèles, différents mécanismes au travers desquels émerge une relation cumulative.

La répartition géographique des entreprises est appréhendée, dans ce cadre d'analyse, comme étant le résultat de forces d'agglomération et de dispersion dont l'intensité est indépendante des caractéristiques exogènes des territoires. Les externalités pécuniaires susceptibles d'émerger des relations interentreprises sont placées au cœur de l'analyse des choix de localisation.

La prise en compte des externalités renvoie, dans la littérature, à deux grandes catégories d'approches. La première, de type pécuniaire, transite par les relations marchandes, relatives aux prix et aux quantités produites. La seconde, de type hors coût, est liée aux effets externes technologiques circulant par le biais des relations hors marché et, plus généralement, aux processus d'apprentissage localisés d'acteurs. Dans le premier cas, P. KRUGMAN (1991, op.cit) montre ainsi

⁷⁵ Paul Krugman, prix Nobel d'économie 2008, est professeur d'économie à l'université de Princeton. Il est aussi chroniqueur au *New York Times*, nommé en 1991 lauréat de la prestigieuse médaille John Bates Clark de l'American Economic Association. Souvent considéré comme un néo-keynésien, Paul Krugman se définit lui-même comme un économiste classique : « *I am basically a maximization-and-equilibrium kind of guy* » disait-il en 1996 devant la European Association for Evolutionary Political Economy. Auteur de nombreux articles et ouvrages, sa réputation scientifique repose sur la qualité de ses recherches portant sur l'articulation entre les échanges commerciaux internationaux et les dynamiques des économies « régionales » (« locales » ou « métropolitaines » dirions-nous en français). Ses travaux sur l'économie géographique et sur l'économie internationale renvoient à des thèmes précieux pour les géographes intéressés par les questions de géographie économique, à savoir le développement local et la mondialisation. Quelques ouvrages marquants retiennent particulièrement l'attention des géographes, comme *Geography and trade* (1991) et *Economie internationale* (avec Maurice Obstfeld, 1994). En se plongeant dans ces livres, pourtant scientifiquement et intellectuellement ambitieux, le lecteur mesure que l'une des forces de Paul Krugman repose sur ses qualités de pédagogue et de vulgarisateur.

⁷⁶ Bien que l'approche de KRUGMAN ne soit pas novatrice, elle a donné un nouvel élan à cette « discipline » qui ne parvenait pas à sortir d'une certaine léthargie. Néanmoins, ses travaux n'ont pas reçu un accueil unanime de la part des géographes, du fait de leurs limites mais également parce que ses méthodes de travail sont différentes.

le rôle des coûts de transport et de la proximité du marché dans le choix de localisation des firmes et dans l'arbitrage entre la croissance des économies d'échelle propres à la firme et la délocalisation.

I.1.2.1-P. KRUGMAN et les facteurs endogènes d'agglomération

Le processus d'agglomération est explicité habituellement par une série de déterminants qui sont fréquemment avancés pour expliquer la localisation des activités économiques : les rendements croissants, les coûts de transport et les externalités positives d'agglomération.

P. KRUGMAN (1993) qualifie les externalités mises en évidence d'avantages de *seconde nature*. Il les distingue des *first nature explanations*, ou *forces initiales d'agglomération*, d'après la terminologie empruntée à l'historien W. CRONON (1991). L'ensemble des externalités précitées ne constitue que des forces d'entretien de l'agglomération des activités initiée par deux facteurs principaux : les dotations en facteurs d'un territoire ainsi que les forces créées par des entreprises pionnières. Ces forces initiales d'agglomération semblent avoir joué un rôle dans l'émergence des villes et dans le regroupement d'entreprises industrielles. La disponibilité des facteurs de production immobiles (matières premières), de même que l'existence de voies de communication, sont des éléments essentiels d'attractivité pour l'industrie naissante sur des territoires offreurs de spécifications.

L'apport fondamental de P. KRUGMAN réside, sans doute, dans sa compréhension de l'impact des rendements croissants, ou économies d'échelle (l'augmentation de la production d'un bien entraîne la baisse des prix par unité produite ainsi que la croissance de la productivité), sur les échanges commerciaux et sur la localisation des activités économiques. Pour P. KRUGMAN, les rendements croissants doivent être saisis tant à l'échelle de l'entreprise (*économies internes d'échelle*) qu'à l'échelle de l'industrie (*économies externes d'échelle*). Avec le temps, car l'analyse s'inscrit dans une logique évolutionniste, l'amélioration de la productivité liée aux rendements croissants a des effets cumulatifs qui favorisent la compétitivité de l'entreprise, mais aussi de l'économie régionale.

Les économies d'échelle internes à la firme sont calculées à partir de l'indicateur de taille minimale efficiente pour les établissements dont la production correspond à l'activité principale de l'entreprise. Cet indicateur renvoie spécifiquement aux aspects techniques et aux gains de productivité liés à la taille des établissements. Plus précisément, il peut être lu dans la logique des hypothèses de P. KRUGMAN (1991, op.cit.) sur la localisation des unités de production, hypothèses selon lesquelles l'entreprise arbitre entre économies d'échelle et coûts de transport pour

sa localisation. Ainsi, tant que les gains liés à l'augmentation de la taille de la firme seront supérieurs aux coûts de transport, il y aura centralisation de la production sur une usine et exportation vers les différents marchés. On attend donc un signe positif entre les économies d'échelle internes à la firme et le volume d'exportation.

Les rendements croissants externes expliquent la tendance des entreprises à s'agglomérer dans l'espace géographique, dans la mesure où la proximité spatiale des producteurs revêt de nombreux avantages : maîtrise des coûts de transaction dans la matrice des relations inter-entreprises au sein d'une industrie, amélioration des processus de l'apprentissage collectif et de l'innovation, construction et partage des savoir-faire détenus par la main-d'œuvre sur le marché local du travail. Ce processus générique de concentration spatiale de l'industrie, désigné sous le terme d'*économies d'agglomération*, débouche sur la constitution de *districts industriels spécialisés* dans un secteur particulier, à l'instar de l'automobile à Detroit, de l'industrie financière à New York, du cinéma à Hollywood, de l'électronique-informatique dans la Silicon Valley.

P. KRUGMAN (1991b) insiste également sur le rôle de l'histoire et d'*événements accidentels* dans la détermination de la localisation initiale d'un secteur d'activité. Il illustre cet argument avec l'exemple de la fabrication de tapis dans la ville de Dalton (nord de l'Etat de Georgie) aux Etats-Unis. Ces *avantages de première nature* ne constituent toutefois pas des facteurs explicatifs aux divergences observées dans le développement des différentes zones d'activités.

Néanmoins, au-delà de ces analyses nous disons et montrons dans la présente thèse sur Douala, que la notion d'agglomération, souvent réduite aux vertus de la localisation dans un environnement riche en interactions, tient peu compte de la diversité des logiques spatiales des firmes et de la diversité des types d'externalités générées par des environnements spatiaux différents. La localisation des entreprises peut être motivée par les multiples facettes de la coordination inter-firmes formelle (réseaux de fournisseurs, clients, etc.) ou informelle (externalités technologiques ou effets de milieu, processus d'apprentissage). Mais, elle est aussi liée à d'autres facteurs relatifs à la configuration interne de l'entreprise qui renvoie, entre autres, au besoin d'un certain type de main-d'œuvre ou à des produits nécessitant la disponibilité et la proximité de certaines matières premières. Les facteurs institutionnels peuvent également intervenir dans les choix de localisation par le biais, notamment, d'une incitation financière au développement des zones décentrées ou en réponse à des contraintes environnementales.

I.1.2.2. Du modèle fondateur de KRUGMAN (1991) au prolongement de KRUGMAN et VENABLES (1995) sur la localisation des entreprises

P. KRUGMAN (1991a) considère une économie composée de deux régions et deux secteurs, l'un agricole en situation de concurrence parfaite, l'autre manufacturier composé d'entreprises mobiles géographiquement. Le secteur agricole offre un bien homogène grâce à une main-d'œuvre immobile. Les entreprises manufacturières produisent, dans un cadre de concurrence monopolistique et à l'aide d'un unique intrant (le travail), un bien différencié à élasticité de substitution constante dont le transport interrégional génère un coût de transport de type *iceberg*⁷⁷ (selon la terminologie de P. SAMUELSON, 1954), supporté par les consommateurs. Chacun de ces deux secteurs utilise un facteur travail spécifique (travail agricole et travail industriel), de telle sorte qu'il ne peut y avoir de réallocation intersectorielle.

Dans ce cadre d'analyse, l'agglomération des activités est analysée sur la base des interactions marchandes entre consommateurs et producteurs de biens finaux et repose sur l'hypothèse centrale d'une parfaite mobilité des travailleurs du secteur manufacturier. De ces interactions naît une double force d'agglomération, du facteur travail d'une part, et des entreprises, d'autre part. Eu égard à l'hypothèse de préférence pour la variété, les individus s'installent dans la région qui accueille le plus grand nombre d'entreprises et au sein de laquelle le nombre de biens différenciés disponibles au prix le plus faible est le plus grand. En se localisant à proximité des lieux de production, les consommateurs font l'économie des coûts de transport des biens et profitent ainsi d'un revenu réel supérieur en bénéficiant d'un effet prix.

Cette relation a pour corollaire l'impact de la concentration de la population sur les choix de localisation des entreprises. L'existence d'un coût fixe de production, auquel est associé un coût marginal supposé constant, favorise l'implantation des activités productives en un unique lieu, à proximité du marché offrant les potentialités marchandes les plus grandes. Les coûts fixes sont ainsi répartis sur un plus grand nombre d'unités produites et vendues, et chaque entreprise bénéficie d'un effet taille de marché.

Cette relation circulaire et cumulative prend fin lorsque l'ensemble des activités productives bénéficiant de rendements croissants est regroupé en un lieu unique. La stabilité de cet équilibre dépend néanmoins de l'intensité des forces de dispersion pouvant émerger. Les hypothèses de

⁷⁷ Pour chaque flux de transport, la quantité de biens importée est inférieure à la quantité exportée. Une partie du flux disparaît au cours du transport

concurrence monopolistique et de valorisation de la variété par les individus évacuent le possible effet dispersif d'un accroissement de la concurrence entre les entreprises agglomérées. Seule la part des biens manufacturiers dans la consommation individuelle et les niveaux des coûts de transport des biens finaux et d'accès aux marchés périphériques peuvent constituer un facteur de dispersion. La parfaite mobilité supposée du facteur travail industriel (le travail agricole restant immobile), associé à une baisse des coûts de transport des biens, favorise la concentration des activités industrielles dans une seule région.

De ce processus cumulatif émerge une structure centre-périphérie dans laquelle seul le secteur agricole est présent en périphérie. Cet équilibre est stable tant que les coûts de transport sont faibles et que la part des biens industriels dans la consommation est suffisamment importante. Dans ce cas, il n'est en effet pas profitable pour une entreprise de changer de localisation en faveur d'une zone périphérique. Elle aurait à inciter ses salariés à la suivre, ce qui impliquerait une augmentation de leurs salaires afin qu'ils puissent supporter les coûts d'importation des autres biens produits au centre et, donc, une hausse du prix de l'output. En revanche, elle bénéficierait de la baisse des coûts de fourniture des biens à la population agricole, compte tenu de leur proximité et de leur immobilité. L'agglomération industrielle au centre constitue un équilibre dès lors que l'effet de cette force centrifuge (baisse des coûts de fourniture) est inférieur à celui des deux forces centripètes (hausse des salaires et du prix de l'output).

En l'absence de coûts de transport, aucune de ces deux forces antagonistes n'apparaît, de telle sorte que le schéma de localisation reste indéterminé. Si à une faible part des biens manufacturiers dans la consommation sont associés des coûts d'échange très élevés, l'agglomération des activités industrielles au centre est peu probable compte tenu des coûts engendrés par la satisfaction de la demande en périphérie.

L'agglomération des activités et de la main-d'œuvre industrielle intervient en présence de rendements croissants lorsque les coûts de transport sont positifs, mais à un niveau tel que la fourniture des biens à partir du centre est une alternative satisfaisante à une localisation périphérique. Autrement dit, l'agglomération est fonction croissante du niveau d'intégration économique régionale.

Le modèle de P. KRUGMAN et A. J. VENABLES (1995) consiste en un prolongement du modèle de P. KRUGMAN (1991). L'objectif est d'expliquer les phénomènes d'agglomération et de dispersion des activités industrielles en levant cette hypothèse de parfaite mobilité de la main-

d'œuvre et en intégrant les interactions marchandes présentes sur le marché des facteurs de production.

P. KRUGMAN et A. J. VENABLES considèrent deux régions à deux secteurs, l'un agricole produisant à rendements constants, l'autre manufacturier dans lequel n entreprises, liées par des relations amont/aval dans un cadre de concurrence imparfaite, produisent des biens différenciés avec une technologie à rendements croissants. Si les coûts de transport entre les deux régions sont très élevés, chacune des deux régions se trouve en situation autarcique et produit chacun des deux biens. La répartition interrégionale de la population est, par ailleurs, exogène et constante. Ce modèle permet ainsi d'envisager une concentration d'entreprises appartenant à différents secteurs d'activités, liées par des relations verticales (*vertical linkage*) à la A. O. HIRSCHMAN (1958).

Ces interactions sont à l'origine des effets d'entraînement amont et aval, sources de trois forces d'agglomération. L'implantation d'une nouvelle entreprise (*market expansion effect*) tend à accroître la demande locale pour les activités en amont (*demand or backward linkage*), de même que l'offre locale (*market crowding effect*) pour des activités en aval, et favorise une baisse des prix et des coûts de production (*cost or forward linkage*).

Cependant, l'immobilité interrégionale supposée de la main-d'œuvre dans le modèle de P. KRUGMAN et A. J. VENABLES associe une seconde étape au processus d'intégration des deux régions. A la structure centre-périphérie succède une relocalisation des entreprises favorisée par l'émergence de deux forces de dispersion générées par leur agglomération.

Lorsqu'il n'existe que deux secteurs, les modèles précédents (P. KRUGMAN, 1991a ; P. KRUGMAN et A.J. VENABLES, 1995) ont conclu à une spécialisation sectorielle des deux régions. Sous les hypothèses d'A. J. VENABLES (1996), lorsque les forces d'agglomération dominent, l'une des deux régions peut capter une part relativement plus importante de l'industrie que la seconde, favorisant ainsi l'émergence d'un différentiel de revenu réel entre elles. A.J. VENABLES conclut que ce différentiel est borné. La part de l'industrie captée par une région croît dans une première phase de développement, puis décroît durant le processus d'intégration régionale.

Le modèle fondateur de P. KRUGMAN (1991a) et son prolongement par P. KRUGMAN et A. J. VENABLES (1995) montrent qu'un niveau croissant d'intégration économique favorise l'apparition d'une structure centre-périphérie. Les mécanismes d'agglomération mis en évidence reposent toutefois sur des logiques différentes. Alors que le modèle de P. KRUGMAN (1991a) met

en avant les interactions marchandes entre entreprises et consommateurs finaux en tant que facteur d'agglomération, P. KRUGMAN et A. J. VENABLES (1995) s'appuient sur les relations verticales entre entreprises. La nature de l'équilibre obtenu est également différente. La parfaite mobilité supposée du facteur travail industriel dans le modèle de KRUGMAN (1991 a), associée à la baisse des coûts de transport, favorisent la concentration des activités industrielles dans la région centrale. Cet équilibre asymétrique est stable tant que les coûts de transport sont faibles.

I.1.2.3- Atouts et limites du modèle de KRUGMAN (1991), KRUGMAN et VENABLES (1995) pour la localisation des entreprises

I.1.2.3 .a)- Les atouts du modèle

P. KRUGMAN considère que par sa dimension essentiellement statique, la théorie de la localisation ne permet pas de rendre compte de la complexité des processus concrets de concentration des activités économiques dans l'espace, en raison de choix méthodologiques fondés sur les hypothèses de rendements constants et de concurrence parfaite. En se réappropriant les modèles et techniques de la théorie moderne de l'organisation industrielle, P. KRUGMAN développe une conception dynamique de l'espace, fondée sur l'hypothèse de rendements croissants. L'auteur montre ainsi comment l'interaction de la demande, des rendements croissants et des coûts de transport conduit à un processus endogène cumulatif de divergence régionale⁷⁸ qui donne naissance à une structure centre-périphérique de répartition des activités économiques dans l'espace (P.KRUGMAN, 1991a,b ; 1992).

Comme le souligne E.L GLAESER et J.E KOHLHASE (2004), les modèles de P. KRUGMAN (1991a, b), M. FUJITA et *al.* (1999), M. FUJITA et J.F. THISSE (2002) s'inscrivent dans une logique selon laquelle les décisions économiques sont à la fois, initiées et, limitées par les coûts de transport des biens.

Dans le cadre d'analyse initié par P. KRUGMAN (1991a, op.cit.), le secteur agricole constitue l'essence même de la structure centre-périphérie en ce qu'il est à l'origine d'une force de dispersion des seules activités industrielles.

⁷⁸ Dans une optique assez proche, ARTHUR (1990) étudie les conditions théoriques de monopolisation d'une industrie par une région, en mettant en évidence, non seulement l'importance des économies d'agglomération et des avantages tirés de la concentration d'une industrie dans une même région, mais aussi le rôle décisif de « petits événements » (small events) ou accidents historiques. L'auteur étudie le processus de localisation des firmes à partir de la notion de rendements croissants d'adoption, fonction du nombre d'entreprises déjà implantées sur le site. Il montre ainsi que le processus d'adoption d'un site ne dépend pas systématiquement de l'avantage intrinsèque du site lui-même (avantage géographique) mais de l'existence d'économies d'agglomération qui peut inciter les firmes à le sélectionner alors même qu'il possède un avantage intrinsèque inférieur à celui que d'autres sites offrent à la firme. L'auteur montre également que lorsque les économies d'agglomération n'ont pas de limite, le processus converge vers un site unique concentrant toute l'activité. Ainsi, une région peut être amenée à offrir suffisamment d'avantages de localisation pour exclure toute région ou localisation alternative.

Les travaux de E. HELPMAN et P. KRUGMAN (1985) ont, dans un premier temps, contourné les limites de la théorie traditionnelle du commerce international en suggérant que la spécialisation des régions ne disposant pas d'avantages comparatifs, au sens de RICARDO, reposait sur les différences de tailles des marchés.

Les apports successifs de P. KRUGMAN (1991a, idem), P. KRUGMAN et A.J.VENABLES (1995, op.cit) et A.J.VENABLES (1996), notamment, vont prolonger le modèle de E. HELPMAN et P. KRUGMAN (1985) en neutralisant l'effet taille de marché. Leur démarche s'appuie sur l'endogénéisation de la structure centre-périphérie par la prise en compte des relations verticales interentreprises de sorte à établir un lien entre l'intégration économique et la concentration spatiale.

Les fondements de leurs modèles reposent sur l'importance des rendements croissants et de la concurrence imparfaite en tant qu'éléments à l'origine du commerce et de la spécialisation. L'ensemble des externalités soutenant ces rendements croissants émerge à travers un processus d'agglomération des activités. Cette représentation théorique repose sur le postulat d'immobilité de la main-d'œuvre agricole et sur l'existence de coûts de transport élevés des biens industriels (T.TABUCHI et J.F. THISSE, 2002).

Dans ce modèle, les entreprises réalisent ainsi un arbitrage entre les économies d'échelle dont elles peuvent bénéficier et les coûts de transport des biens manufacturés vers la périphérie. Les premières agissent comme une force d'agglomération, quand le niveau des seconds peut tendre à favoriser la dispersion des activités.

Selon P. KRUGMAN (1993): *La preuve manifeste pour juger de l'importance des économies externes est la tendance forte de l'activité économique en général et des industries particulières à se concentrer dans l'espace*⁷⁹. Cette assertion souligne l'importance des coûts de transport dans ces modèles. Les économies d'agglomération, la concentration des entreprises et la spécialisation régionale, sont par essence liées à l'existence de coûts de transport. Sans leur prise en compte, chaque entreprise aurait accès à l'ensemble des intrants ou partenaires de telle sorte que les choix de localisation ne relèveraient plus d'une stratégie industrielle.

Comme nous l'avons mentionné plus haut, l'hypothèse de rendements croissants, fondement de la nouvelle théorie du commerce et de la Nouvelle Economie Géographique, constitue un facteur

⁷⁹ "The best evidence for the practical importance of external economies is the strong tendency of both economic activity in general and of particular industries or clusters of industries to concentrate in space." p.173

explicatif important de la concentration des activités, non pas par leur nature intrinsèque, mais dans la relation qui les unit aux coûts de transport des biens. L'évolution de ces coûts tend à modifier l'arbitrage, pour chaque entité, entre les gains issus de la concentration et le coût d'accès aux marchés périphériques. Elle influence ainsi l'organisation spatiale des activités.

I.1.2.3.b)- Les limites du modèle

L'objet de cette sous section est de souligner la portée limitée des modèles présentés ci-dessous. Les modèles de P. KRUGMAN et *al* (1991 ; 1985 ; 1995), dans la Nouvelle Economie Géographique s'inscrivent dans un cadre simplifié du fonctionnement de l'économie représenté par deux secteurs d'activité, l'un industriel, l'autre agricole, qui constitue le fondement de l'émergence de la structure centre-périphérie. Cette représentation simplificatrice nous semble obsolète voire intenable compte tenu d'une part, de l'importance accordée au secteur agricole dont le poids économique est faible à l'échelle nationale voire nul à l'échelle des métropoles régionales et, d'autre part, de l'importance toute relative des potentialités marchandes générées par la main-d'œuvre agricole dont l'immobilité supposée ne peut être que théorique.

Par ailleurs, nous trouvons que la prise en compte des deux seuls secteurs industriel et agricole, de l'incidence des coûts de transport des biens manufacturés et du coût salarié du travail, dans l'analyse des choix de localisation initiée par P. KRUGMAN (1991,op.cit) puis P. KRUGMAN et A.J. VENABLES (1995, idem), conduit à une représentation binaire de la répartition spatiale des activités économiques. Ces développements théoriques occultent ainsi l'influence de facteurs d'agglomération et de dispersion pouvant apparaître en fonction des technologies de production utilisées et des préférences en termes de localisation auxquelles elles sont associées. La représentation stylisée de la localisation et de l'agglomération des activités qu'offre le modèle centre-périphérie ne vaut que dans un contexte d'industrialisation⁸⁰.

Si les coûts de transport des biens semblent constituer un facteur prépondérant dans l'analyse de l'agglomération des activités, les évolutions économiques structurelles rendent leur prise en compte

⁸⁰ KRUGMAN (1998, op.cit) l'illustre lui-même par la *manufacturing belt* (ceinture des usines) du nord-est des Etats-Unis, devenue *Rust belt* (ceinture de la rouille) dès les années 1970. En effet, prenant appui sur la ceinture manufacturière des Etats unis, communément appelée « manufacturing belt », KRUGMAN tente de construire une représentation stylisée de cette structure centre-périphérique, en s'interrogeant notamment sur les conditions d'émergence et de pérennité d'un tel schéma de développement inégal. La construction d'un modèle simple (deux sites de localisation ; deux productions, l'une agricole et l'autre industrielle) permet à KRUGMAN de montrer que l'existence de coûts de transport faibles, de rendements croissants et l'intensité de la demande locale contribuent à pérenniser un site de localisation une fois celui-ci établi.

moins pertinente. L'apparition de nouvelles activités participe également au renouvellement de la représentation binaire de l'économie, opposant le secteur industriel au secteur agricole, proposée par la Nouvelle Economie Géographique. Elle implique parallèlement que soient repensés les facteurs à l'origine de l'agglomération en tenant compte des besoins propres à chacune de ces activités.

Dans ce cadre d'analyse, la concentration géographique des activités n'apparaît en tant que configuration urbaine stable que pour un niveau intermédiaire de coûts de transport des biens finaux. Un niveau élevé favorise la dispersion des activités compte tenu du surcoût que représenterait la couverture de l'ensemble des marchés locaux de la zone géographique considérée. Des coûts de transport de marchandises élevés empêchent ainsi l'occurrence d'interactions spatiales fortes. La taille, les caractéristiques du marché local et la disponibilité des facteurs déterminent alors les productions locales.

La diminution de ces coûts jusqu'à un niveau intermédiaire tend à réduire l'importance de la proximité géographique entre fournisseurs et marchés locaux et crée ce que M. FUJITA et J.F. THISSE (1996) appellent une « *putty clay geography* » : l'incertitude et la flexibilité dans les choix de localisation des entreprises tendent respectivement à diminuer et à se rigidifier dès lors que se dessine une différenciation spatiale des territoires.

De même, La diminution des coûts de transport des produits manufacturés, associée au déclin du secteur industriel au sein des métropoles régionales, sont tels qu'il ne nous paraît pas pertinent de considérer le transport des biens comme une composante majeure du processus de production et de localisation. Les forces à l'origine de la dispersion des activités doivent être repensées.

Le modèle de P. KRUGMAN (1991a, ibidem) ne se borne qu'à mettre en exergue les déterminants de la concentration endogène des seules activités industrielles dont la dynamique peut être rompue sous l'effet de la variation de paramètres microéconomiques (part de marché, élasticité de substitution, coûts de transport des biens). La déconcentration des activités s'apparente alors à une dispersion par défaut.

Dans ce cadre d'analyse, nous disons que la diffusion des entreprises intervient dès lors que le seuil d'agglomération, au-delà duquel les avantages induits par la proximité deviennent inférieurs aux coûts qu'une telle concentration suscite, est atteint.

La prise en compte des explications de première espèce (*first nature explanations*), relatives aux caractéristiques intrinsèques des territoires (aménités naturelles, etc.), ne suffit toutefois pas à fournir une explication alternative satisfaisante à la diffusion des activités économiques étant donné les disparités des espaces exploités. L'influence potentielle de ces explications de première espèce sera d'ailleurs totalement occultée dans les modèles prolongeant celui de P. KRUGMAN (1991 a). Les mécanismes d'agglomération des activités innovantes diffèrent de ceux développés par la Nouvelle Economie Géographique et prévalent dans l'industrie manufacturière. Un modèle de concentration spatiale, prenant en considération le comportement des offreurs d'intrants spécifiques doit, dans notre thèse, permettre d'expliquer la tendance observée à l'agglomération des activités innovantes.

L'importance accordée aux coûts de transport des biens ne semble pas pertinente dans l'analyse des choix de localisation effectués par les entreprises innovantes compte tenu du rapport élevé entre la valeur et le poids de leur production (*high value to weight ratio*) et de son caractère souvent intangible. M. POLESE et W. COFFEY (1984) intègrent la ressource humaine comme nouveau facteur influençant les choix de localisation des activités de services.

En plus, le modèle laisse cependant apparaître certaines insuffisances au regard d'une problématique de la dynamique territoriale (B. LECOQ, 1993) :

- * l'opposition quelque peu schématique dans le modèle de P. KRUGMAN entre agriculture et industrie conduit inévitablement à reproduire un schéma désormais bien classique et peu pertinent du point de vue empirique consistant à opposer les régions centres considérées comme industrielles et les régions périphériques réduites à des aspects essentiellement agricoles ;
- * l'absence de justification de la nature et des sources des spécialisations industrielles locales illustre les limites de cette construction théorique, dans sa capacité à spécifier la cohérence interne des processus de production ;
- * l'articulation entre le système de production et son support territorial reste problématique et souligne toute l'ambiguïté de la notion d'espace qui est fondamentalement exogène, au même titre d'ailleurs que la technologie ;
- * enfin, les modèles développés par ces auteurs appartiennent à un ensemble de contributions dont l'objet est d'étudier des séquences de changement économique dépendantes du sentier, d'un point de vue strictement analytique, de la même catégorie des modèles que ceux consacrés à la compétition entre technologies (W. B. ARTHUR, 1989), ou encore à l'étude des processus de standardisation (P. A. DAVID, 1985).

La Nouvelle Economie Géographique explique la tendance à l'agglomération et à la spécialisation de l'industrie, considérée dans son ensemble, mais reste cependant peu explicite sur la portée spatiale des effets externes à l'œuvre. La dimension spatiale des ces conclusions est, par ailleurs, totalement occultée dans la mesure où, les modèles n'apportent aucun élément susceptible de définir précisément les zones géographiques concernées par l'agglomération et la spécialisation des activités. Il en résulte que d'autres mécanismes d'agglomération et de dispersion doivent être envisagés afin d'apporter une explication aux choix différenciés de localisation des entreprises et qui soit davantage en adéquation avec l'évolution des économies modernes.

Dans cette perspective, l'introduction de l'informel d'entreprise, des coûts liés au transport de la main-d'œuvre et la notion de sous-traitance, de même que la prise en compte des interactions entre offreurs et demandeurs d'espaces de production, doit nous permettre d'apporter des éléments explicatifs alternatifs à l'émergence des forces d'agglomération et de dispersion décrites.

L'intérêt de cette revue de la littérature, que nous avons pris le soin d'élaborer et qui ne se veut volontairement pas exhaustive, est de souligner les limites du cadre d'analyse des choix de localisation des entreprises proposés par la Nouvelle Economie Géographique et, surtout, par son géniteur P. KRUGMAN.

Dans la suite de notre travail, et à l'issue de ces grandes limites relevées, nous allons nous appuyer sur un cadre d'analyse renouvelé, empruntant notamment à l'économie territoriale, en vue de rendre compte des choix de localisation différenciés des entreprises selon leur type d'activité. Nous nous pencherons sur l'analyse territoriale de la localisation des entreprises qui n'est rien d'autre que le prolongement de la théorie Marshallien et dans laquelle nous nous inscrivons dans cette thèse.

I.1.3- La théorie territoriale de la localisation des entreprises

En raison de l'affranchissement des contraintes spatiales pour les individus et les entreprises devenus libres de se localiser où ils entendent, la recherche en sciences sociales a semblé longtemps avoir opté pour la thèse de « *la fin du territoire*⁸¹ ». Pourtant, la notion de territoire est beaucoup plus riche que ne le permet jusqu'alors l'analyse spatiale traditionnelle. L'espace, devenu territoire s'analyse de plus en plus comme une organisation, un système constitué d'acteurs liés entre eux par

⁸¹ Pour reprendre la thèse de F. FUKUYAMA (2007), « l'Economie Territoriale : une autre analyse de la mondialisation » in revue de l'Economie politique, n°33, p.41

des rapports sociaux, des rapports dynamiques qui évoluent dans le temps en fonction des relations, des interactions qui s'établissent entre eux.

C.COURLET (2008) consacre l'analyse de la restructuration profonde de l'espace en faveur de certains territoires à une conception de l'espace à la fois « actif » et « concordant » définissant une nouvelle économie spatiale appelée aujourd'hui « économie territoriale⁸² ». Dans ce cadre, les villes et les territoires apparaissent, de plus en plus, comme des lieux privilégiés pour l'organisation des processus de développement et la création de richesses. Plus précisément, le territoire est l'un des éléments fondamentaux de la performance économique.

Si l'approche par les milieux innovateurs, par exemple, en réduisant le territoire à un stock de ressources génériques, reste fortement imprégnée du cadre statique des modèles standards de la localisation, l'approche par les districts industriels, dans l'héritage de la tradition marshallienne, conduit à définir économiquement le territoire comme résultat séquentiel des processus de production et d'innovations.

En mettant l'accent sur la dimension temporelle du fait productif, le territoire économique apparaît comme le produit d'une histoire et d'une géographie : il se transforme, étape après étape, au fur et à mesure que de nouvelles opportunités et solutions productives se dessinent. L'histoire d'un territoire est définie par la succession des séquences articulées dans un temps réel irréversible des processus de production et de construction territoriale mis en œuvre dans le cadre d'une dynamique d'apprentissage par les firmes.

Ces quelques remarques nous permettent dans cette sous-section, non seulement de dépasser le cadre statique d'analyse des formes locales d'organisations productives tel que relevé plus haut, mais nous invitent surtout à repenser la question des systèmes localisés de production et d'innovations dans une démarche réellement dynamique, en mettant l'accent sur les articulations entre interactions spatiales et interactions temporelles dans la construction d'un territoire économique. Ces interactions sont associées aux approches territoriales de la localisation industrielle et s'attachent, notamment, aux notions des districts industriels, de milieu innovateur et de réseaux.

⁸² Claude COURLET est professeur d'économie à l'Université Pierre Mendès-France de Grenoble ; spécialiste des questions d'industrialisation et de développement, ses recherches sont orientées sur la dimension territoriale de ces phénomènes. Lire COURLET C. 2008, *l'économie territoriale*, préface de Roberto CAMAGNI, presses universitaires de Grenoble.

I.1.3.1- L'approche par les districts industriels

La notion de district industriel représente, dans la littérature économique récente, l'un des axes majeurs à partir duquel s'est cristallisée la réflexion consacrée aux relations entre dynamique industrielle et dynamique des territoires. Hérité de l'analyse marshallienne, le renouveau du concept de district trouve son origine dans deux principales sources : l'une essentiellement théorique issue d'une relecture de l'œuvre de A. MARSHALL (1919, 1920) et, notamment, d'une partie importante de ses travaux plus spécifiquement consacrés à l'analyse des faits industriels (G. BECATTINI, 1979, 1990 et 1991 ; M. BELLANDI, 1988), et l'autre, plus empirique, qui nous vient principalement d'Italie, relative à l'étude des formes spatiales des processus d'industrialisation diffuse apparus dans les régions du centre et du nord-est de l'Italie au cours des années soixante-dix (S. BRUSCO, 1982 ; F.SFORZI, 1989).

Pour A. MARSHALL, les rendements croissants ne sont pas l'apanage de la grande entreprise mais peuvent aussi résulter d'économies d'agglomération et d'organisation engendrées par le district industriel. Les trois avantages du district industriel peuvent se résumer ainsi :

- * l'agglomération d'entreprises aboutit à la création d'un marché du travail performant ;
- * l'agglomération d'entreprises permet la fourniture d'input spécialisées et variées et à moindres coûts grâce à des relations personnalisées ;
- * l'agglomération est un facteur de diffusion et de circulation de l'information, un terrain propice aux idées nouvelles, une sorte de terrain particulièrement favorable à l'innovation.

Face à ces avantages qui confèrent au district industriel un positionnement privilégié, A. MARSHALL (1920) évoque également ce qui peut menacer cette situation, de l'intérieur comme de l'extérieur. On peut citer :

- * une diminution des coûts de transport qui facilite la circulation des informations et des idées entre des sites éloignés ;
- * une diminution de la demande et une pénurie de l'offre de matière dans le cas d'un district mono-industriel ;
- * des changements dans la stratégie industrielle des entreprises qui peuvent déstabiliser leur encrage territorial ;
- * des économies externes négatives qui peuvent apparaître en continuité du district mais aussi à l'extérieur de celui-ci ;
- * enfin, une sorte d'inertie liée à l'habitude et qui peut constituer un obstacle à l'innovation au sein du district.

Ce concept de district industriel⁸³ a été repris dans des années 1970-1980 par plusieurs auteurs au premier rang desquels G. BECATTINI dans un article publié en 1979⁸⁴ sur l'économie italienne.

1.1.3.1.i)- Le district industriel de l'école italienne

C'est en observant et en analysant l'économie italienne dite de la « troisième Italie », que plusieurs auteurs se sont réappropriés la notion de district industriel dont la paternité revient à A. MARSHALL. Cette « troisième Italie » que l'on peut situer au Centre et au Nord Est de la péninsule est caractérisée aux plans industriel et territorial par la concentration de nombreuses PME⁸⁵ tournées vers des spécialisations. Mais, c'est seulement avec G. BECATTINI qu'apparaît le terme de district industriel en Italie.

Selon G. BECATTINI, le district industriel peut se repérer ainsi : une concentration spatiale de PME centrées sur une branche industrielle, et qui sont spécialisées dans les différentes phases du processus de production. Dans un article publié en 1991, G. BECATTINI définit le district industriel comme : « *une entité socio-territoriale caractérisée par la coexistence active d'une communauté ouverte d'individus et d'une population segmentée d'entreprises*⁸⁶ ».

Le district industriel offre un modèle intéressant pour au moins deux raisons : en premier lieu, il s'agit d'un modèle qui, dans sa localisation connaît des limites géographiques circonscrites et correspond en général à ce que l'on appellerait un bassin d'emploi. En second lieu, le district industriel est basé –au plan de la dynamique économique- sur un modèle de développement endogène. Qui dit développement endogène dit potentialités internes à ces territoires : main-d'œuvre qualifiée, marché du travail dynamique et atmosphère industrielle ou culture industrielle avec tout ce que cela comporte.

L'organisation productive du district repose sur une division étroite du travail entre entreprises spécialisées. « Chacune des nombreuses entreprises qui constituent la population a tendance à se spécialiser dans une seule ou quelques-unes seulement, des phases des processus productifs spécifiques au district. En clair, le district est un cas concret de division du travail localisée, qui

⁸³ L'on pourra se reporter à un article très documenté sous la signature de F. Vidal, « les districts italiens », paru dans *Futuribles*, n° 256, septembre 2000.

⁸⁴ Becattini, que l'on peut considérer comme l'un des tous premiers auteurs à s'être intéressé à la spécificité des formes de développement industriel des régions centrales de l'Italie, de surcroît l'un des principaux artisans du renouveau de l'analyse marshallienne, a su mieux que quiconque restituer la richesse et la complexité de l'analyse du district industriel telle qu'elle est présentée par Marshall lui-même, en donnant à la notion centrale « d'atmosphère industrielle », un contenu socio-économique. Lire aussi à ce sujet, Becattini G., « Dal settore industriale al distretto industriale » *Revista di Economia e politica industriale*, 1979, n°1.

⁸⁵ Petites et Moyennes Entreprises

⁸⁶ Becattini., « Le district industriel : milieu créatif », *Espaces et Sociétés*, N° 66-67, 1991, p. 159.

n'est ni diluée dans un marché général, ni concentrée à l'intérieur d'une ou de quelques entreprises. Le terme localisation ne signifie pas ici la concentration accidentelle de plusieurs processus productifs attirés au même endroit par des facteurs propres à la région. Les entreprises s'enracinent, au contraire, dans le territoire et ce processus ne peut être conceptualisé indépendamment de son développement historique » (G. BECATTINI, 1990).

On retrouve ce point de vue dans l'analyse que développent également J. L GAFFARD et P.M. ROMANI notamment lorsqu'ils suggèrent que « *l'ensemble des activités productives d'un district industriel forme un seul et unique processus de production complexe dont la dimension essentielle est celle du temps, en l'occurrence le temps de l'apprentissage, de l'élaboration et de la mise en œuvre d'une capacité de production spécifique* » (J. L.GAFFARD et P.M. ROMANI, 1990).

Le processus de production s'inscrit dans une dimension nécessairement temporelle et devient inséparable du processus d'innovation et des conditions de mise en forme organisationnelle de création de ressources spécifiques (B. LECOQ, 1993a).

Comme définition générale du district industriel, nous pouvons admettre celle donnée par G. BENKO (1995) afin de fixer les idées. « Le district industriel désigne une entité socio-territoriale rassemblant un certain nombre de caractéristiques :

- * l'existence d'une gamme de PME spécialisées et organisées autour d'une industrie dominante ;
- * une osmose parfaite entre la communauté locale et les entreprises, propre au partage de la valeur et d'une culture commune ;
- * une organisation industrielle fondée sur un mélange de concurrence-émulation-coopération ;
- * une « atmosphère industrielle » résultant de la formation et de l'accumulation de compétences ;

Le qualificatif « industriel » doit être compris au sens large ; il englobe les activités du secteur tertiaire ».

Selon M. PORTER (1999) « *l'effet districts joue sur trois grands axes : ils dopent la productivité des firmes impliquées, ils conditionnent et stimulent l'innovation, ils favorisent la création d'entreprises nouvelles*⁸⁷ ».

⁸⁷PORTER M., « Les districts et les choix d'implantation », l'Expression Management Review, Juin 1999, P. 16.

La notion de district industriel a ensuite évolué vers celle de « système productif localisé », dès lors que l'on s'est intéressé à d'autres pays.

1.1.3.1.ii)- Le système productif localisé des écoles française et américaine

Dans la foulée des travaux sur les districts italiens, de nombreuses études ont été réalisées et ont permis d'identifier des formes similaires ou comparables d'organisations productives localisées. Dans cette perspective, C. COURLET⁸⁸, fait autorité comme économiste du développement local avec B. PECQUEUR (1996), et estime que les mutations spatiales de certaines régions françaises dans les années 1980 ont fait émerger des systèmes productifs localisés (SPL) qui démontrent que le territoire n'est pas neutre et que l'on est passé d'un espace, simple support d'activités économiques, à une notion « d'espace territoire »⁸⁹.

Selon C. COURLET (2001), le SPL est une « configuration d'entreprises regroupées dans un espace de proximité autour d'un métier, voire même de plusieurs métiers industriels. Les entreprises entretiennent des relations entre elles et avec le milieu socioculturel d'innovation. Ces relations ne sont pas seulement marchandes, elles sont aussi informelles et produisent des externalités positives pour l'ensemble des entreprises⁹⁰ ».

Le SPL bénéficie d'une forte identité et de caractéristiques qui permettent à la collectivité locale de se défendre et de se reproduire (C. COURLET, 2008). Le SPL apparaît ainsi comme une forme d'organisation économique efficiente et comme un lieu de processus économiques collectifs « situés ». Il devient un système défini par une proximité de problème et de coordination des acteurs et des actions des individus (C DUPUY. et A. TORRE, 2000).

Pour la DATAR⁹¹(2002), la définition des SPL recouvre : « une organisation productive particulière localisée sur un territoire correspondant généralement à un bassin d'emploi. Cette organisation fonctionne comme un réseau d'interdépendances constituées d'unités productives ayant des activités similaires ou complémentaires qui se divisent le travail (entreprises de

⁸⁸Cf. COURLET C., «Les systèmes productifs localisés. De quoi parle-t-on ? in COURLET C. et Soulage B. *Industrie, territoires et Politiques publiques*, Paris, l'Harmattan, 1994.

⁸⁹LACOUR C., « Espace et développement : des enjeux théoriques nouveaux face aux contradictions des sociétés européennes », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°5, 1985.

⁹⁰ COURLET C., op. Cit., p. 17-18 ; les principaux auteurs à l'instar d'A. SCOTT, M. STORPER et R. WALKER- parviennent aux mêmes conclusions que celles de l'école française

⁹¹ Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale créée en 1963 en France

production ou de services, centres de recherche, organismes de formation, centres de transfert et de veille technologique, etc.)⁹² ».

Ils sont un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives au sens large du terme (entreprises industrielles, de services, centres de recherches et de formation, interfaces, etc.) qui entretiennent entre elles des rapports d'intensité plus ou moins forte. Le SPL est un ensemble d'entreprises gravitant autour de la même filière, d'un savoir faire ou d'un produit et implanté dans un secteur d'activité, une région ou un bassin d'emploi. Il permet de mutualiser, de développer et d'innover en créant une dynamique de réseau.

C'est avant tout les liaisons locales entre acteurs qui insufflent les dynamiques du système productif localisé. Ces relations sont entretenues selon T. BRENNER⁹³(2000) par le jeu de cinq principales variables. Il s'agit des firmes (la principale source de l'activité économique), le marché du travail, un marché capitaliste (local s'ajoutant à celui de l'économie globalisée), les institutions académiques (universités et organismes de recherche), et les politiques déterminant les infrastructures et l'attractivité de la région.

En ce qui concerne le fonctionnement des SPL, il est d'abord caractérisé par la concentration de PME spécialisées suffisamment proches et réciproquement liées. L'organisation territoriale et la localisation industrielle ne dépendent pas du produit fabriqué, mais bien du système de production. Il faut que l'on puisse segmenter le processus de production en phases et en produits. Ce qui donne lieu à une division très poussée du travail et, la minimisation des coûts de transaction qui implique le remplissage de la condition de proximité géographique.

Les SPL supposent, par ailleurs, des espaces à forte capacité locale d'innovation, de création d'entreprises le plus souvent sous forme d'essaimage. Le rôle des familles, des réseaux, de l'environnement socio-économique sont autant de facteurs qui contribuent à une industrialisation dynamique et à une évolution permanente des systèmes avec une grande rapidité dans la capacité à se reconverter si nécessaire.

⁹² DATAR, *Les systèmes productifs locaux*, La Documentation française, Paris, 2002

⁹³ Thomas BRENNER, *Industrial Districts: A Typology from an Evolutionary Perspective*, Max-Planck-Institute for Research into Economic Systems, avril 2000, p. 8-9

Mais, ces espaces de production sont également caractérisés par la flexibilité et les économies d'agglomération. La première est garantie par la petite taille, la seconde par la proximité spatiale. La flexibilité est liée à la petite taille des entreprises ou des unités de production, à la densité des relations entre elles et à leur capacité d'adaptation très rapide aux changements interne et externe. Les économies d'agglomérations se traduisent par une intensification de la division du travail et, par conséquent, une spécialisation productive sur un éventail de plus en plus large.

A côté de ces aspects économiques parfaitement repérables, il faut signaler qu'une des forces des SPL réside dans le réseau de relations informelles entre les entreprises et entre les entreprises et leur environnement institutionnel à tel point qu'il s'en dégage une culture locale qui débouche sur un système socioculturel communautaire qui va procurer une nouvelle ressource en faveur de l'industrialisation.

Un SPL est caractérisé par un minimum de stabilité temporelle, en terme de créativité, et par la transformation de facteurs volatiles (ambiance, la mode, la créativité...) en facteurs mobilisables mais non transposables (P. CALENGE, 2006).

Les intermédiaires entre SPL et marchés sont nombreux et concernent la distribution, la production, l'utilisation des droits et la négociation des contrats. Ces intermédiaires sont autant d'étapes nécessaires au critère de localisation d'une entreprise, car ils sont importants pour faire d'une production locale un produit marchand distribué à grande échelle.

L'analyse des systèmes productifs traditionnels, montre que la relation réseau-localisation d'activités, génère des spécificités territoriales liées au marché mais non imposées par celui-ci. Tous ces systèmes productifs ciblent des marchés de niche et fondent leur succès sur des avantages absolus dérivés d'une spécificité territoriale et liée à de solides réseaux culturels revendiquant une identité autour de cette production. Ces systèmes remettent à l'honneur des savoirs locaux qui contribuent, eux-mêmes, à la constitution d'un avantage absolu difficilement transmissible à d'autres régions. Situations proches des SPL qui sont une forme de modernité inscrite entre l'ouverture au monde d'une part, et la pratique de proximité solidaire d'autre part (C.COURLET, 2001, op.cit). Deux facteurs jouent en faveur du rapprochement au modèle SPL. Ce sont selon les termes de C. COURLET, « l'effet génération » et « l'implication des politiques publiques »⁹⁴.

⁹⁴Courlet C., « Industrialisation et territoires : les systèmes productifs territorialisés », in *Dynamique des activités et évolution des territoires*, ADICUEER-ASRDLF, université de Saint-Etienne, 1994, p. 279-311.

« L'effet génération » est encore mis en avant par C. COURLET (2008,op.cit) pour souligner que les pays dotés de SPL n'ont pas débuté leur industrialisation à la même époque. Alors que l'implication des politiques publiques est indéniable pour la définition de la performance du territoire.

La performance d'un territoire renvoie à sa vitalité et à sa viabilité à long terme. Celle-ci dépend de ses capacités organisationnelles, de sa capacité à transformer ses ressources latentes en ressources effectives et de sa capacité à puiser dans son histoire et dans sa mémoire collective locale pour faire face aux changements et assurer ainsi sa pérennité.

I.1.3.2- L'approche par le milieu innovateur

La notion marshallienne d'atmosphère industrielle est aussi au cœur de la réflexion menée en termes de milieux innovateurs même si certains auteurs préfèrent parfois parler de culture industrielle, de synergies, de relations de confiance et de réciprocité, pour souligner la nature non-marchande des interdépendances entre firmes liées à leur proximité géographique. Alors que la notion de district, dans la réactualisation de l'héritage marshallien, relève essentiellement d'une préoccupation d'économistes industriels, la notion de milieux innovateurs, issue des travaux collectifs menés par le GREMI⁹⁵, reste fortement marquée par une problématique d'économie régionale. En définissant le milieu comme un ensemble de ressources matérielles et immatérielles, des formes collectives de comportement, un certain nombre de pratiques industrielles, celui-ci apparaît surtout comme un réservoir dans lequel les entreprises, engagées dans un processus d'innovation, viendraient puiser, compte-tenu des contraintes rencontrées.

Le concept de milieu innovateur donne une explication du développement spatial comme la résultante des processus innovateurs et des synergies à l'œuvre sur des espaces circonscrits. Dans ce cadre, A. HSAINI (2000), rappelle que les approches sont multiples, dans le domaine des analyses traitant de l'ancrage territorial des processus d'innovation⁹⁶. Reprenant une classification fait par T. KIRAT et Y. LUNG (1995 et 1997), ces auteurs distinguent deux approches : l'une issue des travaux de la « géographie de l'innovation » et l'autre qui relève des travaux du GREMI.

⁹⁵ Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs dans le cadre d'une réflexion sur les processus de territorialisation des dynamiques technologiques.

⁹⁶Hsaini A., « Le dépassement des économies d'agglomération comme seules sources explicatives d'efficacité des systèmes productifs localisés », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, 2000, p.222.

Les travaux de la « géographie de l'innovation » qui sont de nature empirique permettent de considérer que le nombre d'innovations est lié au degré de concentration géographique et qu'une proportion élevée de firmes dominantes fait que l'innovation devient essentielle pour les PME qui souhaitent assurer leur viabilité. Tous les travaux de cette école aboutissent à la conclusion que la proximité est un élément essentiel dans la transmission de l'innovation et participe de manière déterminante à créer un climat favorable à l'industrie, une *atmosphère industrielle* au sens d'A. MARSHALL.

L'initiateur de l'approche dite du « milieu innovateur » est Ph. AYDALOT qui, en 1985, notait que : « *ce n'est pas l'entreprise qui innove, mais ce sont les milieux*⁹⁷ ». Et Ph. AYDALOT de citer G. TORNQVIST (1983) qui montre que le même homme ne sera pas l'auteur de la même invention s'il vit dans tel ou tel milieu. Il donne ici l'exemple de GUTENBERG qui a inventé la presse pour l'édition en observant les vigneron de sa région presser le raisin. Il montre que si GUTENBERG avait vécu ailleurs que dans un pays de vignoble il aurait trouvé une autre solution au problème de ce milieu⁹⁸. Ph. AYDALOT (1985) en tire la conclusion que « *la créativité est toujours enracinée dans l'expérience et la tradition. Les connaissances accumulées constituent toujours la base du progrès. La créativité exige la rencontre, le face à face inorganisé, une certaine spontanéité que les grandes entreprises, où toute chose est programmée, ne peuvent fournir*⁹⁹ ».

1.1.3.2.i)- Le milieu innovateur comme facteur de pérennité et de développement des systèmes productifs locaux (SPL)

C'est principalement D. MAILLAT (1996) qui va développer à la suite de Ph. AYDALOT, l'approche dite du milieu innovateur. Les artisans de cette approche sont loin de contester l'idée du district industriel ou du système productif localisé. Ils poussent plus loin l'analyse des causes de l'existence des systèmes productifs territoriaux. Pour eux ces systèmes ont en commun un élément tout à fait déterminant : « *une culture économique longuement mûrie, créatrice d'une ambiance ou d'une atmosphère dans laquelle les acteurs économiques dépassent les seules relations de marché et entretiennent des relations privilégiées de proximité*¹⁰⁰ ».

Selon D. MAILLAT, il y a deux processus qui modèlent l'organisation et la répartition dans l'espace des hommes et des activités : une logique fonctionnelle et une logique territoriale. La logique fonctionnelle aboutit à la division spatiale des fonctions et à l'éclatement spatial de la

⁹⁷ Aydalot Ph., *Economie Régionale et Urbaine*, Paris, Economica, 1985, p.148.

⁹⁸ Tornqvist G., « Creativity and regional development », *Redéploiement industriel et aménagement de l'espace*, Montréal, 1983.

⁹⁹ Aydalot Ph. Op. Cit., p.148

¹⁰⁰ Maillat D., « Systèmes territoriaux de production et milieux innovateurs », in OCDE *Réseaux d'entreprises et développement local*, Paris, 1996, p.79.

production. Elle n'a pas besoin de territoire pour se constituer, elle est généralement l'apanage de grandes entreprises. A l'opposé, la logique territoriale met en action les interdépendances au niveau territorial. Elle va mettre en valeur les spécificités propres à chaque territoire et les relations que les entreprises entretiennent entre elles dans l'espace où elles sont localisées.

1.1.3.2.ii)- Les constituants du milieu innovateur

Le milieu innovateur est défini comme un ensemble territorialisé ouvert sur l'extérieur qui intègre des savoir-faire, des règles et du capital relationnel (D. MAILLAT, M. QUEVIT et *al*, 1993)¹⁰¹. C'est un milieu attaché à un collectif d'acteurs ainsi qu'à des ressources humaines et matérielles.

Les savoir-faire correspondent à une capacité de maîtrise du processus de production *lato sensu*. Ils ne recouvrent pas seulement les aspects techniques mais également les aspects commerciaux, organisationnels, relationnels. Ce sont ces savoir-faire qui fournissent la capacité d'adaptation à des changements de toute nature.

Les règles sont les modalités qui régissent les comportements des acteurs et relations qu'ils entretiennent entre eux. Elles sont la base de valeurs propres à l'espace concerné. Elles posent des principes de confiance et de réciprocité, de coopération, de concurrence, de solidarité. Le capital relationnel est la connaissance qu'à chaque acteur des autres acteurs (non seulement des autres entreprises, mais des institutions de toutes sortes) du milieu. Ce capital relationnel est l'élément constitutif des réseaux.

S'agissant du milieu, celui-ci comprend des entreprises industrielles et de service à l'industrie, des organismes financiers, des institutions de formation et des centres de recherche qui peuvent être aussi bien publics que privés, des organismes fédérateurs sur le plan professionnel et des institutions publiques représentatives des pouvoirs locaux et éventuellement des pouvoirs régionaux et territoriaux.

Le milieu innovateur c'est le lieu des processus d'ajustement, de transformation et d'évolution à caractère permanent. Les moteurs de ces processus sont d'une part, une logique d'interaction liée à la capacité des acteurs à coopérer et dépendant du capital relationnel accumulé dans le temps ; d'autre part, une dynamique d'apprentissage qui est la capacité des acteurs à s'adapter aux changements et à mettre en œuvre de nouvelles réponses à un environnement mouvant.

¹⁰¹ Maillat D., Quevit M. et Senn L, « Réseaux d'innovation et milieux innovateurs :un pari pour le développement régional », 1993.

I.1.3.2.iii)- le rôle du milieu innovateur dans l'évolution des SPL

Selon D. MAILLAT, le milieu innovateur remplit la fonction de cerveau du système territorial de production car « *il constitue une agrégation des facultés cognitives des acteurs du milieu*¹⁰² ». Lorsque le milieu est innovateur, il est capable d'identifier les projets, de les formuler et de les mettre en œuvre. Le processus d'innovation se fait en deux temps. Une première phase correspond à une sorte d'évaluation des ressources propres et de celles qui peuvent être mobilisées dans la proximité. Une seconde phase consiste à développer les savoir-faire, à exploiter les ressources pour mener à bien le projet. Cette transformation ouvre à son tour de nouvelles perspectives pour d'autres projets innovateurs. Ce qui donne lieu à des « *enchaînements autonomes de processus innovateurs* » (D. MAILLAT, 1996).

Au total, le « milieu innovateur participe à la constitution des réseaux d'innovation multifonctionnels, et leur permet de retrouver une certaine cohérence au niveau territorial ».

Les approches en termes de districts industriels, de systèmes de production localisés et de milieu innovateur permettent de tirer un ensemble de conséquences pratiques dans le domaine du développement territorial et de localisation des entreprises. En particulier, on en déduit que les collectivités locales ont la possibilité de promouvoir une véritable politique territoriale pour la localisation des entreprises. Une telle action publique locale doit remplir au moins quatre conditions :

- a) impliquer les acteurs locaux au-delà des entreprises ;
- b) favoriser le développement du capital territorial immatériel spécifique (savoir-faire, technologies spécialisées, règles de confiance, etc.) ;
- c) rechercher et encourager des synergies et ce que les spécialistes appelleraient « les effets d'apprentissage » entre les acteurs, cela dans le but de développer les avantages de proximité et les capacités collectives d'adaptation au changement ;
- d) assurer les relations environnement technique-marché.

Une telle politique se différencie des dispositifs qui sont centrés sur le subventionnement des coûts de production ou de réduction fiscale. Cette politique a pour principal résultat le renforcement de la cohésion du système productif localisé et ainsi l'amélioration de la flexibilité, mais aussi de le muscler face à une économie globalisée qui pourrait le pulvériser.

¹⁰² Maillat D. Op. cit. p.83

Les approches territoriales reposent sur deux hypothèses de base : la spécialisation flexible d'une part et « l'osmose entre communauté locale et entreprise » d'autre part.

Plusieurs auteurs contestent ces hypothèses à l'instar d'A. LIPIETZ et D. LEBORGNE (2002) qui s'élèvent contre la théorisation et surtout la généralisation du modèle post-fordien de la spécialisation flexible. Quant à P. VELTZ¹⁰³, il estime que la forte spécialisation du district risque de le cantonner sur un axe technico-commercial fermé, puis l'auteur introduit la notion de réseaux.

I.1.3.3- L'approche par les réseaux

Le réseau est la dimension spatiale d'une forme de régulation des rapports qui ne se limitent pas aux relations capital/ travail, mais prend en compte les relations entre les unités de production.

L'initiateur de cette approche est P. VELTZ (1996 op.cit.). Il montre, à partir du cas de l'industrie aéronautique française et du district toulousain, que la tendance à l'externalisation ne se justifie pas seulement par des contraintes de concurrence. L'organisation qui était hiérarchisée devient une organisation en réseaux dont les principes de base sont le partenariat, la contractualisation des relations, la flexibilité et la coopération entre les entreprises.

P.VELTZ rappelle que dans la période de croissance dite des « trente glorieuses », la division spatiale du travail s'est étroitement calquée sur la division sociale et technique du travail dans les entreprises, surtout les plus grandes. Le modèle taylorien fonctionne et ses principes restent « *étroitement liés au mode conceptuel d'A. SMITH, où les bénéfices de la division du travail résultent d'abord d'économies de répétitivité et de spécialisation*¹⁰⁴ ».

Aujourd'hui la question n'est plus de savoir comment diviser, mais comment relier. P.VELTZ (2000) met en opposition deux grandes formes d'organisation qu'il refuse de choisir : celle de la grande firme du modèle de quasi-intégration verticale, qui peut être spatialement concentrée ou non, et celle du réseau éclaté de petites et moyennes entreprises, qui est spatialement concentrée (cas du district) ou, au contraire, dispersée.

Cependant, le même auteur estime que le second modèle ignore les tendances lourdes de la mondialisation des marchés et les complémentarités qui existent entre les deux modèles. Comme tendances lourdes il retient :

¹⁰³ VELTZ, P. 1996. Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipel. Paris: PUF.

¹⁰⁴ Veltz P., "hiérarchie et réseaux dans l'organisation de la production et du territoire" in BENKO G., LIPIETZ A. (2000) *La Richesse des Régions* PUF

- * le poids du marché du travail qualifié est un facteur de la métropolisation. Il cite ici le cas du marché des cadres du marketing en région parisienne.
- * Le rôle du marché des services spécialisés joue en faveur de la métropolisation. Tous les services délocalisés, notamment la formation et la recherche, n'ont pas coupé le cordon ombilical avec Paris.
- * L'internalisation des entreprises complique et freine la décentralisation des fonctions. Les fonctions de conception et de marketing/ commercialisation ont tendance à se regrouper sur des sites métropolitains.
- * La fin du système taylorien de structures pyramidales peut apparaître comme un facteur permissif de la décentralisation.
- * Le passage d'un « territoire-zone » à un « territoire-réseaux » complique les rapports entre collectivités et entre l'industrie et l'administration.

On peut dire de l'approche en termes de réseaux défendue par P. VELTZ quant au développement local, qu'il s'agit d'une analyse qui relève d'abord de l'économie industrielle et qui ne prend en compte l'économie des territoires qu'à partir de l'évolution industrielle. Mais le mérite des travaux de P. VELTZ réside, selon nous, dans le fait d'une tentative d'intégration de l'économie industrielle et de l'économie spatiale, ou plus précisément, de la politique industrielle et de la politique d'aménagement du territoire.

En nous penchant sur la distinction opérée par B. PECQUEUR (1989)¹⁰⁵ sur la question des réseaux. Nous remarquons que ce dernier insiste pour dire que la notion de réseau dans l'approche du développement local et de localisation des entreprises n'est pas réductible aux relations de marché, après quoi il distingue trois types de réseaux:

- ♦ les réseaux de flux matériels,
- ♦ les réseaux de relations de nature institutionnelle,
- ♦ les réseaux à caractère informel.

L'entreprise (plus particulièrement les PME) est placée au cœur de ces réseaux. Elle peut être considérée comme « *un système ouvert de communication pour lequel et dans lequel circulent des informations de toute nature* ». Les réseaux les plus moteurs dans le développement local sont les réseaux interentreprises dans une économie dense en PME. Ces réseaux interentreprises ne concernent pas seulement l'échange de marchandises ou de services marchands, mais surtout

¹⁰⁵Pecqueur B., Le développement local, Paris, Syros, 1989, P.51-57.

l'échange de savoir-faire, d'informations d'ordre technologique, technique, commercial, etc. Ce sont naturellement des réseaux complètement informels et qui connaissent souvent une déperdition d'efficacité lorsque l'on veut les formaliser.

D'autres types de réseaux peuvent être envisagés. On peut parler de réseaux spatiaux et de réseaux fonctionnels, de réseaux locaux et globaux qui s'attachent à l'échelle spatiale, de réseaux basés sur des infrastructures et de réseaux de contact, etc.¹⁰⁶ La densité des réseaux aboutit à des économies d'agglomération qui inculquent aux PME un rôle moteur dans l'approche du développement local ; ceci tient à de multiples raisons que l'on peut résumer autour des caractéristiques propres aux PME et dont la liste n'est pas exhaustive : flexibilité, lisibilité, capacité non bridée d'innovation, etc.

Le cadre théorique de la localisation étant posé, intéressons-nous à présent à la question du choix territorial d'implantation des entreprises.

I.2- Les choix territoriaux de localisation des entreprises

Les choix de localisation des entreprises sont perçus différemment, selon que l'on se situe du côté des néoclassiques ou du côté des behavioristes. L'approche néoclassique simplifie fortement l'analyse du choix de localisation, en supposant un comportement des dirigeants parfaitement rationnels et le coût de l'information négligeable. Elle ne prend pas non plus en compte la durée du processus dans le temps.

Les études menées auprès des firmes pour « défaire » le mécanisme du choix montrent en réalité des processus plus complexes où interviennent parfois successivement à la fois, les facteurs économiques mais aussi des préférences spatiales et, d'autres considérations plus qualitatives. Cette situation a conduit, à partir de la fin des années 60 et, surtout, des années 70, au développement d'un nouveau courant de recherche qui se veut plus réaliste et cherche à combiner la démarche inductive et la démarche inductive. Il repose sur les théories behavioristes et s'attache, principalement, au comportement des industries lors du choix de localisation. L'analyse du choix de localisation des entreprises est faite suivant trois grandes approches, celle institutionnelle, celle économique et celle stratégique.

¹⁰⁶Cf Demazière C. et Moulaert B., « le développement économique local en Europe » in Du Local au global, op. cit., p. 65

I.2.1- Principes généraux et choix de localisation des entreprises : l'approche institutionnelle

Les travaux des psychosociologues comme H. SIMON (1955 et 1957)) influencent fortement les analyses institutionnelles de la localisation des entreprises et ont remis en cause l'homme rationnel des théories néoclassiques.

Sur le plan institutionnel en effet, le décideur doit avoir une vue panoramique de toutes les alternatives possibles et prendre en considération l'ensemble des conséquences liées à chacune d'elle pour que la décision du choix soit rationnelle. Or, si certaines conséquences peuvent être établies avec certitude, quelques unes sont probables (apparition du risque) et d'autres possibles (apparition de l'incertitude). A partir de cette démarche, nous comprenons que, même dans le cas d'une étude de localisation menée en profondeur, la rationalisation est limitée à la fois par l'information disponible et l'intervention du / des dirigeants dans le processus institutionnel. Dans ce cadre, la logique du choix optimal est presque inexistante, le choix ne peut qu'être satisfaisant. La satisfaction étant obtenue lorsque les critères plus ou moins consciemment définis sont atteints ou dépassés, par exemple conserver ou augmenter sa part de marché ou encore faire un profit « convenable ».

Par ailleurs, tout choix de localisation est influencé par les caractéristiques propres de l'entrepreneur décideur, elles-mêmes très corrélées à leurs caractéristiques personnelles et aussi aux caractéristiques des groupes auxquels ils appartiennent. Parmi les caractéristiques majeures, nous avons les valeurs dominants dans la société où se prend la décision, la faculté ou non d'intégrer les changements, les effets de mode ou encore la rassurance qui conduit souvent à imiter des concurrents ou des collègues heureux, à répéter des comportements antérieurs ou à choisir des aires familières dans le but de minimiser les risques d'implantation.

Trois grands principes institutionnels articulent les travaux reposant sur les théories behavioristes : la rationalité limitée, le choix satisfaisant et l'influence des caractéristiques des décideurs sur les choix.

I.2.1.1- La rationalité limitée dans le choix de localisation des entreprises

L'hypothèse de rationalité limitée signifie que les acteurs économiques raisonnent volontairement sur un sous-ensemble de l'information disponible dans leur environnement ; ils « construisent leur processus de décision sur la base des informations qu'ils sont susceptibles de collecter dans leur

voisinage » (B. PECQUEUR et A. ZIMMERMANN, 2004, p. 22). En d'autres termes, les acteurs économiques sont *situés*.

Si les approches institutionnelles partagent l'hypothèse de rationalité limitée dans la localisation des activités économiques, elles se différencient en revanche par leur analyse de la *situation* des acteurs: pour certains, les acteurs sont encastrés dans des structures d'interaction locales. Ils interagissent avec les acteurs situés dans le même espace géographique et l'on devine que les conventions et les institutions émergentes sont circonscrites à cet espace intégrant ainsi la rationalité des acteurs.

D. MAILLAT (1995), par exemple, insiste sur la spécificité des dynamiques territoriales qui s'explique par le « regroupement territorial d'acteurs économiques et de ressources immatérielles (formation, recherche) qui, par leurs interactions, développent des compétences, des savoir-faire, des règles spécifiques associés au territoire. On postule donc que la proximité favorise l'apprentissage et l'expression de la créativité et par ricochet la boulimie des territoires par les entrepreneurs ». Cet aspect est lié à l'attitude de l'entrepreneur mue par le principe de la rationalité bien que limitée.

M. STORPER (1995), dans son analyse de la géographie des conventions, indique dans le même sens que «les institutions doivent être considérées comme une forme particulière de convention et la plupart des institutions (...) trouvent leur origine dans les processus de formation de convention à base territoriale restreinte ». Pour les entreprises, la recherche d'une profitabilité maximale en déterminant pour la localisation de leurs activités en fonction du potentiel de demande des marchés et des conditions de production de la région. Sous cet angle, l'internationalisation des firmes n'est plus un danger. Au contraire, elle devient une donnée qui doit être partie intégrante de la stratégie des responsables gouvernementaux. De manière plus pragmatique, la multiplication des agences de promotion des investissements qu'elles soient nationales ou locales doit témoigner de la volonté des responsables de promouvoir leur territoire auprès des investisseurs potentiels.

La décision d'implantation d'une entreprise et la forme qu'elle prend répondent principalement à une logique microéconomique propre à chaque entreprise Le choix de l'implantation est fonction de la combinaison des avantages de la firme et de la zone d'accueil. L'espace se structure, à ce titre, autour de différentes caractéristiques (taux de change, coûts salariaux, degré de protection, langue, etc.). L'entreprise décide de l'implantation d'une unité de production en fonction de quatre déterminants principaux : la taille du marché en termes de demande exploitable à partir de chaque

localisation, le coût des facteurs de production, le nombre d'entreprises locales et étrangères déjà présentes, les différentes politiques d'attractivité menées par les autorités locales.

Les entreprises privilégient les lieux de production où la demande est considérée comme potentiellement élevée, où les coûts de production sont bas et où le degré de concurrence (évalué par le nombre d'entreprises présentes) est faible. Différentes externalités peuvent cependant influencer sur les choix de localisation. Par exemple, l'existence d'un marché du travail pour des compétences spécifiques peut conduire les entreprises spécialisées dans une activité à se regrouper géographiquement. T. MAYER et J. L. MUCCHIELLI (1999) montrent par ailleurs que les entreprises peuvent opter pour une approche hiérarchisée de leur localisation (choix d'un pays, puis choix d'une région au sein du pays retenu).

Dans la suite, nous analyserons la logique de localisation satisfaisante dans les choix qu'opèrent les entreprises sur un territoire.

1.2.1.2- Le choix de localisation satisfaisante

Le choix de localisation individuel de l'entrepreneur est de façon général lié à la distance et aux coûts de transport. La firme intègre la notion de distance par le biais des coûts de transport. Ces derniers entrent donc, au même titre que les autres coûts, dans son programme de maximisation. Si la disponibilité de l'offre et de la demande ne change pas en fonction de la localisation (en dehors des coûts d'accès), la localisation géographique aura une influence sur la seule fonction de coût (et pas sur la fonction de production, M. BECKMANN et J. F. THISSE (1986)). Son problème est alors de minimiser le coût de livraison. C'est ce que cherche à appréhender par exemple le problème d'A.WEBER (1909) : une entreprise spécialisée dans la production d'un certain type de produit doit optimiser sa localisation dans un triangle déterminé par la position de deux marchés sur lesquels elle achète des inputs et d'un troisième marché sur lequel elle écoule ses outputs. La variable d'ajustement étant les coûts de transport, l'entreprise va minimiser ses coûts compte tenu de la quantité de biens à transporter depuis ou vers chacun des marchés.

Le problème de choix satisfaisant que pose A.WEBER (op.cit) se pense donc dans un plan homogène dans lequel les seules variables économiques sont les coûts de transport et les distances. Dans un cadre concurrentiel, des entreprises qui auraient la même fonction de production se retrouveraient donc sur le même point. Mais si l'espace est considéré comme un bien exclusif (l'occupation d'un lopin par un agent empêche son occupation par un autre agent), rien ne garantit

que les entreprises choisissent une localisation immédiatement voisine de leur premier choix. Il n'existe en effet aucune relation impliquant une proximité géographique entre l'optimum de second rang et l'optimum de premier rang. L'agglomération des activités et la polarisation ne sont pas des résultats immédiats du problème de A. WEBER.

En pratique, des cadres structurent puissamment les espaces, ne serait-ce que les routes ou les pôles. Ces infrastructures transforment un espace à l'origine homogène en espace traversé et structuré par des réseaux¹⁰⁷. Toutefois, S. HAKIMI (1964) a montré que dès lors qu'un réseau est posé, la solution du problème de A. WEBER est nécessairement un sommet du réseau (un nœud ou un marché¹⁰⁸). Alors que la résolution dans le cadre d'un espace homogène débouche sur un ensemble infini de solutions, S. HAKIMI (1964) a donc montré que l'ensemble des localisations dans un système avec réseau est fini¹⁰⁹.

La localisation simultanée de plusieurs firmes sur certains points est ainsi envisageable (K. STAHL, 1987)¹¹⁰. Dans le cas d'une ville, le théorème d'HAKIMI peut s'interpréter comme la condition permettant l'agglomération des firmes autour de multiples nœuds ou marchés c'est-à-dire, comme la possibilité d'une forme multipolaire. Mais la multi polarisation n'est pas garantie, puisque rien n'interdit qu'à l'équilibre toutes les entreprises soient localisées au même endroit. Le centre ville est d'ailleurs une localisation rationnelle dans de nombreux cas. Puisque s'il existe un site x_i dominant, il constitue la solution unique du problème de A. WEBER : *c'est donc le choix satisfaisant*.

Ce résultat (théorème de la majorité) apparaît lorsqu'une des trois conditions suivantes est vérifié : i) un grand volume de biens est échangé avec le site x_i ; ii) la firme a plus de relations avec x_i qu'avec tout autre point du réseau ; iii) les biens échangés avec x_i sont difficilement transportables.

Dans le cas des centres villes, ces trois conditions sont le plus souvent vérifiées. Ce résultat est même généralisable à des ensembles de pôles (villes ou des régions). Si au lieu d'être un pôle, chaque élément du réseau est en fait un groupe de pôles et qu'il n'y a qu'un unique point de contact

¹⁰⁷ Une économie de réseaux donnerait une image plus juste de la réalité dominante, en soulignant que, dans cette image, il ne faut pas comprendre le réseau comme un maillage reliant des pôles plus ou moins autocentrés et fermés, mais que ces pôles eux-mêmes n'existent que comme nœuds de croisement et de 'valeur ajoutée dans un immense et de plus en plus inextricable système de flux.'(P. VELTZ, 1996).

¹⁰⁸ Formellement, un réseau est défini comme un ensemble connexe d'arcs rectifiables, tel que deux arcs ne se coupent au plus qu'en leurs extrémités. On appelle sommet une extrémité d'un arc ou un nœud (intersection de deux arcs ou plus). D'un point de vue économique, on suppose que tout marché ou source d'input est un sommet du réseau. Un sommet qui n'est ni un marché, ni une source d'input est un nœud.

¹⁰⁹ Si l'on étend ce résultat avec des coûts de transport à rendements d'échelle croissants, la solution est même plus restrictive puisqu'il s'agit alors nécessairement d'un marché (les nœuds ne peuvent plus être solution).

¹¹⁰ K.STAHL (1987) revient plus en détail sur les différentes extensions du modèle de A.WEBER.

entre deux groupes (on dit alors que les régions sont majoritaires) la solution du problème de Weber se trouve dans la région dominante. Ceci permet d'appréhender les relations entre l'agglomération (centre et pôles périphériques) et les villes satellites : si l'agglomération centrale est trop grande par rapport aux agglomérations qui l'entourent et que ces agglomérations n'entretiennent de contact qu'avec la ville centre et pas entre elles, alors la ville centre aura tendance à attirer les entreprises et à ce stade les choix des entrepreneurs sont souvent jugés satisfaisants.

La logique des choix de localisation satisfaisante est encore plus intéressante dès lors que nous nous penchons, dans notre thèse, sur les caractéristiques des décideurs susceptibles d'opérer ces choix.

I.2.1.3- L'influence des caractéristiques des décideurs sur les choix de localisation.

Dans un modèle de J. HENDERSON et A. MITRA (1996), un aménageur choisit d'organiser une zone afin d'attirer les entreprises, espérant que les ménages suivront. L'idée de base est que s'il y a suffisamment d'entreprises, suffisamment de travailleurs viendront s'installer à proximité et la ville nouvelle sera en définitive rentable. Le pouvoir de marché de l'aménageur est ici évident : il possède le pouvoir de développer ou pas l'infrastructure qui rendra la périphérie attractive et coordonne les choix des décideurs sur la localisation de leurs entreprises. Celles-ci, acteurs atomistiques, ne peuvent pas décider unilatéralement de se déplacer. Faute de coordination, aucune ne prendra l'initiative alors que toutes y auraient intérêt, puisqu'en définitive cela peut être rentable pour l'aménageur¹¹¹.

Dans ce modèle, l'aménageur dispose d'un pouvoir stratégique dont il se sert pour attirer les entreprises en périphérie de la ville. Ce pouvoir influence ainsi le choix des décideurs dans leur logique de localisation. Un résultat similaire peut être obtenu sans aménageur, à condition qu'une entreprise soit suffisamment importante pour avoir un rôle non marginal dans l'évolution des équilibres urbains. M. FUJITA et al. (1997) ont ainsi montré qu'une entreprise ayant une influence significative sur le marché du travail peut anticiper les conséquences de son choix de localisation sur le niveau global des salaires au centre et en périphérie. Elle peut alors avoir intérêt à s'installer en périphérie plutôt qu'au centre, où la concurrence est rude et les salaires plus élevés, tout en étant suffisamment importante pour que le niveau de sa production ne pâtisse pas de la distance au centre. Son implantation suffit alors à elle seule à créer un pôle périphérique.

¹¹¹ Ce n'est pas uniquement lié à l'existence d'un coût fixe lié à l'infrastructure : les entreprises pourraient très bien décider d'accompagner leur relocalisation par une contribution marginale à la création d'un capital localisé (infrastructure, etc.) et considérer que si elles sont suffisamment nombreuses alors l'infrastructure pourra être réalisée. Mais pour cela il faut que l'entreprise soit sûre de ne pas être seule à faire le choix...

M. OTA et M. FUJITA (1993) prouvent que l'établissement *back-office* peut avoir intérêt à se localiser loin du *front-office*, en dépit de coûts de communication plus élevés, à condition d'économiser suffisamment en foncier. Mais, dans leur modèle, les entreprises restent intégrées verticalement, ce qui les oblige à une solution technique assez retorse et diminue la généralité de leurs résultats (ils utilisent des *shadow-prices*). Comme ils le notent dans leur conclusion, ils sont amenés à négliger les interactions directes des *back-office* avec les autres entreprises et les ménages. Ils regrettent également le peu de généralité de leurs fonctions de production et d'utilité. Une solution à ces deux problèmes peut être trouvée à condition de supposer que l'entreprise multi-établissement tend de plus en plus à externaliser l'une ou l'autre de ses fonctions : les *shadow-prices* disparaissent alors pour devenir des prix de marché et les deux unités peuvent interagir librement avec toutes les autres entreprises anciennement intégrées.

Ceci permet par la même occasion de traiter une gamme plus étendue de problèmes que les seuls coûts de communication entre les *front-offices* et les *back-offices*, au premier rang desquels le degré d'externalisation et le niveau de spécialisation des *back-offices*. Ces industries verticalement liées sont étudiées dans un contexte urbain, à la manière de ce que H. ABDEL-RAHMAN et M. FUJITA (1990) ont fait. Bien que le cadre qu'ils ont posé soit intéressant, ils ne se posent pas toutefois la question de la forme de la ville. Seule la conséquence d'une modification des relations verticales sur la taille optimale de la ville les préoccupe.

Le modèle de M. FUJITA et P. KRUGMAN (1995) semble évidemment incontournable. Il a donné naissance à de nombreux travaux, (M. FUJITA and T. MORI (1997), M. FUJITA et al. (1999)), mais la plupart s'appliquent plus à un cadre régional qu'à un cadre urbain. Ils cherchent tous à reconstruire économiquement un système urbain à la W. CHRISTALLER (op.cit), ainsi que G. DURANTON et D. PUGA (2000) l'ont montré.

M. FUJITA et N. HAMAGUCHI (2001) développent ainsi un modèle sur une problématique très voisine mais à l'échelle régionale. Dans leur modèle, les villes sont toujours monocentriques mais peuvent être soit diversifiées (*integrated city equilibrium*) soit spécialisées (*I-specialized equilibrium*), et elles évoluent vers une économie plus spécialisée à mesure que les coûts de transport diminuent. Ils étudient en fait la répartition de deux secteurs entre des villes plutôt qu'à l'intérieur des villes. S'ils aboutissent à une économie multipolaire avec des degrés de spécialisation variables en fonction de la position centrale ou pas de la ville étudiée, ils restent dans un cadre qui relève plus de l'économie géographique que de l'économie territoriale et même urbaine.

Les caractéristiques du décideur sur le choix de localisation doit tenir particulièrement compte de l'économie territoriale dans sa prise de décision. L'approche territoriale lui donne ainsi de comprendre que le choix d'une localisation entre dans le choix d'un produit, donc la localisation est traitée de la même manière que les autres décisions prises par les agents économiques. Entre le centre (l'agglomération) et la périphérie s'établit un équilibre plus ou moins stable entre des forces poussant au regroupement des activités et des forces de réaction aux premières qui poussent à leur dispersion¹¹²

Dans l'approche territoriale de l'espace, de nombreux découpages administratifs (régions, départements, communes,...) se superposent aux espaces urbains et ruraux. Dans cette approche, les distances à l'intérieur du territoire ne sont pas prises en considération, pas plus d'ailleurs, que sa position géographique. Cette conception amène à constater dans l'approche constructiviste que, l'espace concerné ne renvoie pas directement à un territoire ayant une cohérence géographique, culturelle ou sociale. Il n'y a pas d'identité indépendante du projet en fonction duquel il est conçu. Il s'agit, en général, de systèmes localisés de production, c'est-à-dire d'une large gamme de P.M.E. spécialisées et organisées autour d'une industrie dominante.

1.2.2 - La localisation des entreprises : l'approche économique

Elaborées dès la fin du XIXe siècle, les théories néoclassiques font de la firme un être économique (Homoeconomicus) disposant de toute l'information et doté d'une rationalité parfaite lui permettant de trouver la localisation optimale. Deux courants majeurs y sont distingués : celui de la minimisation des coûts, principalement des coûts de production dont le chef de file est A. WEBER (1909) et celui de la maximisation du profit qui intègre davantage la compétition entre les firmes et les coûts de distribution vers les marchés dont la figure pionnière est A. LÖSCH (1954). Dans la littérature récente, un géographe D. M. SMITH (1966 et 1981), tente une synthèse de ces deux courants à travers les surfaces de profit.

L'intérêt de ces recherches est d'avoir doté le thème de localisation d'un cadre logique reposant essentiellement sur une démarche déductive et épinglant les paramètres coûts et revenus. Après avoir posé le problème, nous retracerons dans les sous sections suivantes, une approche économique de la localisation reposant sur les travaux des auteurs suscités et une approche stratégique basée sur les nouvelles théories économiques de l'entreprise.

¹¹² Les facteurs à l'origine de ces forces centrifuges sont essentiellement les coûts de fonctionnement des agglomérations : coût du foncier, coûts de congestion, de pollution, d'insécurité, etc.

I.2.2.1 – Le choix de localisation : un processus d’optimisation économique

Les théories néoclassiques se sont d’abord intéressées à la localisation des productions agricoles (D. RICARDO et J. H. VON THÜNEN), avant celles des industries et des services (B. MERENNE-SCHOUMAKER, 1999, p.106 et 124-129). Ces théories accordent un rôle majeur aux coûts de transport et se fondent sur trois principes généraux :

- Les variations spatiales des structures de coût et /ou de profit expliquent les localisations ;
- Pour survivre, une firme doit se localiser là où ses revenus couvrent ou dépassent ses coûts ;
- La compétition entre les producteurs est le grand régulateur des comportements économiques et donc des comportements de localisation.

On y distingue généralement deux grands courants qui éclairent bien la problématique de la localisation industrielle et dont nous présentons dans ce cadre quelques contributions majeures.

I.2.2.1.a)- La solution du moindre coût d’Alfred WEBER dans la problématique de localisation optimale des entreprises

Poursuivant les travaux de ses prédécesseurs¹¹³, A.WEBER (1909, op.cit.) est l’auteur de la première théorie générale de la localisation industrielle. Pour cet auteur, la localisation optimale correspond à celle qui minimise les coûts de production. Sur la base de certains postulats¹¹⁴, l’espace dans lequel travaille A.WEBER est implicitement uniforme culturellement, politiquement et spatialement. Trois facteurs influencent la localisation industrielle dans ce monde simplifié : deux facteurs régionaux (les coûts de transport et les coûts de la main-d’œuvre) et un facteur local (les forces d’agglomération ou de désagglomération). A. WEBER résout le problème en trois étapes chacune d’elle correspondant à l’un des trois facteurs.

Pour cet auteur, les coûts de transport¹¹⁵ sont le facteur capital et ne sont pas considérés directement mais comme une fonction du poids à transporter et de distance à couvrir. Pour la

¹¹³ notamment ceux de LAUNHARDT

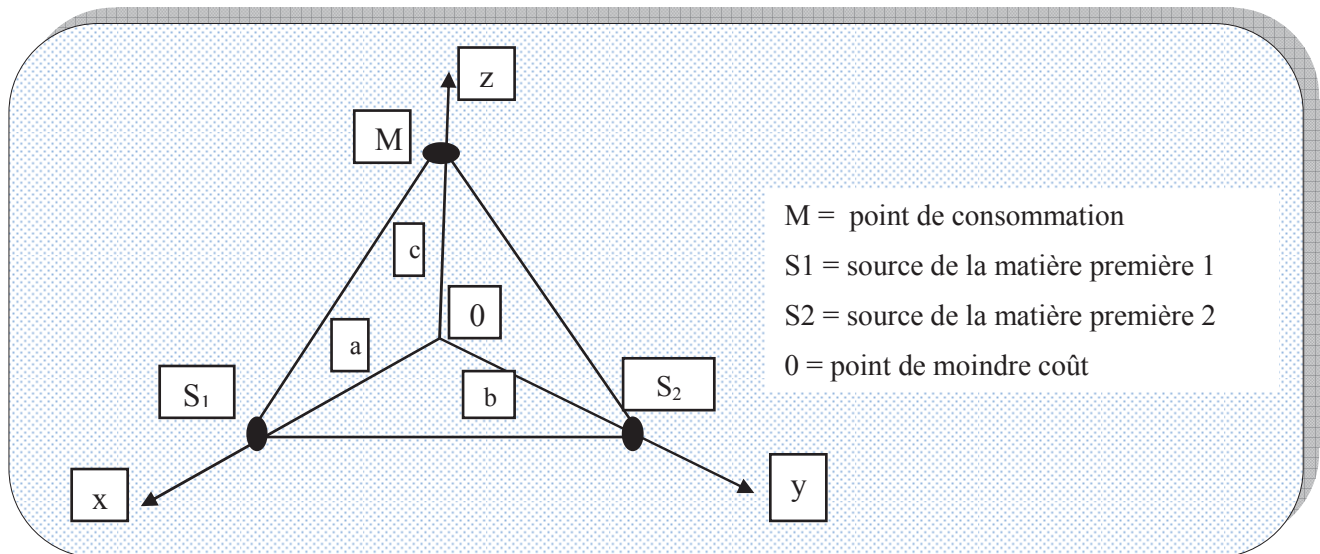
¹¹⁴ La théorie de Weber repose sur trois grands postulats :

- De nombreuses matières premières ont une localisation spécifique, c’est-à-dire ne se trouve pas partout sauf quelques matériaux « ubiquistes » tels que l’air et l’eau ;
- Les marchés des produits finis sont localisés en certains points et la concurrence est parfaite, c’est-à-dire qu’il existe un grand nombre d’acheteurs et de vendeurs et que personne ne peut influencer le prix par son action ;
- Les bassins de mains d’œuvre sont localisés et peuvent fournir un nombre illimité de travailleurs à un certain taux de salaire

¹¹⁵ Pour matérialiser l’impact des coûts de transport, Weber définit des isodapanes ou lignes formées par des points supportant un même supplément de frais de transport par rapport à l’optimum (« dapane » =dépense). Pour expliquer le degré de liaison d’une industrie aux matières premières ou au marché, il introduit l’indice matériel qui est le rapport en poids des matières premières aux

détermination du moindre coût de transport, il utilise la même construction que LAUNHARDT dans sa démonstration à savoir le triangle de localisation (voir figure 1).

Figure 1 : Le triangle de localisation de A. Weber



Source : notre étude inspirée des analyses de D.M. Smith, 1981

Soit un point du marché (M) et deux sources les plus avantageuses de matières premières (S_1 et S_2) ; le point de moindre coût (O) est celui qui minimise les déplacements. Si une unité de production nécessite x tonnes de S_1 et y tonnes de S_2 et que le produit fini de poids z doit être transporté au point (M), le point (O) est celui qui minimise $xa + yb + zc$ (a , b et c étant les distances $S_1 O$, $S_2 O$ et $M O$).

Par ailleurs, l'existence d'un bassin de main-d'œuvre bon marché est susceptible d'entraîner un déplacement de l'optimum de localisation obtenu sur base des moindres coûts de transport. Cette situation intervient généralement si l'économie réalisée en matière de coûts de main-d'œuvre excède les coûts de transport occasionnés par le déplacement.

Pour mesurer l'importance du facteur main d'œuvre, A.WEBER calcule le coût de la main-d'œuvre par unité d'output ou indice de coût de travail et montre que la distorsion par rapport au modèle basé sur les seuls coûts de transport est d'autant plus grande que l'indice de coût de travail est élevé. Il est dès lors question de rechercher le meilleur compromis entre le minimum des coûts de transport et les lieux où la main d'œuvre est la plus avantageuse.

produits finis. Un indice supérieur à 1 traduit une industrie liée aux matières premières alors qu'un indice inférieur à 1 est typique d'une industrie orientée vers le marché.

L'option finale de localisation dépend du rapport entre les coûts de transport additionnels entraînés éventuellement par la déviation et l'économie réalisable sur le montant des coûts du travail. Or, les forces d'agglomération peuvent susciter une autre déviation de l'optimum. La position d'A. WEBER devient contestable lorsqu'il remarque qu'en pratique, certaines aires d'agglomération correspondent à une zone de faible coût de main d'œuvre. A ce sujet, il introduit toutes les recherches sur les forces d'agglomérations et polarisation et sur les économies et déséconomies externes.

Toutefois, la théorie d'A.WEBER ne permet de résoudre le problème de la localisation qu'à l'échelle moyenne. D'autres auteurs (T. PALANDER, 1935 et E. HOOVER, 1937) vont l'élargir en s'intéressant à la demande et à l'interdépendance des firmes. T. PALANDER (1935) apporte une contribution majeure en introduisant l'étude du marché et de la compétition entre les firmes. E. HOOVER (1937) pour sa part évolue dans le même sens que PALANDER (op.cit.) en ce qui concerne la compétition entre les firmes. Il introduit dans son analyse les problèmes liés au commerce international, à l'extérieur des frontières et à l'intervention des Etats tout en affirmant l'importance du facteur temps et l'ampleur des réajustements dans la dynamique de l'équilibre spatial.

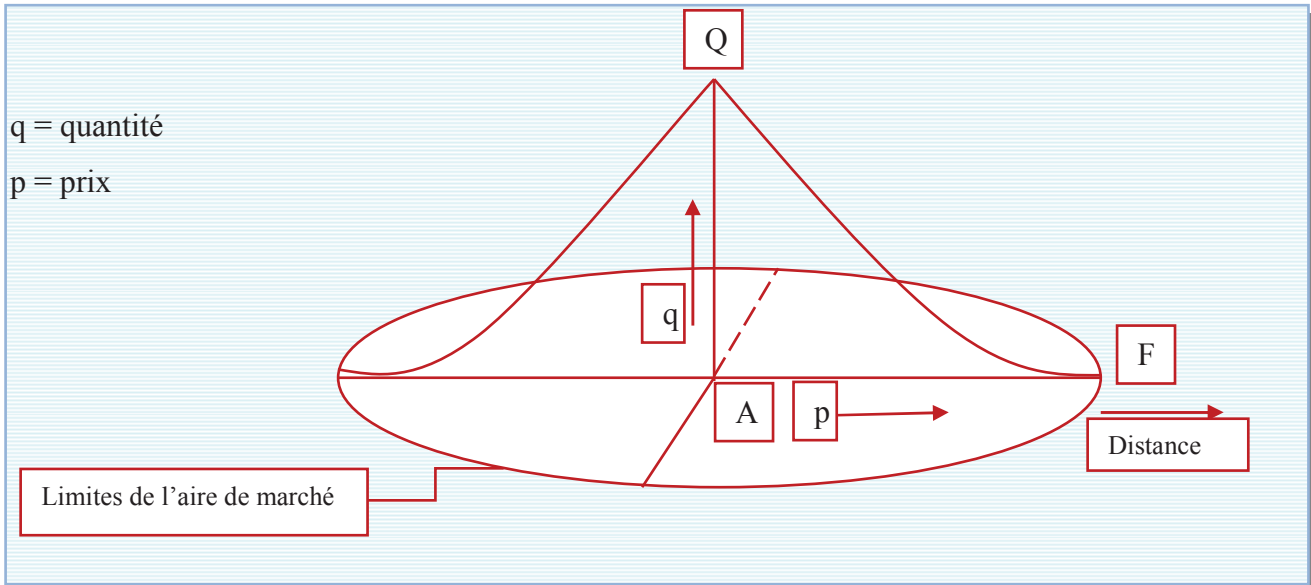
I.2.2.1.b)- L'optique du marché D'AUGUST LÖSCH dans la problématique de localisation des entreprises

Une des critiques majeures adressées à l'école d'A.WEBER est la non prise en considération de la demande et de ses variations. A. LÖSCH (1938 et 1940) va construire une théorie en réponse à cette critique, en rejetant le point du moindre coût et en recherchant le point de profit maximum. Dans son analyse, il intègre l'interdépendance des firmes.

La démarche d'A. LÖSCH (1940) repose sur une double conviction : *« l'économiste doit être plus soucieux d'améliorer la réalité que de l'expliquer et le nombre de lieux et de variables impliqués est si considérable qu'il est illusoire de vouloir donner une solution unique et scientifique au problème de la localisation individuelle »*.

Son problème n'est donc pas d'expliquer la localisation d'une activité économique, mais de montrer comment se met en place un système de localisation des activités économiques (**voir figure 2**)

Figure 2: Mise en place d'un système de localisation selon A. LÖSCH (1940)



Source : notre étude, inspirée des analyses de D.M. Smith, 1981

Soit un producteur qui s'installe dans un premier temps au point A. La courbe de la demande est QF ; le prix (p) du produit augmente avec les coûts de transport le long d'AF et la distance verticale entre AF et AQ indique la quantité demandée (q) en fonction du prix. En F, le produit ne peut plus se vendre, car son prix est trop élevé. Le volume total des ventes est donné par le volume du cône produit par la rotation d'AQF.

L'installation de certaines entreprises dans un second temps n'est pas capable de desservir tout le marché potentiel. L'espace laissé libre entre les producteurs attire d'autres entreprises : les aires de marché se restreignent ainsi que les profits anormaux jusqu'à la formation d'une grille régulière d'hexagones. Sans rappeler les travaux de W. CHRISTALLER (1933 op.cit), la superposition des systèmes d'hexagones correspondant à chacune des branches industrielles fait apparaître des coïncidences entre certains centres de production.

Le reproche que l'on fait de la recherche menée par A. LÖSCH est qu'elle élude les variations spatiales des coûts de production.

1.2.2.2- Les surfaces de profit de D.M. SMITH dans la problématique du choix de localisation

Depuis 1945, l'espace si longtemps ignoré suscite un intérêt croissant. La floraison des travaux est telle qu'une classification systématique est de plus en plus malaisée. Des deux écoles de pensée

pouvant être identifiées notamment celle de A. WEBER et celle de A. LÖSCH, se greffe les travaux de certains auteurs parmi lesquels celui du géographe D. M. SMITH (1966 et 1981).

Reprenant les recherches de M. RAWSTRON (1958) sur les marges spatiales de rentabilité, D.M. SMITH montre que tout choix d'un entrepreneur est limité à des aires où il peut réaliser un certain profit. Ces aires sont délimitées par les marges spatiales de rentabilité se formant et se déformant en fonction des surfaces des coûts et des surfaces de revenus.

Les variations spatiales des coûts et des revenus créent ainsi un optimum de localisation où les profits peuvent être maximisés et des marges spatiales de rentabilité en dehors desquelles aucune opération rentable n'est possible. L'entrepreneur peut se localiser librement à l'intérieur des aires de rentabilité, le profit maximum n'étant pas nécessairement recherché. De façon générale, l'optimum se situe au lieu du moindre coût de fabrication, car les variations spatiales de ces coûts sont plus fortes que les variations de prix de vente des produits en raison de la concurrence.

Cette logique de concurrence a permis à d'autres économistes de se prononcer quant au déterminant du choix de localisation des entreprises et à en construire un modèle économétrique (A. RICHAUD, 2004).

I.2.2.3- Les déterminants économiques des choix de localisation des entreprises

Pour L. FONTAGNE et T. MAYER, (2005), une firme localise ses unités de production là où elle espère qu'elles seront les plus profitables. Les profits escomptés lors de la localisation des activités productives sont expliqués par trois ensembles de déterminants économiques.

Un premier ensemble de déterminants concerne les variables influençant les *coûts de production*. Le coût du travail est bien entendu central ici, mais beaucoup d'autres éléments entrent dans la formation des coûts de production ; de plus les politiques publiques (fiscalité, subventions...), régionales en particulier, peuvent intervenir sur ces coûts. Les autres déterminants interviennent de façon plus complexe.

Le deuxième est la *taille de la demande* à laquelle la filiale peut accéder selon sa localisation. Notons que le niveau et la structure des coûts de transaction sont ici totalement centraux. Dans une économie parfaitement intégrée, les coûts de transaction sont nuls et la localisation d'une entreprise n'a pas d'effet sur la demande qui lui est adressée : la distance, les frontières, et plus généralement

l'espace dans lequel opère la firme, n'ont aucun impact sur ses échanges marchands. À l'opposé, si les coûts de transaction sont très élevés, la firme doit choisir entre des « îlots » de demande quasi autarciques ; dès lors, seule la demande locale intervient dans le choix de localisation. Naturellement, la réalité se situe entre ces deux extrêmes, et le choix entre plusieurs localisations prend en compte le *potentiel de marché* offert par chacune.

Cette notion a été analysée par les géographes (C. HARRIS, 1954) et récemment redécouverte et formalisée par les spécialistes d'économie géographique (G. HANSON, 2005 ; M. FUJITA *et al.*, 1999). Dans le modèle D'HARRIS, le potentiel de marché tient compte de la distance géographique: pour une localisation donnée, il est égal à la somme des revenus des différentes régions pondérés par l'inverse de leur distance à cette localisation. Cette définition est toutefois insuffisante sur deux points : elle ne tient pas compte des autres barrières aux échanges (droits de douane, différences de langues, déficit d'information sur les marchés étrangers, etc.) ; elle ne tient pas compte non plus du fait que l'impact de la distance varie selon les industries. Pour mesurer le potentiel de marché, les travaux empiriques retiennent donc des estimations plus élaborées des barrières aux échanges et utilisent des données de branches¹¹⁶.

Ce raisonnement nous amène au troisième grand déterminant de la localisation : *l'intensité de la concurrence*. Ici encore, les coûts de transaction sont importants. En leur absence, chaque firme fait face partout à la même concurrence, le nombre et la localisation des concurrents n'interviennent pas dans ses choix de localisation. À l'inverse, en présence de coûts de transaction, la distance protège de la concurrence et chaque firme cherche à éviter les régions dans lesquelles sont déjà présents de nombreux concurrents. Cette tendance à éviter la proximité des concurrents a été identifiée depuis longtemps par les théories de la localisation (M. FUJITA et J.F. THISSE, 2002). Cependant, les firmes peuvent aussi rechercher les localisations où sont présentes d'autres firmes. L'un des résultats les plus robustes des travaux sur les choix de localisation est en effet que les firmes s'agglomèrent dans certaines localisations, bien au-delà de ce que laisseraient attendre la taille du marché et les coûts de production.

¹¹⁶ Une autre limite de la notion de potentiel de marché est plus délicate. Il y a de bonnes raisons en effet pour que les firmes ne se précipitent pas toutes sur un marché important. Imaginons qu'un nouveau produit très demandé par les consommateurs ne soit pas fabriqué au Cameroun par exemple. S'il existe des coûts de transport non négligeables en provenance des unités de production à l'étranger, la taille du marché camerounais va attirer les entreprises dans cette industrie. Mais, au fur et à mesure que les firmes entrent sur le marché et développent leur production 1) les prix des facteurs utilisés abondamment dans cette industrie augmentent 2) les nouveaux entrants au Cameroun, et dans les localisations avoisinantes, renforcent la concurrence. Au total, la localisation camerounaise devient moins attractive : le potentiel de marché est une fonction décroissante du nombre de concurrents sur le marché.

I.2.3- La localisation des entreprises : un processus stratégique

L'approche stratégique de la localisation des entreprises s'intéresse aux firmes globales et multi-établissements. Elle tente, en combinant démarches à la fois déductives et inductives, de comprendre les comportements : parmi lesquels, les choix de localisation et les modalités adoptées pour réaliser leur croissance (créations d'unités nouvelles, fusions-acquisitions, joint-ventures...) qui semblent résulter à la fois de motivations « internes » à l'entreprise fortement liés à leur organisation et de stratégies « externes » influencées non seulement par les concurrents, mais aussi par les institutions sociales et politiques qui encadrent et régulent l'économie.

Cette approche regroupe des courants variés. Elle se fonde sur quatre nouvelles théories économiques de l'entreprise (la théorie des contrats, la théorie des coûts de transaction, la théorie évolutionniste et la théorie de la firme japonaise) et quelques autres travaux émanant des écoles françaises et l'école des conventions.

Il nous semble utile de présenter quelques résultats de recherches sur l'approche stratégique des firmes avant de nous intéresser à leurs apports en termes d'analyse du processus de localisation envisagés en deux temps : le choix de localisation au sein de la grande entreprise et les rapports de force entre les firmes et les territoires.

I.2.3.1- Quelques résultats des recherches stratégiques sur l'organisation et la localisation des firmes

Une bonne synthèse des résultats de recherches interdisciplinaires sur les organisations se trouve dans l'ouvrage « Les organisations, Etat des savoirs » coordonné par P. CABIN en 1999. Elle regroupe des courants variés qui ont en commun de mettre l'accent sur l'influence des faits socioculturels et politiques, sur la réalité économique et de chercher à ouvrir la « boîte noire » des organisations pour mieux comprendre le fonctionnement (**voir tableau 1**).

L'originalité de ces travaux est de considérer l'entreprise à la fois comme une organisation et une institution. Une organisation est un regroupement de participants qui œuvrent ensemble pour atteindre des buts spécifiques ce qui implique un agencement de moyens : division des tâches, système d'autorité et règles de fonctionnement (C.D. ECHAUDEMAISON, 2001) tandis qu'une institution est un ensemble de règles, de normes, de pratiques établies et durables qui participent aux régulations globales de la société, définissant de la sorte ce qui est socialement légitime ou non, indépendamment des règles juridiques (I. GENEAU de LAMARTIERE et J.F. STASZAK, 2000).

Cette double vision de l'entreprise permet de mieux cerner sa double réalité : un système spécifique de fonctionnement et un système étroitement lié au contexte politique et social dans lequel elle s'inscrit marquant ainsi les relations étroites entre l'industrie et l'espace géographique.

Dans le but de comprendre le fonctionnement de l'entreprise qui influence ses choix et notamment ses choix spatiaux, deux aspects sont étudiés : la prise de décision et la cohérence interne de l'organisation (I. GENEAU de LAMARTIERE et J. F. STASZAK, 2000 op.cit. p. 209-211). La prise de décision est liée aux modalités par lesquelles s'effectuent les compromis entre protagonistes¹¹⁷. La cohérence interne de l'organisation peut reposer sur des rapports d'autorité, sur des compromis ou accords (voire les travaux de l'école des conventions) et sur des procédures spécifiques d'incitations dirigées vers l'individu ou le groupe qui peuvent prendre des formes monétaires(primes), se fonder sur le prestige, l'offre de formation qualifiante, de responsabilités, etc.

Le choix de localisation de l'entreprise dépend plus de sa forme organisationnelle : la structure par fonction, celle par produits et celle par régions. A ces trois formes, on peut ajouter la structure hiérarchique et des formes nouvelles comme l'adhocratie ou organisation innovatrice que H. MINTZBERG (1982) qualifie de structure fluide où la coordination s'opère par ajustement mutuel au moyen de communication informelle (règles ad hoc en fonction des questions à résoudre). C'est souvent le cas dans des petites sociétés utilisant des technologies non stabilisées dans un environnement complexe et mouvant (conseils, logiciels...) comme celui de Douala.

Ainsi, pour l'approche stratégique, la localisation est un des choix opérés par les entreprises pour se développer. Ces choix sont largement liés aux modes de fonctionnement des firmes considérées, à la fois, comme des institutions et des organisations.

¹¹⁷ On distingue la prise de décision associée à des compétences et des pouvoirs de contrainte et de commandement (typique d'une structure hiérarchique), la prise de décision par vote majoritaire et la prise de décision résultant de négociations.

Tableau 1 : Essai de comparaison des quatre nouvelles théories de l'entreprise

	Théorie des contrats (théorie des droits de propriété et théorie de l'agence)	Théorie des coûts de transaction	Théorie évolutionniste	Théorie de la firme japonaise
Auteurs majeurs	E. Fama et M. Jensen	R. H. COASE et O.E. WILLIAMSON	S. WINTER et R. NELSON	M. AOKI
Idées principales	<ul style="list-style-type: none"> - La définition des formes d'organisation dépend de la manière dont sont délimités les « droits de propriétés » - Comme les intérêts des différents acteurs divergent au sein d'une organisation, des contrats sont noués entre le ou les mandants et ses « agents ». - L'entreprise devient ainsi un « nœud de contrats » passés entre des individus propriétaires de facteurs de production salariés, actionnaires et fournisseurs 	<ul style="list-style-type: none"> - L'entreprise est une entité de gouvernance qui cherche à réduire ses coûts de transaction (c'est-à-dire coûts du temps et de l'information supportés par les parties prenantes d'une négociation). - A cette fin, trois solutions possibles : <ol style="list-style-type: none"> 1°) intégrer un grand nombre de fonctions au sein d'une organisation ; 2°) laisser faire les lois du marché ; 3°) développer des formes intermédiaires (ex : sous-traitance, partenariat ...) consacrées par des relations contractuelles 	<ul style="list-style-type: none"> -La préoccupation principale de l'entreprise est de survivre. - Son évolution est largement liée à ses facultés d'adaptation au milieu et d'apprentissage en termes organisationnels et technologiques, c'est-à-dire aux compétences qu'elle est capable de développer. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'entreprise japonaise se différencie de l'entreprise américaine principalement par la structure des échanges d'information. - Une structure souple et horizontale de l'information est plus efficace et mieux adaptée au monde contemporain qu'une structure hiérarchique et autoritaire. - Cette efficacité découle des mécanismes d'incitation touchant tout autant les relations salariés-direction que les relations entre ménagers, actionnaires et banquiers.

Sources : notre étude inspirée des différents travaux coordonnés par P. CABIN (1999 et 2000)

I.2.3.2- Choix de localisation au sein d'une grande entreprise

Dans l'approche stratégique, les firmes considérées sont essentiellement des grandes entreprises. Celles-ci peuvent être classées en trois catégories : les firmes internationales (qui vendent une partie de leur production à l'étranger), les firmes multinationales (qui produisent en partie à l'étranger), et les firmes globales (qui ont des réseaux mondiaux). Ce qui différencie ces trois catégories de firmes, c'est le degré d'intégration des actifs internationaux et le degré d'intégration par la coordination (B. GUILHON, 1998).

Dans le processus de choix d'une localisation, deux traits majeurs les distinguent de firmes plus petites : leur pouvoir vis-à-vis du monde politique et social et, aussi des territoires et leur capacité à développer une stratégie. Dans ces firmes, les décisions sont généralement prises par la technocratie ou organisation décisionnelle qui regroupe les managers. Ces décisions dépendent de l'information dont disposent les décideurs et des représentations qu'ils ont à la fois de leur propre entreprise, des concurrents et des territoires où ils cherchent à s'implanter.

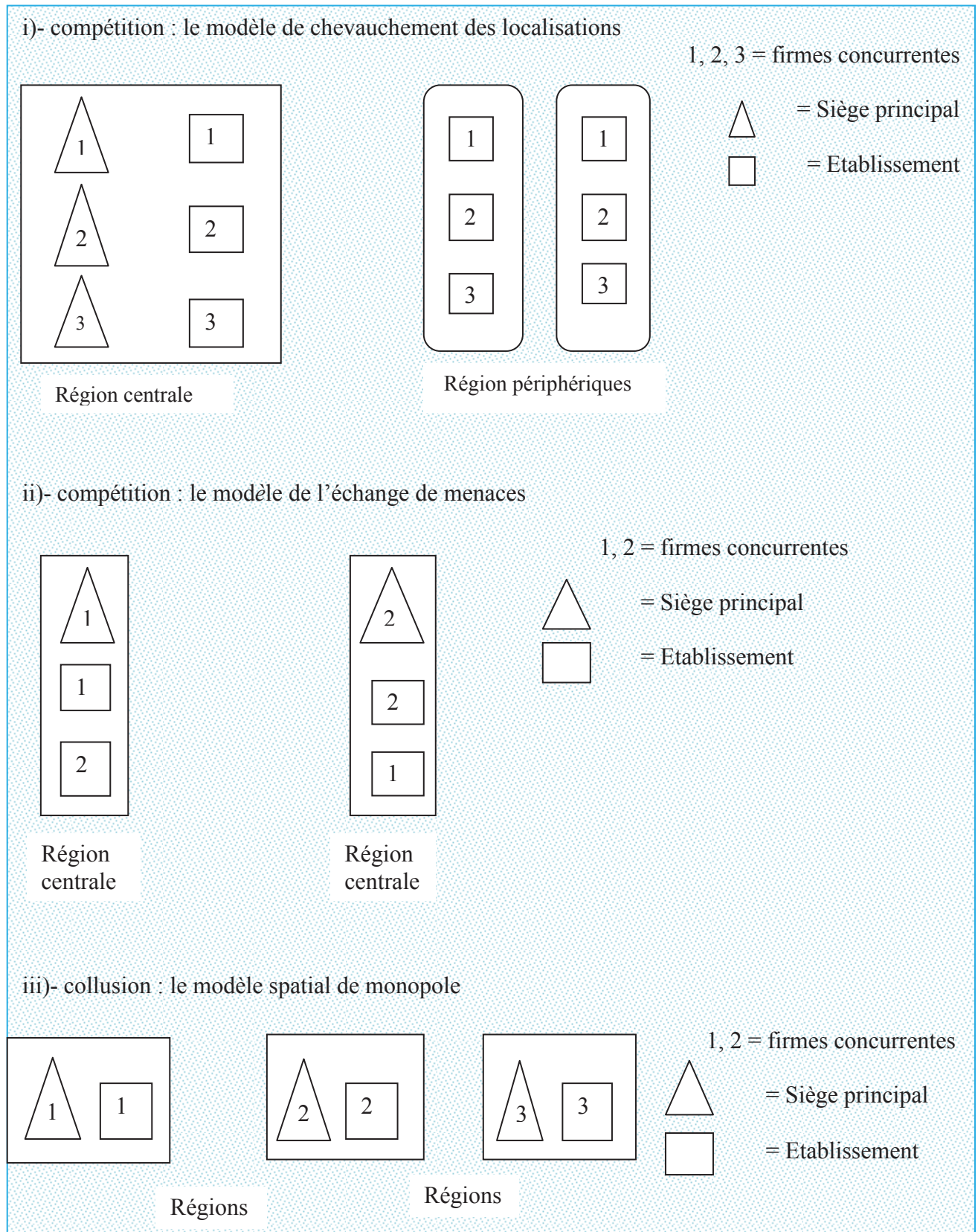
L'objectif poursuivi par la localisation est principalement d'accroître la croissance, la sécurité et le profit de l'ensemble de l'organisation, d'où un choix influencé par le réseau existant de la firme, mais aussi celui des concurrents. Compte tenu du fait que la concurrence dans ce cadre n'est pas parfaite mais plutôt monopolistique¹¹⁸ ou oligopolistique¹¹⁹, les stratégies peuvent évoluer de la compétition à la collusion bien que souvent illégales. Ceci explique les différents modèles de localisation depuis celui des chevauchements (pour gagner une part de marché ou une part de ressources spécifiques) à celui de la création des cartels ou de monopoles en passant par l'échange de menaces via des implantations d'unités aux fonctions différentes dans les mêmes régions (**voir encadré 1**).

Cette approche est davantage sensible à l'influence de l'organisation sur les choix de localisation ; en particulier le poids relatif du management et de l'actionnariat le « faire ou le faire faire », les compétences acquises par la firme et les dimensions culturelles de l'entreprise.

¹¹⁸ C'est-à-dire un marché caractérisé par la différenciation des produits permettant à chaque producteur une certaine marge de manœuvre.

¹¹⁹ C'est-à-dire un marché où n'opère qu'un très petit nombre de firmes

Encadré 1 : Trois comportements de localisation face à la concurrence



Sources: R. HAYTER, 1997, p.84p.166

I.2.3.3- Les firmes et les territoires: rapports de force dans le processus stratégique de localisation

De nombreuses recherches ont mis en évidence *l'influence majeure du contexte politique et économique* sur les choix de localisation des firmes. L'un des travaux est celui de P. DICKEN (1998) qui a illustré ce fait en mettant en relation des modes opératoires des firmes (investissements directs, alliances stratégiques, recherche de sous-traitants...) avec les caractéristiques spécifiques des contextes qui ont influencé leur choix.

L'approche institutionnelle ne se contente pas de mesurer des influences ; elle s'intéresse aussi aux rapports de force entre les firmes et les contrées d'accueil, partant du principe que le choix de localisation n'est pas la simple résultante d'un processus rationnel et logique, mais est encore le résultat de discussions, de marchandages, de compromis avec les institutions des pays ou des régions d'accueil.

Trois composantes affectent les rapports de force entre les firmes et les Etats: la demande relative de chaque organisation en termes de ressources que l'autre contrôle, les contraintes rencontrées par chaque organisation qui affectent leur pouvoir dans l'échange et leur habilité à négocier. La puissance des firmes est à cet effet liée à six facteurs caractérisant leur production et leur mode d'organisation, mais est réduit par les autres compétiteurs et l'importance relative du pays comme marché ou ressource. La puissance des gouvernements des pays dépend de ses ressources, mais est aussi contrainte par le haut degré de concentration de l'industrie, la compétition avec les régions rivales, le degré de dépendance de l'économie aux IDE et les problèmes financiers et politiques du pays.

Les rapports de force dépendent enfin de la capacité de chacun à négocier, capacité souvent plus grande des firmes en raison de leur expérience passée. Ils se manifestent aussi entre les firmes et d'autres acteurs, notamment les mandataires politiques régionaux ou locaux, les responsables d'institutions de développement, les centrales syndicales, des opérateurs publics en formation. Ces rapports aboutissent non seulement à l'obtention d'avantages complémentaires, mais ils influencent encore les relations au niveau national et régional.

II-LES FORCES ATTRACTIVES DU TERRITOIRE SUR LES ENTREPRISES

L'attractivité des territoires est devenue, au cours de ces dernières années, une question cruciale en matière de politique économique. Certaines interrogations ont émergé sur la capacité d'un territoire à accueillir des entreprises, qu'elles soient à capitaux nationaux ou étrangers. Certes, ces préoccupations ne sont pas totalement nouvelles, ni propres à un type de pays, que l'on songe aux interrogations de l'Amérique face au « miracle japonais » au milieu des années quatre-vingt ou aux doutes apparus outre-Rhin sur l'attractivité du territoire allemand au cours des années quatre-vingt-dix (RAPPORT STANDORT, 1993). Mais, en même temps, ce débat témoigne d'un glissement conceptuel. Au cours des années quatre-vingt-dix, les craintes se cristallisaient autour de la délocalisation des activités productives de certains pays vers d'autres, autrement dit sur la capacité de résistance de certaines entreprises face à la montée en puissance de nouveaux compétiteurs sur le territoire.

Les discussions se focalisent aujourd'hui aussi sur le positionnement du territoire dans la compétition qui s'exerce entre différents territoires pour la localisation des activités productives (Rapport M. CHARZAT, 2001). En elle-même, cette évolution, en passant de la mesure des avantages compétitifs des entreprises à celle des avantages comparatifs des territoires (M. PORTER, 1998), témoigne d'une mutation des mentalités que prônent, quelque fois, les principes territoriaux en faveur de la localisation des entreprises (II.1) que nous analysons dans cette section. Par la suite, nous nous intéressons aux caractéristiques des entreprises et des établissements dans le choix d'implantation (II.2) illustratives des dimensions territoriales du développement des entreprises (II.3).

II.1 - La localisation des entreprises et les principes territoriaux

L'objet premier des travaux d'un bon nombre d'auteurs a été pendant longtemps, de rechercher les éléments susceptibles d'influer d'une manière ou d'une autre sur le choix d'une localisation des entreprises (c'est-à-dire les conditions rendant possibles ce choix) et ceux qui ont réellement joué un rôle lors du choix (c'est-à-dire les facteurs) et parallèlement en établir des typologies. Leur seule préoccupation s'est vue orientée tant dans les monographies régionales ou sectorielles que dans les quelques rares ouvrages généraux de géographie industrielle ou économique.

Malgré des limites évidentes liées à la démarche mise en œuvre (une démarche inductive plus soucieuse des particularités que des régularités), l'intérêt de ces travaux est qu'ils ont généralement

permis d'identifier les multiples éléments ou avantages comparatifs pouvant influencer les localisations et ont souvent bien mis en évidence les liens entre certaines caractéristiques des territoires et celles des entreprises ou établissements.

II.1.1- Les principes fondamentaux

Avant de traiter de l'influence des différents facteurs sur les choix de localisation, les considérations suivantes doivent être formulées (R. HAYTER, 1997 op.cit., P.83) :

- Tout facteur comprend des aspects tangibles et des aspects non tangibles (**voir tableau 2 ci-dessous**);
- Seuls les aspects tangibles peuvent être mesurés ; les aspects non tangibles (sécurité, qualité de l'environnement par exemple), ne peuvent qu'être estimés ;
- Les aspects non tangibles doivent automatiquement être prise en compte, car ils ont une réelle influence ;
- L'interprétation des conditions individuelles de localisation (faibles taxes par exemple) nécessite la prudence ;
- Beaucoup de facteurs sont liées à d'autres, par exemple les économies externes ou le climat entrepreneurial de la région.

En outre, l'on peut dégager quatre grands principes fondamentaux issus des travaux consacrés aux facteurs de localisation :

- Un facteur ne peut à lui seul expliquer une localisation¹²⁰ ;
- Un même facteur peut avoir des influences diverses : ainsi la présence d'une main- d'œuvre qualifiée peut attirer certaines entreprises et en repousser d'autres ;
- Le choix d'une localisation est toujours la résultante d'un nombre plus ou moins grand de facteurs dont le poids et la diversité peuvent varier fortement d'une situation à l'autre ;
- La sélection finale d'une localisation est toujours une question de comportement et d'option, car comme le dit R. MUTHER (1966, p.188-190) : « *il est rare de trouver un emplacement parfait, permettant une implantation parfaite pour un prix parfait* » à partir de « ce qu'ils veulent » et en fonction de « ce qui est disponible ».

¹²⁰ Puisque même la présence d'un gisement de minerai ne peut être la seule cause de l'implantation d'une usine traitant ce minerai : ce n'est qu'une condition nécessaire et non suffisante.

Tableau 2 : Typologie des conditions de localisation des entreprises.

N°	Conditions de localisation	Facteurs tangibles	Facteurs non tangibles
1	Facilités de transport	Coûts de transport	Sureté, fréquence, préjudices, disponibilités
2	Matières premières	Coûts de production, coûts de transport	Sécurité, qualité
3	Marchés	Coûts de transport, coûts de services	Contacts personnels, concurrence
4	Travail	Salaires, avantages non salariaux, coûts d'embauche	Attitude, syndicalisation, aptitudes, type, turnover, disponibilités
5	Economies externes : - urbanisation - localisation		Externalités (positives et négatives), aptitudes de la main-d'œuvre, diffusion d'information
6	Energie	Coûts	Sureté, diversité
7	Infrastructures	Coûts d'investissement, taxes	Qualité, diversité
8	Capital : - fixe - financier	Coûts, rente Taux d'emprunt	Disponibilités Disponibilités
9	Terrains/bâtiments	Coûts	Taille, forme, accessibilité, services, configuration
10	Environnement : - cadre de vie - politique	Coûts, taxes	Préférences des travailleurs Attitudes locales
11	Politique gouvernementale	Aides, subventions, pénalités, taxes	Attitude, stabilité, climat, entreprenariat

Sources : notre étude inspirée des travaux de R. HAYTER, 1997, p.84

Pour mieux traduire les liens entre les territoires et les entreprises, nous rangeons en deux groupes ces facteurs selon qu'ils se rapportent aux territoires susceptibles d'être choisis ou aux entreprises qui opèrent les choix. Aussi, au sein même des facteurs relatifs aux espaces, nous distinguons deux grands niveaux spatiaux : l'échelle « macro » (qui regroupent les grands espaces économiques comme la CEMAC) et les échelles « méso » et « micro » (qui correspondent aux régions, localités et terrains). Nous faisons ceci sous le postulat que, les facteurs pris en compte diff rent selon les échelles et que les entreprises confrontées à des choix impliquant plusieurs échelles procèdent à des sélections successives depuis le niveau « macro » jusqu'au niveau le plus « micro ». Cette démarche nous permet d'organisée la présentation des facteurs en trois temps : les facteurs spatiaux à l'échelle « macro », les facteurs spatiaux à l'échelle « méso » et « micro » et les caractéristiques des entreprises ou établissements susceptibles d'influencer les choix.

II.1.2 - Les territoires : caractéristiques à l'échelle macrospatiale

Les choix des grands espaces économiques et des pays sont déterminés sous la base des quatre facteurs suivant : le marché, la réduction des coûts de production, le contexte politique, économique, social et culturel et la situation géographique du milieu ou du pays.

a)- Le marché

L'accessibilité et le taux espéré de croissance sont les deux aspects du marché qui ont une influence sur le choix. Le choix d'une nouvelle localisation est, en fait, généralement déterminé par la recherche d'un accès aisé au marché et par la volonté de conquérir des marchés nouveaux, ce dernier mobile étant fréquemment le plus déterminant. L'installation de nombreuses firmes s'explique principalement par ce facteur, les motivations des implantations étant le désir de pénétrer sur le marché, la volonté de sauvegarder les ventes ou de les augmenter et la possibilité d'atteindre, grâce à la position tremplin du marché commun, des marchés proches et traditionnellement liés aux pays voisins.

b)- La réduction des coûts de production

Certaines firmes recherchent des espaces économiques ou plus souvent les pays où il sera possible de produire moins cher grâce à de bas salaires, des avantages financiers ou fiscaux, de moindres contraintes environnementales.... L'influence de ce facteur explique la plupart des délocalisations et beaucoup de nouveaux investissements dans certains pays du tiers monde et même d'autres pays développés.

c)- Le contexte politique, économique, sociale et culturel

L'attraction ou la répulsion qu'exercent certains espaces économiques et surtout certains pays sur les investissements dépend aussi largement de la stabilité politique, du type de régime, de la situation financière et sociale du pays ou de la région où il est situé. Les capitaux fuient les zones instables, les régions trop contraignantes, des pays connaissant des difficultés financières ou d'endettement élevé, les espaces confrontés régulièrement à des soulèvements sociaux.

Par ailleurs, le coût et la disponibilité en capital jouent aussi un rôle à cet échelon de décision puisque les perspectives de profit sont liées aux conditions financières et fiscales des pays, notamment les taux d'intérêt, la réglementation des changes, le régime en matière de rapatriement des capitaux et dividendes, les systèmes de taxation, le régime douanier, la sécurité de placement...

D'autres mesures de politique nationale peuvent encore intervenir, par l'exemple, le volume des achats à des fins civiles et militaires, les aides à la recherche ou à l'innovation, la politique de réglementation en matière de sécurité ou d'hygiène, les réglementations en matière d'établissement, etc.. Aussi, l'accueil, l'information et la propagande orchestrée par les autorités nationales contribuent à créer l'image de marque d'un pays.

Outre les aspects politiques et socio-économiques, joue encore le contexte culturel, notamment la langue ou la présence d'expatriés ou de collectivités proches des investisseurs ; de tels facteurs peuvent largement favoriser les choix opérés par les investisseurs étrangers.

d)- La situation géographique du milieu ou du pays

Les choix peuvent être influencés par la position relative du milieu ou du pays, notamment sa position vis-à-vis des marchés ou des réseaux de transport. Ce facteur présente, dès lors, un caractère synthétique et mouvant en raison des changements pouvant toucher les marchés eux-mêmes, les conditions de transport ou les conventions et accords internationaux.

II.1.3- Les territoires : caractéristiques aux échelles méso et microspatiale

En considérant ce niveau spatial plus restreint (celui des régions, des localités, des terrains), les facteurs orientant les choix sont nettement plus nombreux (F.E.I. HAMILTON, 1967) comme illustré à la **figure 3**.

Nous regroupons les différents facteurs en trois grands rubriques différentes : les facteurs relevant du cadre global, les facteurs de production, et l'environnement économique, social et politique.

II.1.3.i)- Le cadre global

Il concerne les facteurs tels que le marché et la situation géographique. Bien que déjà analysé dans le cadre macrospatial, nous les analysons également à l'échelle méso et microspatiale.

- **La situation géographique** : à côté de ce qui a été dit précédemment à son propos et qui reste valable, deux remarques supplémentaires sont nécessaires à ces échelles. D'abord son poids semble plus marqué au niveau régional ou local qu'au niveau national ou international en raison de l'importance à cette échelle des éléments de polarisation des activités, des trafics, des populations et des différences qualitatives dans les répartitions (par exemple, le rôle des ports maritimes ou des

villes est loin d'être identique). Ensuite, l'argument publicitaire de la situation géographique pourrait par ailleurs apparaître parfois dévalué, tant de ville ou de régions l'ayant invoqué pour attirer les investisseurs. Même si chaque affirmation trouve des preuves à l'appui de cette publicité, force est de constater que toutes les situations se sont guère équivalentes, notamment en ce qui concerne les infrastructures et superstructures disponibles.

- **Le marché :** contrairement à la situation géographique, ce facteur joue moins à l'échelle régionale et locale qu'à l'échelle nationale ou internationale vu l'internalisation de nombreux marchés. Par ailleurs, certaines activités restent très attachées à l'aire de circulation de leurs produits ou services ; c'est le cas de coûts de transport élevés (par exemple, l'industrie des boissons), c'est également le cas quand le produit perd rapidement sa valeur (l'édition des quotidiens par exemple) ou encore quand des contacts fréquents entre producteurs et clients sont nécessaires.

II.1.3.ii)- Les facteurs de production

Ils regroupent les matières premières, l'énergie et l'eau, les transports, les disponibilités en terrains et bâtiments, et enfin la main-d'œuvre en qualité et en quantité.

- **Les matières premières, l'énergie et l'eau:** bien que ces facteurs soient très importants dans les choix de localisation, leur influence varie nettement d'une activité à l'autre. Le rôle des matières premières et des disponibilités en énergie s'est détérioré ces dernières années en raison des mutations techniques telles que celles rencontrées au sein même des processus de fabrications. L'utilisation accrue de l'électricité et du gaz naturel notamment contribue à l'assouplissement des contraintes énergétiques. Mais l'absence de ressources ou des prix très élevés peuvent décourager certains choix.

Pour ce qui est de l'eau, son rôle s'est renforcé à l'augmentation très nette des besoins et à la raréfaction des réserves, ce qui explique l'implantation des grands consommateurs d'eau, (l'exemple des centrales électriques, de sidérurgie et du montage automobile), en bordure des voies d'eau. Le problème de l'eau se pose aussi en termes qualitatifs pour les entreprises exigeant de l'eau de certaines qualités (exemple dans le secteur alimentaire). De même, le rejet des eaux usées semble de plus préoccupant, un aspect qui peut avoir des répercussions sur les localisations.

- **Les transports :** le rôle des coûts de transport varie aussi d'une activité à l'autre. Dans le domaine industriel, on considère que la localisation des usines est dépendante de ces coûts si la part des coûts

directs de transport dans le prix de revient des produits dépasse 5% (B. MERENNE-SCHOUMAKER, 2002). Mais la minimisation des coûts de transport reste un objectif majeur de nombreux industriels, puisque c'est une des données de la localisation possible d'être analysée avec précision avec des variations spatiales plus sensibles. Elles sont ainsi sensibles à la qualité des réseaux, aux possibilités de pouvoir changer de mode de transport ou de pouvoir les combiner et aux autres opérateurs présents dans la région.

Beaucoup de nouvelles zones d'activités ont une localisation proche des autoroutes, des ports ou des aéroports. La proximité d'un mode de transport n'implique cependant pas nécessairement son utilisation. C'est fréquemment le cas dans les zones portuaires ou aéroportuaires choisies non pas pour leur possibilité spécifique en transport, mais plutôt pour les facilités qu'elles offrent en matière de terrains (vastes surfaces à prix intéressants, peu de problème de voisinage, etc.).

Les télécommunications ont aussi accru leur poids dans les décisions de localisation, en freinant les implantations là où de longs délais sont nécessaires à l'obtention des lignes téléphoniques et en le favorisant là où les réseaux sont abondants et de qualité (IAURIF, 1998).

- **Les disponibilités en terrains et bâtiments** : les entreprises recherchent des terrains équipés au prix peu élevé et situés dans un environnement de qualité. Des bâtiments disponibles peuvent aussi être un facteur puissant de localisation à condition qu'il s'agisse d'immeubles récents et/ou en bon état facilement réutilisables.
- **Les aspects quantitatifs et qualitatifs de la main-d'œuvre** : la main-d'œuvre est un des principaux facteurs de localisation pour la plupart des industriels. Quatre aspects différents de la main-d'œuvre peuvent intervenir : la disponibilité, la qualification, la réputation et le coût. L'aspect disponibilité joue beaucoup plus au niveau des grandes entreprises. Dans les autres cas, les difficultés de recrutement sont fréquemment restreintes surtout dans nos régions et sont toutefois indissociable des aspects qualitatifs comme le sexe et l'âge.

De façon générale les entreprises souhaitent engager des jeunes et ont des exigences bien définies en ce qui concerne la répartition de leur personnel en main-d'œuvre masculine et féminine. Ces exigences se traduisent aussi au niveau de la formation requise ; ce qui amène certains dirigeants à rejeter les zones rurales parfois handicapées pour le personnel de cadre. Dans l'appréciation qualitative du personnel, des éléments tels que la régularité (l'absentéisme, exactitude), la rapidité, l'adresse, l'efficacité, la stabilité, les exigences ; la tradition syndicale, les tendances politiques(...),

sont pris en considération. Le coût de la main-d'œuvre est également un critère important bien que souvent pondéré par la productivité.

II.1.3.iii)- L'environnement économique, social et politique

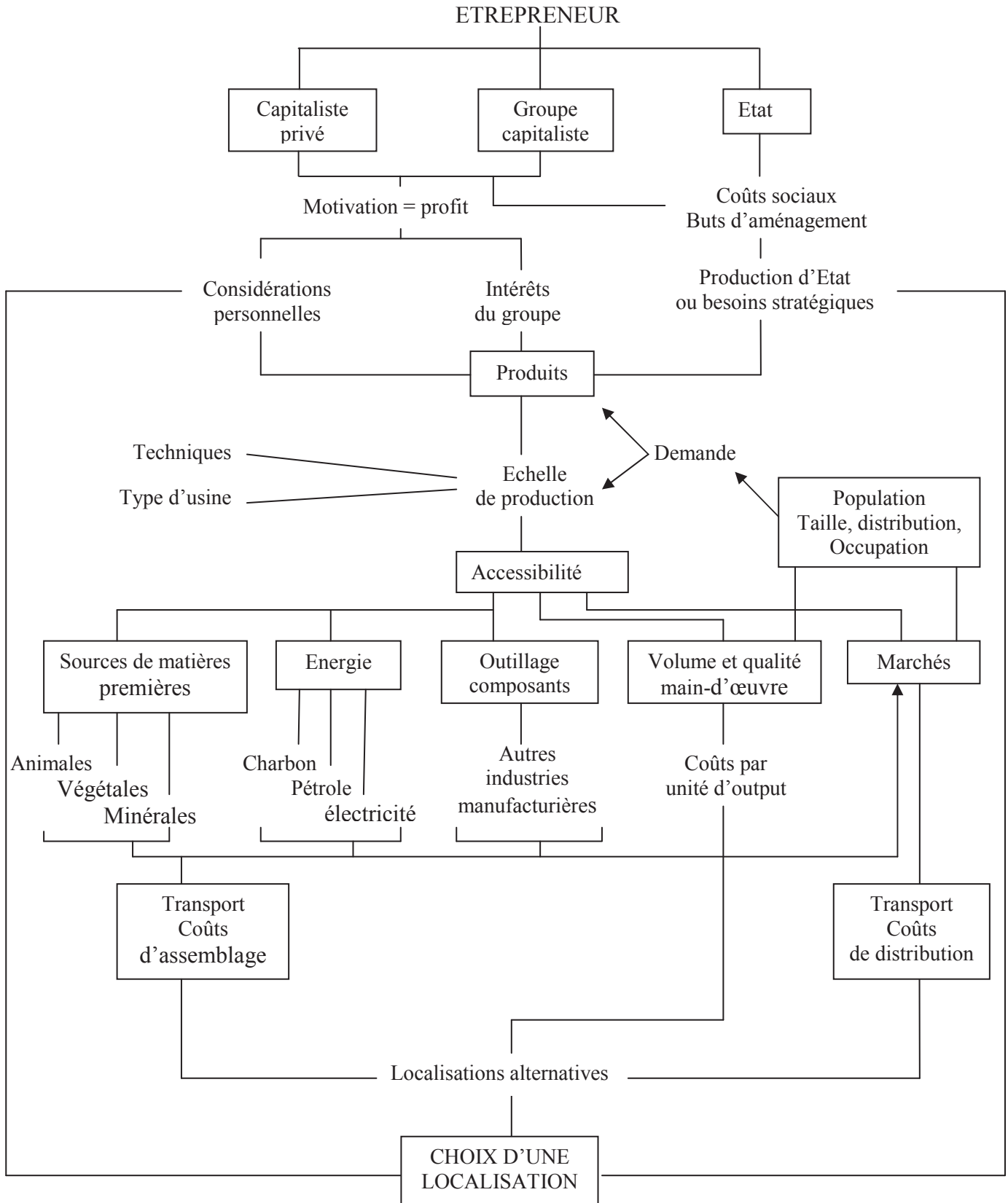
Il s'agit du cadre économique proprement dite, des contraintes environnementales, du cadre de vie et du système d'intervention des pouvoirs publics.

- **L'environnement économique** : le choix de localisation peut être influencé par la recherche de la proximité d'autres entreprises. Une telle décision s'explique par les relations directes pouvant s'établir entre le nouvel établissement et ceux implantés dans les environs. Elle s'explique aussi par la recherche d'un voisinage particulier ; par exemple les firmes de même nationalité, de même activité, de même importance ou, au contraire, firme petite souhaitant se localiser près d'une plus grande. Un tel choix procède souvent de la volonté de minimiser les risques, de la prise en considération du climat économique de la région et du climat entrepreneurial.
- **Les préoccupations et les contraintes de l'environnement** : les possibilités de choix pour de nombreuses industries sont aujourd'hui très restreintes grâce à la sensibilisation croissante au problème de sauvegarde de l'environnement et aux mesures prises dans le cadre de la politique d'aménagement du territoire et/ou de la protection de la nature (étude d'impact). Le problème se pose particulièrement pour les entreprises polluantes et/ou dangereuses. La tendance générale est souvent celle liée au déplacement des zones les plus réglementées vers les zones les plus tolérantes ; bien que les réglementations en matière de pollution varient d'un pays ou d'une région à l'autre.
- **Le cadre de vie** : bien que rarement défini, nous mettons dans le cadre de vie les éléments tels que les coordonnées du cadre physique (beauté des paysages et durée de l'ensoleillement), les conditions de logement (disponibilité, prix et surtout qualité), l'attrait touristique, la présence d'équipements dans les domaines de l'enseignement (surtout universitaire et école internationale), du commerce, des soins médicaux, de la culture et des loisirs..., les facilités d'accès à des équipements ou aux endroits touristiques voisins (en particulier les facilités de communications avec la métropole ou la grande ville) et, des facteurs d'ambiance (effectifs de personnes de catégories socioprofessionnelles analogues, habitudes régionales, degré d'ouverture du milieu aux nouveaux arrivants...). Même si ces éléments ne sont pas décisifs, toute chose restant égale par ailleurs, ils emportent la décision. La prise en considération de ce facteur conduit quelques fois les

dirigeants à choisir des implantations proches de villes d'une certaine importance ou à s'installer dans les régions touristiques.

- **Les interventions des pouvoirs publics** : deux groupes d'interventions ont leur importance au niveau des régions et des localités ; les interventions régionales du pouvoir central s'inscrivent dans les politiques de développement économique et les interventions des responsables régionaux ou locaux. Il s'agit d'orienter les investissements vers telle ou telle région, de les décentraliser des pôles en croissance vers les périphéries en retard par une série de mesures financières et fiscales. Les interventions des responsables régionaux et locaux sont fréquemment plus déterminantes, en raison de l'importance accordée par les dirigeants aux « structures d'accueil » à une collaboration franche, loyale et constante avec les autorités locales.

Figure 3 : modèle de base des facteurs influençant les décisions de localisation industrielle



Sources : d'après F.E.I. HAMILTON, 1967, p.365.

II.2 - Les caractéristiques des entreprises et des établissements dans le choix d'implantation

Le choix d'une implantation varie, avec les caractéristiques propres des entreprises et des établissements. Des recherches menées à ce sujet font apparaître plusieurs cas dont les plus importants sont :

- L'influence de la branche d'activités de l'établissement ;
- Le cycle de vie du produit ;
- L'influence de certains traits de l'établissement : la taille, la fonction et la nature de l'opération de localisation ;
- Le rôle joué par les agents de décision.

II.2.1- Branche d'activité et cycle de vie du produit

Il est logique qu'il existe des critères spécifiques à la localisation de chaque activité, si l'on se réfère aux exigences propres de chaque fabrication variant d'une branche à l'autre.

De nombreux chercheurs ont bien perçu le problème et ont tenté de montrer les variations observés dans les localisations, dans le cadre de l'espace étudié ou du secteur d'activité envisagé. En considérant une branche d'activité comme la chimie par exemple, l'influence de l'activité se trouve très nette et nécessite la prise en compte de trois grands sous-secteurs : les produits de base (hydrogène, acétylène, chlore, etc., tirés de la chimie minérale ou organique), les grands intermédiaires (engrais, caoutchouc, matières plastiques, détergents, fibres synthétiques, etc.) et les produits plus élaborés (produits pharmaceutiques, peintures et vernis ou produits de la parfumerie).

Pour **les produits de base**, le choix de la localisation est généralement assez rigide car l'impact des facteurs techniques est assez grand. Au niveau macro-régional, les qualités requises pour la future implantation sont par exemple: l'existence d'un marché de dimension souhaitée, une situation centrale par rapport à ce marché, l'intégration dans un contexte financier et fiscal stable et sûr, la possibilité de bénéficier d'aides des pouvoirs publics.

Au niveau local, les facteurs prise en compte sont :

- une situation dans un maxi-complexe (car l'interdépendance et la complémentarité des fabrications sont grandes);
- la proximité d'un nœud de communication : voie d'eau à grand gabarit, port maritime, routes rapides et auto routes, voies ferrées et passages d'un pipe-line de produits de base;

- des disponibilités d’approvisionnement en eau et en énergie en qualité abondante et à prix réduit;
- de vastes terrain disponibles (puisque le secteur consomme beaucoup d’espace et souhaite réserver des terrains pour un développement futur);
- les conditions locales de protections de l’environnement et les équipements disponibles (collecteurs d’eaux usées par exemple);
- la possibilité de recruter de la main-d’œuvre hautement qualifiée et soucieuse de l’intérêt de l’entreprise.

Cependant, les contraintes techniques diminuent lorsque l’on s’éloigne des produits de base vers les grands produits intermédiaires: les transports deviennent plus aisés et le prix des produits permet de les supporter plus facilement.

Le phénomène est encore plus sensible au niveau **des produits élaborés**. A côté des tendances d’agglomération autour des industries de base et des facteurs techniques à l’échelon local (nuisances), d’autres facteurs interviennent : la liaison avec la clientèle, les disponibilités en main-d’œuvre, le cadre de vie et, de manière générale, la qualité de l’environnement urbain capable d’offrir non seulement les conditions de vie réclamées par le personnel de cadre et de recherche.

Par ailleurs, le cycle de vie du produit influence aussi les besoins des entreprises et, par là, les facteurs de localisation. Les grandes agglomérations urbaines des pays développés réussissent souvent les conditions favorables au lancement de nouveaux produits tandis que les espaces périphériques et en particulier le Tiers Monde remplissent les conditions pour accueillir la fabrication de produits à maturité.

II.2.2- L’influence des traits de l’établissement

La taille, la fonction et la nature de l’opération de l’établissement ont un impact significatif sur le choix de localisation

II.2.2.a) - La taille de l’établissement.

Elle intervient d’abord par des besoins en main-d’œuvre et en surface. Un grand établissement rencontre plus de difficultés à se localiser qu’un petit. Lorsque la taille des établissements augmente, le nombre de sites pouvant convenir se restreint, car, de vastes terrains sont relativement

rare d'une part, et le nombre de travailleurs disponible sur la zone d'influence du site se restreint d'autre part. Cette notion de la zone d'influence varie avec le sexe de la main-d'œuvre (elle est restreinte dans la population féminine), son niveau de qualification et les moyens de communication.

II.2.2.b)- La fonction de l'établissement

La disjonction fonctionnelle des établissements d'une même entreprise permet de plus en plus d'objecter les localisations des activités du tertiaire industriel aux activités de production. Les premières cherchent, en général, une localisation proche des grands centres urbains et s'opposent souvent à la décentralisation. Par contre, les activités de production, surtout celles exigeant peu de personnel qualifié, se déplacent volontiers et choisissent plus fréquemment les petites villes ou les espaces ruraux. Pendant que les fonctions du tertiaire ont plus besoins d'un environnement urbain de qualité et de forte proportion du personnel qualifié, les fonctions de productions sont souvent sensibles aux disponibilités en main-d'œuvre, à une certaine réputation de cette dernière et à son moindre coût.

II.2.2.c- La nature de l'opération de localisation

La nature de l'opération de localisation ou le type de situation ayant conduit à la décision d'une implantation à une influence particulière et peut découler des situations suivantes : la réaction d'un établissement, l'extension (en un autre lieu) d'une entreprise existante et le transfert d'une unité (par exemple l'unité de production).

De manière générale, le choix de localisation dans le cas d'une création est lié au domicile de l'entrepreneur. Pour les extensions et les transferts, tout dépend de leur origine. S'il s'agit d'un problème mobilier ou immobilier ou encore d'accessibilité, la distance entre la première unité et la deuxième est souvent réduite, soit en raison des liens entre les deux sites, soit parce que l'on souhaite. Par contre, si la cause première est la volonté de conquérir des nouveaux marchés ou de réduire ses coûts de main-d'œuvre, la distance entre la première et deuxième peut être parfois très grande.

II.2.3-Le rôle joué par les agents de décision

Les décisions de localisation sont généralement prises par les chefs d'entreprises qui influencent directement les choix. La présence géographique peut être schématisée à quatre niveaux auxquels

correspondent les comportements nettement différents vis-à-vis des problèmes de localisation : les firmes multinationales ou sociétés internationales de grande envergure, firmes étrangères de pays limitrophes de taille plus restreinte, sociétés nationales et firmes régionales ou locales.

Pour les premières, elles comptent des établissements dans plusieurs parties du monde. La décision de création d'une nouvelle unité s'appuie sur une certaine expérience et relève d'une technique déjà plus ou moins éprouvée. La nouvelle localisation s'inscrit dans un réseau très complexe de relations nouées au sein de la firme et s'intensifie avec les étapes de la multinationalisation. La société traite malgré tout avec les autorités nationales locales et est sensible aux ressources territoriales spécifiques.

Pour les secondes, elles possèdent fréquemment un nombre restreint d'établissements. Rencontrant souvent dans leur pays respectif des difficultés pour s'étendre, elles cherchent à se localiser non loin des frontières afin de limiter les déplacements entre leur nouvel établissement et la maison mère. Leur localisation nouvelle doit leur permettre de résoudre les problèmes spécifiques : main-d'œuvre, terrain, financement, réglementation, etc.

Les sociétés nationales disposent quant à elles, de plusieurs établissements répartis sur le territoire. Le nombre, la localisation et la nature de leurs activités influencent la décision. Très souvent, la nouvelle unité s'inscrit dans un programme d'ensemble où le facteur marché joue un rôle prépondérant. Certains transferts ou extensions peuvent avoir pour mobile la résolution d'un problème particulier, celui notamment du recrutement de la main-d'œuvre.

Les firmes régionales ou locales sont souvent des entreprises familiales disposant d'un seul établissement. La création d'une nouvelle unité ou même le transfert de la seule unité existante, constitue alors une véritable aventure. Ces firmes connaissent bien leur milieu et sont très sensibles aux aspects locaux et aux petits avantages. Elles sont quasiment en contact avec les autorités locales ou régionales qui peuvent ainsi avoir une influence importante.

II.3- Dimensions territoriales du développement des entreprises

Les mutations en cours dans l'organisation spatiale des systèmes productifs, la réduction des disparités traditionnelles et l'émergence de nouveaux clivages, l'éclatement et la recomposition des structures spatiales du développement économique, les transformations de la division spatiale du travail, traduisent ce que P. KRUGMAN (1998) a récemment appelé cette « *complexité des*

paysages en géographie économique » et imposent une remise en cause des modèles traditionnels et la recherche de nouveaux schémas interprétatifs de la croissance des territoires.

Si la diversité des concepts utilisés dans la littérature récente traduit bien cette complexité des dynamiques territoriales associées à une pluralité de formes de développement et d'organisation spatiale de la production, les diverses approches illustrent plus fondamentalement l'émergence d'une double préoccupation :

- * la première dans une démarche essentiellement micro-méso-analytique tente de réexaminer la nature des relations entre la firme et son espace à partir des formes d'interactions spatiales et interdépendances non marchandes entre firmes (J. L. RAVIX et A. TORRE, 1991b).
- * la seconde, dans une perspective plus macro-dynamique, renvoie à la volonté de considérer l'organisation territoriale comme vecteur déterminant dans la structuration et l'évolution des systèmes de production.

Cette perspective s'inscrit dans une démarche visant à restituer ce que J.C. PERRIN (1990a) a appelé « *la composante territoriale de l'organisation industrielle* ». La dynamique industrielle se développe en se territorialisant et cette territorialisation des firmes participe au développement des stratégies d'innovation et de spécialisation qui sont à la base de la dynamique productive.

Au delà de la concentration des entreprises dans une région donnée, il s'agit de définir le territoire comme le résultat des processus séquentiels de production et d'innovation imaginés et mis en œuvre par les firmes. L'objectif de cette sous section est de comprendre comment l'entreprise intègre le territoire. A ce sujet, nous allons passer en revue l'analyse de l'espace économique, les mécanismes du développement endogène, afin d'envisager le développement périphérique.

II.3.1 - L'analyse de l'espace économique

L'économie spatiale et sa traduction en termes de politique économique, ont produit à la fois un discours sur l'espace et des pratiques. La dialectique des deux a constitué une idéologie de l'espace économique. Cette idéologie fonctionne comme un paradigme c'est-à-dire un mode de représentation unique, accepté par tous. Si la question du rôle des territoires réapparaît à chaque fois, c'est parce que l'idéologie de l'espace polarisé (ou paradigme) qui masquait la dimension territoriale, montre ses limites explicatives et opérationnelles.

La plupart des auteurs du XVIII^e siècle qui se sont préoccupés de l'espace économique ont circonscrit le problème autour de deux idées :

- l'espace est considéré comme une distance qui engendre des coûts, la minimisation de ces coûts appelle l'élaboration d'une théorie de la localisation optimale des activités de production ;
- ces disparités de coûts et donc de prix créent des espaces hiérarchisés (villes-campagnes) entre lesquels existe un déséquilibre structurel.

Le paradigme de l'espace polarisé se subdivise en espace homogène et révolution industrielle, en espace polarisé et aménagement des localisations, en espace hétéronome et internationalisation des échanges.

II.3.1.1-L'espace homogène et révolution industrielle

R. CANTILLON (1952)¹²¹, l'un des précurseurs de la théorie de l'espace homogène, place le marché au centre des échanges. L'espace est alors défini par des aires de marché délimitées par les frais de transport du lieu de production au lieu de vente. L'espace intra- national se structure donc en aires plus ou moins vastes, hiérarchisées jusqu'à l'aire – nation.

R. CANTILLON (op.cit) met, par ailleurs, en lumière l'inégalité structurelle entre villes et campagnes. Les villes se constituent et grossissent par la dépense des grands propriétaires. Cette dépense élargit les marchés urbains et établit une inégalité durable entre la ville et sa campagne environnante. Le moyen le plus sûr de réduire les inégalités se trouve dans l'optimisation des coûts dans un espace libéré des entraves réglementaires (TURGOT, 1969).

TURGOT (op. cit), résume assez bien sa vision libérale de l'espace par cette métaphore : « *les eaux rassemblées artificiellement dans des bassins et des canaux amusent les voyageurs par l'étalage d'un luxe frivole ; mais les eaux que les pluies répandent uniformément sur la surface des campagnes, que la seule pente des terrains dirige et distribue dans tous les vallons pour y former des fontaines, portent partout la richesse et la fécondité*¹²² ».

L'autonomisation de l'économie et de son espace par rapport aux spécificités des territoires va se radicaliser avec l'analyse des néo-classiques. VON.THÜNEN (1826, op.cit), propose une théorie de

¹²¹ R. Cantillon, Essai sur la nature du Commerce Générale (1755), ed. INED, paris 1952

¹²² Cité par P. Dockès, L'espace dans la pensée économique du XVI^e à au XVIII^e siècle, ed. Flammarion, Paris 1969.

la localisation agricole sous contrainte de maximiser la rente foncière. Le type de culture à effectuer sur un sol sera fonction de la distance de celui-ci à la ville centre. La préoccupation des économistes de l'espace sera alors d'intégrer la variable espace, réduite à des coûts de distance, dans un modèle d'équilibre général de type walrasien¹²³. A. LÖSCH (1938), utilisera les concepts néo-classiques de courbe d'indifférence et de substitution des facteurs de production pour déterminer les localisations d'activités productives¹²⁴.

II.3.1.2- L'espace polarisé et aménagement des localisations

L'insistance des libéraux et des néo-classiques sur les coûts de distance plutôt que sur les inégalités est cohérente avec le mouvement social de l'ère industrielle à ses débuts.

L'histoire du développement de l'accumulation capitaliste s'est infléchie de manière décisive à l'aube du XX^e siècle avec l'apparition du fordisme. Cette doctrine a dû, s'imposer, faisant une entorse révolutionnaire au principe du « laisser-faire » ; l'intégration massive des ouvriers producteurs dans le cycle de la consommation avait pour objectif de relancer la dynamique de la croissance en ouvrant de nouveaux débouchés.

Pour justifier ce mouvement, le discours théorique a rejeté le concept d'espace homogène qui aurait exclu la nécessité d'aménager le territoire et a démontré l'existence d'effets d'attraction. W. J. REILLY (1929)¹²⁵, à partir de ses recherches empiriques sur les zones d'attraction commerciale va énoncer en 1929, une loi de gravitation du commerce de détail. Cette loi fait admettre que les villes ont un pouvoir d'attraction non plus seulement déterminé par leur proximité des lieux de production mais aussi par la nature des produits qu'elles consomment.

F. PERROUX (1950)¹²⁶ pense que l'espace économique est polarisé en ce sens que des forces centrifuges et centripètes y sont à l'œuvre. Ces forces traduisent des rapports de pouvoir qui s'inscrivent dans l'espace. Si l'espace est constitué de pôles qui attirent l'activité de production, il doit alors être possible de créer des pôles là où il n'y a pas pour procéder à un rééquilibrage des localisations. L'espace devient dans ce cas « contenu du plan ».

¹²³ J.H. Von Thünen, (1826), L'Etat Isolé, Ed. Guillaumin, Paris 1851.

¹²⁴ A. Lösch, (1938), « the nature of economic regions » The Southern Economic Journal

¹²⁵ W. J. Reilly (1929), « Methods of the study of retail relationship » University of Texas, bulletin N° 2944

¹²⁶ F. Perroux (1950), « les espaces économiques, Economie Appliquée, tome III, n°1

Chez J. R. BOUDEVILLE (1964)¹²⁷, « *l'espace homogène et l'espace polarisé n'ont eux mêmes pour intérêt ultime que d'éclairer une politique et aider à construire un espace – plan (programme) le meilleur possible* ».

La conception polarisée de l'espace insiste davantage sur la gestion des inégalités dans la mesure où celles-ci deviennent des obstacles à l'accumulation. La gestion des inégalités se fera de façon centrale sur la base d'une rationalité purement économique. Suivant cette logique, la spécificité des territoires se trouve évacuée puisque l'« aménageur » est extérieur au territoire qu'il aménage. Aussi, comme le souligne A. LIPIETZ (1977), la spécificité du territoire est évacuée car elle ne tient aucune place dans un univers guidé par la valorisation du capital et la loi d'égalisation des taux de profit. L'espace économique devient le territoire sur lequel on projette des politiques de réallocation / relocalisation d'activités productives.

II.3.1.3- L'espace hétéronome et internationalisation des échanges.

Au cours des années 60, le concept de l'internalisation des échanges, va venir renforcer le paradigme de l'espace polarisé. L'espace s'internationalise et les lois qui expliquent sa structure jouent à l'échelle mondiale. S. AMIN (1970)¹²⁸ a tenté de synthétiser les règles de l'« *accumulation à l'échelle mondiale* » en mettant en lumière les conséquences de la dynamique du profit. Les relations entre les formations du monde développé (le centre) et celles du monde sous-développé (la périphérie) se soldent par des transferts de valeur qui constituent l'essence du problème de l'accumulation à l'échelle mondiale. La mondialisation des échanges reporte à l'échelle internationale la question des inégalités. L'espace- monde est unifié et devient le lieu de l'« échange inégal ».

L'analyse de l'espace mondialisé a été transportée aux espaces infra-nationaux par de nombreux économistes, sociologues et urbanistes ; en particulier A.LIPIETZ (op. cit.) dans un livre consacré à la fois à l'analyse théorique de l'espace du capital. Pour lui, l'espace doit être pris en compte comme terrain de la lutte des classes c'est-à-dire comme lieu d'exercice de la loi de la valeur. « *Tout espace n'est rien d'autre que la dimension matérielle des rapports économiques et sociaux*¹²⁹ ».

¹²⁷ J. R. Boudeville (1964), « les espaces économiques, Que sais-je ? » Ed. PUF, Paris

¹²⁸S. Amin (1970), *L'accumulation à l'échelle mondiale*, 10/18, Union Générale d'édition, Paris.

¹²⁹A. Lipietz (1977), *le capital et son espace*, Ed. Maspero, Paris.

La conception de l'espace issue de ces analyses est hétéronome, ce qui signifie que l'espace n'est plus que le lieu indifférencié et en voie de mondialisation, de l'extension de l'accumulation capitaliste et d'intégration des agents et des structures à ses règles. Cette conception hétéronome de l'espace, pousse le raisonnement jusqu'à la négation du territoire pour ne retenir que la logique d'intégration/extension comme moteur de la structuration spatiale. On est, dès lors, plongé dans le débat idéologique selon lequel : pour agir sur l'espace, il faut agir sur les fonctions économiques qui jalonnent l'espace.

II.3.2- Les mécanismes du développement endogène

Les transformations intervenues dans la hiérarchie spatiale et les conséquences de la globalisation sur le rôle des territoires sont à l'origine d'un constat important : le développement des régions qui améliorent leur position hiérarchique relève essentiellement d'une dynamique spécifique au territoire et non pas d'un phénomène de redistribution. *C'est pourquoi on parle de développement endogène.*

Le début des années soixante-dix marque une rupture importante dans le développement des économies : fin d'une période de prospérité quasi ininterrompue depuis la fin des années cinquante, essoufflement d'un paradigme fordiste ayant assuré à la fois la croissance industrielle et l'élévation du niveau de vie de la population, ralentissement (sinon arrêt) de la croissance de nombreuses villes, réapparition du chômage, perte de confiance en un avenir qui paraissait assuré. Cette rupture s'est matérialisée par l'arrêt d'une tendance à la réduction des inégalités de développement entre régions centrales et régions périphériques, notamment en termes de niveau de revenu et de chômage.

Parallèlement, sont apparus un mouvement de retournement spatial caractérisé par le déclin de nombreuses régions industrielles et l'émergence de nouvelles régions (Ph. AYDALOT, 1984 ; D. MAILLAT et B. LECOQ, 1992 ; P. THIREAU, 1992), et un phénomène de globalisation qui a modifié les conditions dans lesquelles s'exerce la compétitivité entre les régions.

La globalisation a, en particulier, mis en évidence le rôle des territoires. En effet la globalisation n'implique pas la disparition des territoires mais la mise en évidence des spécificités territoriales comme moyens de créer des avantages compétitifs (D.MAILLAT, 1998 ; OCDE, 1993 ; M. STORPER et B. HARRISSON, 1992 ; M. J. PIORE et C. F. SABEL, 1984).

Ce phénomène est expliqué par deux raisons : les ressources tacites et les institutions. Dès lors ce que la globalisation entraîne, c'est la multiplication des systèmes territoriaux de production qui entrent en concurrence les uns avec les autres. Or, la compétition entre ces systèmes ne dépend pas que du niveau des coûts des facteurs de production, mais aussi de leur capacité à innover. A la problématique de développement endogène, se substitue alors celle de la création des ressources spécifiques et de la différenciation. Ceci peut ainsi conduire au fait que seuls les systèmes territoriaux de production qui savent apprendre à s'adapter en permanence aux nouvelles conditions imposées par la globalisation resteront compétitifs.

II.3.2.1-Les systèmes territoriaux de production

Dans une optique de développement endogène, un système territorial de production constitue un ensemble organisé d'acteurs et de ressources qui interagit dialectiquement avec un environnement externe. Pour disposer d'une capacité propre d'action (autonomie), il doit entretenir des processus destinés à assurer sa vitalité et sa pérennité. A ce titre, le système territorial de production doit assurer sa compatibilité avec l'évolution de l'environnement technologique et de marché, ce qu'il réalise au moyen de *processus d'innovation(a)*. Le maintien ou le renouvellement de cette cohérence interne s'opère par l'intermédiaire d'un *processus d'auto-identification(b)*. Par ailleurs, afin d'assurer sa pérennité, le système territorial de production renouvelle ses éléments constitutifs par un *processus de reproduction(c)* (D. MAILLAT et al, 1993).

II.3.2.1.a- Les processus d'innovation

Ils mettent en jeu différents éléments constitutifs du système territorial de production comme les ressources matérielles et humaines, le savoir-faire ou le capital relationnel ainsi que le capital naturel. En effet, une innovation peut porter sur un produit ou sur une technologie, mais elle peut également être structurelle ou organisationnelle.

Les processus d'innovation :

- aboutissent à l'adaptation, à la transformation ou à la restructuration de tout ou partie du système territorial de production ;
- contribuent au maintien de sa vitalité et de sa compatibilité avec les transformations de son environnement technologique et de marché ;
- se manifestent par l'intégration ou le développement de technologies nouvelles, l'apparition de nouveaux produits ou de nouveaux modes d'organisation de la production, l'adaptation à

des marchés devenus volatiles, la réorganisation du système de production ou la constitution de centres de recherche.

Dans son objectif de susciter la nouveauté et le changement, les processus d'innovation engendrent des tensions à l'intérieur de la région. Intervient alors les processus d'auto-identification.

II.3.2.1.b- Les processus d'auto-identification

Ils mettent en œuvre les capacités fédératives du système. Ils reposent sur des acteurs comme les collectivités publiques (communes, villes, municipalités) ou certains groupements privés (organismes de promotion ou de défense d'intérêts, associations diverses). Leur action tend à développer la cohérence par le jeu des coopérations et des solidarités entre les différents acteurs du système régional, de même que la valorisation d'une identité collective et de normes ou de règles admises par la collectivité régionale.

Les processus d'auto-identification constituent le complément indispensable des processus d'innovation. Ces derniers introduisent une tension qu'il s'agit de contrôler afin que la cohérence entre les différentes composantes du système territorial de production soit maintenue tant au niveau cognitif qu'au niveau matériel.

L'émergence et la mise en œuvre des processus d'auto-identification contribuent à empêcher le démembrement des ressources locales, à conserver le caractère de complexité organisée du système territorial de production, à en faire autre chose qu'un amas d'éléments juxtaposés. Mais les ressources locales ainsi que la région ne sont pas imperméables au temps. Ce qui signifie que la viabilité du système territorial de production est aussi conditionnée par sa capacité à se répliquer, à se reconstituer.

II.3.2.1.c- Les processus de reproduction

Leur rôle consiste à répliquer les éléments constitutifs du système (acteurs, ressources, savoir-faire, règles, capital relationnel, etc.). Comme le soulignent G. BECATTINI et E. RULLANI (1995) : *« produire ne signifie pas seulement transformer un ensemble d'inputs (donnés) en un output (produit fini) selon des procédés techniques donnés, en un intervalle de temps donné, mais signifie aussi reproduire les conditions matérielles et humaines à partir desquelles démarre le processus de production lui-même »*.

Du point de vue des activités, on relève que : ces trois processus qui entretiennent la dynamique d'un système territorial de production sont liés à trois types d'activités : les activités d'incubation, les activités de captage et les activités de diffusion.

En ce qui concerne le processus d'innovation, les activités d'incubation (centres ou cellules de recherche, élaboration de prototypes, activités de marketing) agissent dans le sens d'une combinaison créatrice des ressources régionales visant à garantir la compatibilité du système territorial de production avec l'extérieur. Les activités de captage participent à l'intégration, à l'assimilation par les acteurs locaux de développements réalisés hors de la région mais ayant une pertinence pour elle. Ces activités peuvent par exemple porter sur des techniques ou sur des qualifications.

Aux activités d'incubation et de captage s'ajoutent les activités de diffusion qui contribuent à l'essaimage dans l'ensemble du système régional. On pense aux activités de formation, en particulier de formation continue, aux activités d'interface de divers types (favorisant le contact entreprise-recherche, entreprise-administration, entreprise-entreprise, etc.) ou encore à certains services aux entreprises (d'appui technologique ou d'accès au marché). Ces activités de diffusion constituent le relais interne dans le processus d'innovation. Elles résultent donc des relations qui sont tissées entre les écoles, l'administration, les entreprises et les associations professionnelles, de la nature des liens de sous-traitance reliant les entreprises régionales entre elles et avec les grands groupes implantés dans la région ou encore des caractéristiques des chaînes de mobilité de la main-d'œuvre sur le marché local de l'emploi.

Les processus d'auto-identification suscitent, à l'image des processus d'innovation, des activités d'incubations de captage et de diffusion. Les activités d'incubation contribuent à la constitution d'un langage commun, au développement de la culture technique et des savoir-faire ou encore à la définition des normes et standards dans le domaine technique. Cela nécessite des emprunts à l'extérieur, c'est à dire des activités de captage (observation de solutions adoptées ailleurs, prospection d'entreprises extérieures pouvant amener des compétences manquantes (chaînon manquant), organisations de foires, etc.

Les processus d'auto-identification reposent fondamentalement sur l'ensemble des acteurs régionaux. A cet égard, il s'agit de citer l'ensemble des organisations socioprofessionnelles (associations professionnelles, syndicats, clubs d'intérêts, etc.), les pouvoirs publics locaux, les médias ou encore les partis politiques.

Les processus de reproduction relèvent, à l'instar des processus d'innovation et d'auto-identification, d'activités d'incubation, de captage et de diffusion. Dans le domaine de la formation par exemple, l'adaptation des filières de formation procède d'activités d'incubation alors que l'on peut assimiler l'activité spécifique d'enseignement professionnelle à une activité de diffusion. La gestion des chaînes de mobilité du marché du travail ou la mise sur pied de stages de formation à l'intérieur et à l'extérieur de la région constituent également des vecteurs de reproduction des actifs locaux. Quant au captage, il fait référence à l'acquisition d'un savoir-faire ou de compétences par recours à des enseignants extérieurs. Mais il peut également procéder de l'implantation d'entreprises exogènes, du recours à un marché du travail externe ou de l'entrée de PME locales sur des marchés internationaux leur permettant de renouveler et d'enrichir leur savoir-faire.

La question qui se pose est celle de la localisation de ces différentes activités et celle des lieux où les interactions entre les différents acteurs locaux se manifestent.

II.3.2.2- Le système urbain

Il est de plus en plus avéré que les activités de services aux entreprises se localisent ou émergent dans les villes. Ces activités de service recouvrent aussi bien des activités faisant le lien avec le marché¹³⁰ ou avec la technologie¹³¹ que des activités d'interface¹³² ou d'aide au fonctionnement et à la gestion de la firme¹³³.

Les processus d'innovation ne prennent pas nécessairement naissance dans les villes. Non seulement, il existe des villes dans lesquelles on n'innove pas, voire des villes qui bloquent tout processus innovateur, mais de nombreuses innovations sont aujourd'hui effectuées dans des contextes non urbains (O. CREVOISIER, 1997 ; D. KEEBLE, 1993 ; F. TÖTDLING, 1990). En fait, la littérature actuelle sur l'innovation et le développement territorial est plutôt dichotomique, soit elle attribue l'innovation à la ville, soit elle établit une relation avec le système territorial de production indépendamment de la ville.

A cet égard la définition de la ville donnée par J. REMY et L. VOYE (1992) nous paraît éclairante. Ces auteurs considèrent la ville comme unité sociale et unité matérielle que forme le système urbain: «*unité sociale* faite d'un ensemble de fonctions sociales inter reliées qui par convergence de

¹³⁰ Design, transport de gros, distribution

¹³¹ Recherche et développement, veille technologique, expertise

¹³² Traitement de l'information, communication, logistique

¹³³ Finance, fiscalité et assurances, assistance juridique, conseil en gestion, contrôle de qualité, maintenance, services techniques

produits et d'informations, joue un rôle privilégié dans les échanges, qu'ils soient matériels ou non ; *unité matérielle* se caractérisant par une certaine densité et continuité du bâti dans lequel on observe une série d'oppositions constitutives (centre/quartiers, espaces privés/espaces publics, etc.). Dans cette perspective morphologique, la ville tire sa spécificité du fait qu'elle est non pas le lieu d'exercice d'une fonction spécifique (comme c'est le cas d'une maison, une école, un hôpital, une entreprise), non plus le lieu où se juxtaposent ces fonctions spécifiques, mais bien le lieu qui met ces diverses fonctions en interrelations, à travers le rapport à l'espace ».

La ville constitue un ensemble disposant d'activités spécifiques et de lieux d'interactions qui lui sont propres et que l'on ne retrouve pas n'importe où dans la région. Du point de vue du processus d'innovation, par exemple, la ville n'est pas *a priori* le lieu privilégié de l'émergence de l'innovation. Elle possède et développe en revanche, des lieux d'interaction et d'apprentissage qui génèrent des ressources spécifiques et mettent en contact les acteurs de l'innovation.

La ville exerce quatre fonctions importantes (F. COROLLEUR, L. BOULIANNE et al, 1996) :

II.3.2.2.a- Une fonction d'objectivation des institutions

La ville, en tant que système social, est un système d'acteurs¹³⁴. Ces acteurs participent à l'émergence ou au développement de lieux de rencontre et d'interaction. Ils sont liés entre eux par des règles, des codes de conduite tant formels qu'informels. Or, le système urbain est capable d'institutionnaliser ces codes et ces règles. L'institutionnalisation est en effet le passage à la règle, c'est-à-dire à une régularité dans les comportements qui fait appel à la répétition et à la durée ; c'est le passage d'un acte isolé à un phénomène permanent. De là découle le lien entre institution et apprentissage.

Le processus de formalisation des institutions se caractérise par une objectivation, c'est-à-dire le passage d'acteurs individuels à des personnes morales ou d'actions occasionnelles à des actions organisées et continues effectuées par des professionnelles. La formalisation des institutions se réalise essentiellement par l'interaction des acteurs du système de production localisé et du système urbain¹³⁵.

¹³⁴ Ces acteurs comprennent les entreprises, mais également des acteurs plus spécifiquement urbains comme les organismes de formation et de recherche, les associations professionnelles et syndicales ou autorités politiques et administratives.

¹³⁵ En effet, lorsqu'une action se développe, ses initiateurs, suivant leurs réseaux de relations, seront à même de mobiliser certaines ressources publiques ou privées et de passer le relais à des acteurs urbains constitués.

II.3.2.2.b- Une fonction d'ancrage dans le bâti

La ville est aussi une unité matérielle se caractérisant par une certaine densité et une continuité du bâti (J. REMY et L.VOYE, 1992 op. cit.). Cet ancrage dans le bâti facilite la pérennisation de l'institution et favorise le passage d'actions diffuses à des actions regroupées. De plus, parce que les bâtiments sont un élément caractéristique des villes, ils constituent à leur tour un prolongement de la ville elle-même. Le développement de nouveaux bâtiments et de nouveaux lieux va également faciliter l'émergence de nouveaux organismes en leur donnant une assise construite. C'est ainsi qu'apparaissent des économies d'échelle pour les bâtiments dans la formation, la recherche, les foires, les associations professionnelles et les organismes publics. Les bâtiments et leur situation physique sont également porteurs d'effets de réputation et d'image et peuvent devenir un support à la fonction de symbolisation.

II.3.2.2.c- Une fonction de symbolisation

La ville est emplie de symboles, mais pas seulement par certains de ses bâtiments. Du château à l'opéra en passant par l'université, certains bâtiments évoquent le pouvoir, la culture ou la connaissance et les groupes sociaux qui y sont liés. La dimension symbolique joue un rôle particulièrement important dans l'émergence de nouvelles professions et en particulier dans leur reconnaissance sociale et institutionnelle. Elle détermine une image et contribue à donner une réputation à la ville.

II.3.2.2.d- Une fonction de combinaison productive

La ville recèle un certain nombre de filières typiquement urbaines, en particulier dans les services aux entreprises. Ainsi, les activités liées à la communication, au design et à la mode, au marketing et à la publicité, à la haute finance auxquelles on pourrait ajouter les activités culturelles, administratives et de l'enseignement, sont généralement situées dans les villes, souvent dans les plus grandes d'entre elles. Au niveau technologique et de capacités de production, la ville apparaît comme le lieu où se réalise le dépassement de la logique sectorielle. En effet, les différentes activités de service ont comme caractéristique de s'articuler à plusieurs secteurs (M. POLESE, 1994).

II.3.2.3 – La force motrice du milieu

La question ici est de se demander comment, dans une problématique de développement endogène, le système territorial de production et le système urbain sont actionnés.

Le milieu innovateur peut être considéré comme l'organisation capable d'impulser le changement dans les deux systèmes auxquels il est attaché et d'assurer leur articulation cohérente. Il est en quelque sorte leur cerveau en ce sens qu'il constitue une agrégation des facultés et des capacités cognitives des différents acteurs. Le milieu innovateur correspond à un ensemble territorialisé, ouvert sur l'extérieur, c'est-à-dire sur l'environnement technologique et de marché, qui intègre et maîtrise des savoir-faire, des règles et du capital relationnel. Il est attaché à un collectif d'acteurs ainsi qu'à des ressources humaines et matérielles organisées. Il est l'organisation à travers laquelle s'exprime l'autonomie d'action et d'initiative des systèmes organisés locaux. L'existence d'un milieu constitue donc le fondement, la condition *sine qua non* d'un développement régional endogène (D. MAILLAT, 1994 et 1998). Le milieu innovateur est le siège de processus permanents d'ajustements et de transformations activés par une logique d'interaction d'une part, et par un dynamique d'apprentissage, d'autre part.

La logique d'interaction est déterminée par la capacité des acteurs à coopérer et à être en relation d'interdépendance, notamment dans le cadre des réseaux d'innovation. La dynamique d'apprentissage traduit la capacité des acteurs à modifier leur comportement en fonction des transformations de leur environnement technologique et de marché afin de formuler de nouveaux projets et de créer de nouvelles ressources.

La prise de conscience, dans de nombreuses villes, de la nécessité de renouveler leur aménagement, d'améliorer les liaisons avec l'extérieur, de stimuler l'offre culturelle procède non seulement de la volonté de rendre la ville plus attractive, mais aussi plus créatrice et ainsi d'actionner sa capacité à générer des lieux d'interaction. En effet, le développement des activités d'incubation, de captage et de diffusion et des lieux d'interaction s'opère selon deux modalités : une modalité métropolitaine et une modalité par les milieux innovateurs ((F. COROLLEUR, L. BOULIANNE et al, 1996 op.cit.). Dans la modalité métropolitaine, les acteurs urbains développent des activités et des lieux d'interaction et d'apprentissage pour eux-mêmes et indépendamment du système territorial de production dans le but de drainer des ressources largement au-delà de la ville et de sa région.

Alors que dans la modalité par les milieux innovateurs, les acteurs urbains et les entreprises coproduisent les activités et les lieux d'interaction et d'apprentissage à l'intérieur d'un espace donné. Une cohérence apparaît donc au niveau du territoire entre le système territorial de production et le système urbain. Le milieu crée des opportunités, permet d'actionner le système urbain et le système territorial de production d'une région donnée. Il génère, à partir des acteurs et des ressources locales, des initiatives des opérations, des transformations et des recompositions qui n'auraient pas lieu dans des systèmes organisés différemment. Le développement endogène repose donc sur l'interaction et l'apprentissage entre acteurs locaux et ressources locales.

II.3.3- Le développement périphérique.

La crise économique n'a pas seulement entraîné de profondes transformations économiques et structurelles, mais elle a produit également des transmutations considérables au niveau du territoire. Ces dernières ont été interprétées comme un simple processus de décentralisation productive. Ces processus de décentralisation correspondent, en même temps, à la recherche d'une force de travail à un coût de reproduction plus faible et beaucoup plus malléable (A. BAGNASCO, 1977) ; d'où l'analyse du modèle intervenu dans les années 70 donnant lieu aux phénomènes des aires systèmes.

II.3.3.1- Le développement périphérique : un développement décentralisé

Quand on observe les modalités du développement régional, on s'aperçoit que l'on est passé d'un modèle de développement impliquant la concentration de la production au niveau régional à un processus de diffusion du développement. Cela a impliqué le modèle unique (d'homogénéisation croissante dans les conditions de production, dans les politiques économiques, dans les comportements, dans l'idéologie) à une situation où coexistent en même temps plusieurs modèles de développement.

Ainsi, dans les années 70 et au début des années 80, tous les éléments qui constituaient les caractéristiques de la modernisation (la grande ville, la grande entreprise, la technologie capital/intensive, etc.) apparaissent plutôt comme embarrassants et se trouvent dans une phase de crise profonde. Les distances relatives entre les régions se modifient, la division territoriale du travail se modifie par produit et par typologie de produits à l'intérieur même du secteur et débouche ainsi sur une inter-régionalisation de la production qui, en quelque sorte, se superpose et se substitue au processus d'internationalisation de la production.

Cette modification de la distribution du travail par produit ne peut s'interpréter comme un phénomène exogène ni comme un phénomène endogène ; elle ne peut se réduire à une décentralisation du capital à partir de la grande entreprise et des régions centrales. Elle est plutôt le produit de la valorisation des ressources locales des zones périphériques (capacités locales d'entreprendre, accumulation au niveau local, la tradition du travail local, etc.) donnant ainsi lieu à un « développement décentralisé »¹³⁶.

Le développement des zones périphériques, la diffusion du développement au niveau territorial et le rôle croissant de la petite entreprise, ne sont donc pas simplement le résultat du processus de décentralisation productive, mais peuvent être interprétés comme la manifestation d'une autre organisation de la production. L'apparition de ce nouveau modèle de développement repose sur l'adaptabilité et la vitalité de la petite et moyenne entreprise sur le tissu social ; ce modèle utilise tous les interstices économiques et sociaux disponibles dans la formation sociale. Il a donc pour base la flexibilité productive et sociale.

II.3.3.2- Les aires systèmes

Le développement périphérique recoupe la constitution de véritables systèmes productifs locaux ou « aires systèmes ». Celles ci sont formées d'un nombre élevé de petites entreprises qui produisent un même produit ou qui développent une activité autour de la réalisation d'une seule production. Ceci conduit à une spécification très poussée de la zone pouvant aller jusqu'à la mono- industrie. Ce type d'organisation suppose tout à la fois une forte division du travail entre les entreprises de la zone avec forte spécialisation dans les différentes phases du processus de production global, et une concurrence élevée au niveau horizontal, entre les entreprises produisant le même produit ou intervenant dans le même processus de production. Sur la base de ces caractéristiques, l'innovation et le progrès technique sont étroitement liés à un processus de « *learning by doing* ».

Le développement périphérique a donc déterminé dans certains pays, durant les années 70 une structure régionale fortement articulée et, dans son ensemble moins différenciée par rapport à ce qui s'était passé dans des décennies précédentes. Le développement périphérique a, par ailleurs, mis en évidence la possibilité d'un développement plus équilibré, avec un moindre gaspillage des ressources, des investissements en « capital fixe social » moins importants et des coûts sociaux bien plus faibles. Il s'agit en fait, d'un type de développement qui a fortement valorisé les ressources locales (capacité d'entreprendre, professionnalisme des travailleurs formés au niveau local,

¹³⁶G. Fua, C. Zacchia, (1983), « industrializzazione senza fratture » in Mulino, Bologna.

ressources financières accumulées localement, technologies innovantes introduites localement), qui a utilisé au maximum les spécificités locales, donnant ainsi lieu à des cheminements de développement en quelque sorte autonomes et divers par rapport à ceux qui existent dans les pays plus avancés.

Tout cela donne aux systèmes productifs locaux et régions qui sont organisées sur cette base, une autonomie relative dans leur processus de développement. Une autonomie qui peut être très importante dans le cas des systèmes les plus développés. Dans ce cas, le développement local contient toutes les caractéristiques du développement « aut centré » fondé sur les ressources locales et sur un processus d'accumulation contrôlé à l'intérieur du territoire.

CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE

A la fin de ce premier chapitre, consacré à l'étude des localisations industrielles, il nous a semblé utile de faire une analyse des différentes théories économiques (Marshallienne, Krugmaniène et territoriale) à base de la localisation des entreprises et d'indiquer les liens existants entre l'industrie et l'espace géographique, des liens toujours réciproques que traduisent bien les recherches développées dans le cadre de l'approche systématique ou encore les travaux sur la territorialisation.

La localisation est un choix primordial, pour les dirigeants d'entreprises comme pour les responsables publics impliqués dans la gestion territoriale. L'entreprise s'inscrit simultanément dans un espace économique et dans un espace géographique. De ce fait, les contraintes qu'elle rencontre comme les changements de logique la gouvernant, induisent toujours des changements spatiaux au même titre que les territoires apparaissent, de plus en plus, comme des ressources que les entreprises peuvent activer. Si les localisations industrielles changent et si les espaces industriels se transforment, c'est non seulement parce que l'industrie a beaucoup changé, mais, le contexte de nos sociétés aussi. Puisque les « acteurs », tout comme les décors, sont différents. Il semble assez logique que la « pièce » (les logiques des localisations et des espaces) se transforment à leur tour.

Certains espaces du Tiers-monde se sont récemment industrialisés et participent, à des degrés divers, à l'économie mondiale. Mais, les réussites ne sont pas légion et, même, cachent souvent de nombreux faits de domination. Il en résulte des disparités accrues entre pays et, parfois, entre régions. En ce domaine, tout indique le rôle majeur des acteurs nationaux (bourgeoisie locale, Etats) et surtout internationaux (firmes privées, institutions internationales, nationales et/ou informelles).

Cet aspect nécessitera pour la suite le notre travail, que nous nous penchions un peu plus sur les approches empiriques de la localisation et du développement des entreprises dans la ville de Douala.

CHAPITRE II : LA VILLE DE DOUALA : INTERACTION ENTRE SYSTEME URBAIN ET POLARISATION DES ENTREPRISES

INTRODUCTION DU CHAPITRE II

Douala, ville portuaire¹³⁷, est la capitale économique du Cameroun et principal centre d'affaires du pays. C'est le chef-lieu de la région du Littoral et du département du Wouri. Elle tire son nom de l'ethnie qui l'a fondée, les «Doualas». Douala est aujourd'hui une mosaïque constituée des différentes ethnies qui composent le Cameroun. La densité de la population dans cette ville s'explique par sa croissance récente liée à l'exode rural qui a poussé des centaines de milliers de camerounais à quitter leurs campagnes pour s'y installer. La tolérance des habitants (spécifique à la ville) permet aux différentes religions¹³⁸ de cohabiter harmonieusement et évite ainsi la création de quartiers confessionnels.

Le régime juridique de la ville est aujourd'hui défini par le gouvernement à partir de la loi n° 87-15 du 15 juillet 1987, transformant Douala en *communauté urbaine* (commune urbaine à régime spécial)¹³⁹. Ce régime atténue la fonction de maire au profit d'un Délégué du gouvernement nommé par Décret, mais crée également 5 communautés urbaines d'arrondissement (Douala I, II, III, IV et V) dotées de conseils municipaux élus. Douala compte environ 120 quartiers répartis dans les 5 arrondissements. Chaque quartier est, en soi, une ville dans la ville.

Le climat de Douala se caractérise par une température à peu près constante, autour de 26°C, (voir **tableau 3**) et des précipitations très abondantes, particulièrement pendant la saison des pluies, de juin à octobre comme l'illustre le **graphique 1**.

Tableau 3: précipitations et température à Douala

Mois	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Dec	Année
[mm]	37	65	175	250	264	426	671	840	601	450	250	33	3847
[°C]	26,8	27,6	27,2	27,0	26,8	25,7	24,8	24,6	25,1	25,5	26,4	26,8	26,2

Source : direction météorologique du Cameroun, http://fr.Wikipédia.org/wiki/fichier:précipitations_Douala.svg.

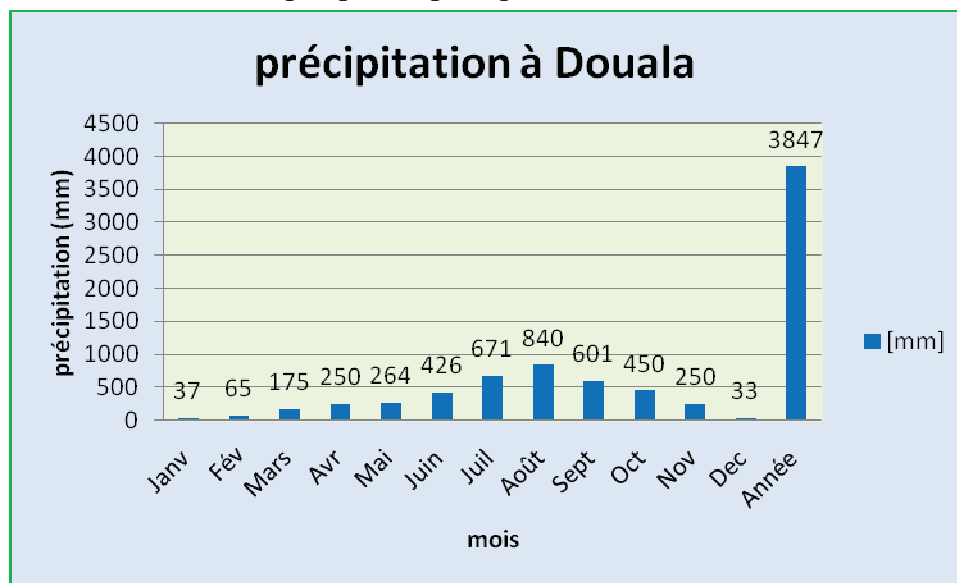
¹³⁷ Située en bordure de l'océan Atlantique, à l'embouchure du fleuve Wouri, c'est le plus grand port du pays et l'un des plus importants d'Afrique Centrale. La cité s'étend sur les deux rives du fleuve et il n'existe de nos jours qu'un seul pont pour passer d'une rive à l'autre.

¹³⁸ Les religions principales sont chrétiennes : culte catholique et protestants. Ces dernières années sont marquées par une forte progression des sectes chrétiennes, souvent dirigées par des individus ayant adopté le métier de pasteur pour gagner leur vie. Il existe également une forte minorité musulmane.

¹³⁹ La loi constitutionnelle du 18 janvier 1996 modifie le régime de la *communauté urbaine*, qui reste dirigée par un Délégué du gouvernement.

L'hygrométrie est de 80% en saison sèche et de 99% en saison des pluies. Ce climat est propice au développement des activités économiques dans la ville.

Graphique 1 : précipitations à Douala



Source : notre étude à partir des données de la direction météorologique du Cameroun

Si la ville de Douala s'est imposée comme capitale économique du pays, c'est grâce à son port qui a permis le développement de près de 80 % de l'activité industrielle du Cameroun. À lui seul, le port draine plus de 95 % du trafic portuaire du pays¹⁴⁰. Le port de Douala-Bonaberi est jusqu'à ce jour la principale ouverture maritime du Cameroun et de la CEMAC (GICAM, 2005 ; 2008 et 2009). Les principaux produits exportés sont le bois (du Cameroun et de la Centrafrique), les fruits (notamment la banane) et le pétrole. Les plus grandes entreprises du pays ont installé leur siège social à Douala plutôt qu'à Yaoundé. Ce positionnement géographique permet aux entreprises d'être au plus près de leurs débouchés (export ou marché local) et de leurs intrants (port et aéroport) et leur permet d'être éloignées des ministères de la Capitale (GICAM, 2009).

La physionomie de la ville de Douala renvoie au choix de localisation des ménages et des activités économiques (ou des entreprises) (P. BAIROCH, 1985 op.cit)¹⁴¹. Dans ce sens, aussi, la configuration spatiale actuelle des entreprises à Douala apparaît comme une des variables explicatives de la physionomie de la ville. En d'autres termes, la localisation spatiale des entreprises ici fait partie des forces centrifuges et centripètes à l'origine de la configuration actuelle de la population de la ville.

¹⁴⁰ Bulletin du GICAM n°28 - 04/2005

¹⁴¹P. BAIROCH (1985) montrait comment, dès l'origine des villes, s'enclenchait une relation dynamique d'action-réaction entre croissance et agglomération des activités.

L'objectif de ce chapitre est d'établir le lien empirique entre la dynamique territoriale et le développement industriel à Douala, en partant des caractéristiques que nous mobilisons dans les questions du construit socio-économique de la ville (I), et de la coordination des acteurs, suite à l'organisation industrielle sur ce territoire (II).

I- LA QUESTION DES CONSTRUIITS SOCIO-ECONOMIQUES SPECIFIQUES A DOUALA¹⁴²

La ville de Douala sort peu à peu de la longue période de crise économique et d'ajustement structurel qui a eu des impacts négatifs sur son processus de développement. Depuis quelques années, l'occasion est donnée à la collectivité publique locale d'adopter une stratégie de développement permettant de reconstruire et de maximiser ses avantages concurrentiels sur la côte ouest africaine. Cette amorce institutionnelle d'une dynamique de territoire se caractérise par une série d'actions visant, notamment, l'amélioration de la gouvernance urbaine et la mise en œuvre d'une véritable stratégie d'animation du développement local à Douala: réhabilitation de l'environnement des entreprises, amélioration de la qualité des services et équipements publics locaux.

Le développement industriel à Douala traduit, dans sa pratique, une dynamique consistant à élaborer et à mettre en œuvre des stratégies concertées pour le développement intégré de ses territoires ou communes. Il apparaît, dès lors, comme une délicate alchimie qui s'élabore et se transforme jour après jour dans ces nouveaux laboratoires de la société que sont les territoires (J. R. ESSOMBE EDIMO, 2007a). Dans cette optique, la meilleure façon de le présenter consisterait également à décrire et à analyser les expériences en cours, en sachant qu'aucune ne saurait être érigée en modèle intégralement reproductible.

À Douala, l'Exécutif Communautaire semble, de plus en plus, se donner les moyens d'être le coordinateur des synergies de tous les acteurs du développement de la ville. Après avoir entrepris de réhabiliter et de rénover les infrastructures publiques, afin de redynamiser l'environnement des activités économiques, il affirme son rôle à travers la mise en place des structures dédiées à l'animation du tissu économique local. Avec la conviction sans doute que le développement local, comme le territoire, est un "construit" à la fois socio-économique et institutionnel (C.COURLET, B.PECQUEUR, B. SOULAGE, 1993).

¹⁴² Nous devons l'essentiel de cette section de notre travail à la lecture des travaux de à J.R. ESSOMBE EDIMO (2007aet b op.cit.)

En nous aidant des différentes interprétations actuelles de l'économie territoriale et, plus particulièrement, de celle qui fait de l'attractivité et de la compétitivité territoriales les fondements majeurs du choix de la localisation des firmes sur un territoire, nous allons dans cette section faire une analyse des spécificités fonctionnelles, structurelles et urbaine de l'économie de Douala (1). Nous nous attarderons sur l'historique de la localisation spatiale des activités économiques à Douala (2), avant de présenter les différents supports de l'industrialisation à Douala (3).

I.1- Spécificités fonctionnelles, structurelles et urbaines de l'économie de Douala

La localisation des entreprises à Douala découle des macro-facteurs (facteurs macro institutionnels), et des outils micro-institutionnels relevant entre autres de la Communauté Urbaine de Douala (CUD) et des diverses décisions individuelles. Cependant, lorsqu'on se place du côté des observateurs, la ville donne l'impression de se façonner elle-même et, de jour en jour, en rongant autant que possible l'espace. Cette consommation effrénée du territoire s'effectue toutefois de façon anarchique, informelle et incontrôlée dans un espace marqué à la fois par l'existence du fleuve Wouri et par la présence d'une importante mangrove (J. R. ESSOMBE EDIMO, 2007b ; op.cit). Faute de prévisions ou de prospection, la ville dispose aujourd'hui de moins en moins de réserves foncières, ce qui peut expliquer la forte localisation des activités industrielles qui s'effectue, de plus en plus, vers les arrondissements périphériques¹⁴³.

Certains acteurs impliqués dans la spatialisation, notamment les entreprises, font apparaître des mobiles de localisation divers. Pour cette catégorie, il semble néanmoins se dessiner comme une sorte de « *serpent du Wouri* »¹⁴⁴ et d'après lequel les unités de fabrication industrielle se logent dans les arrondissements périurbains de la ville (Douala III, IV et V). Alors que les communes du centre (Douala I et II) n'accueillent de façon générale que les entreprises de services et du commerce. Cette localisation discriminée des firmes participe, elle-même, à ce que ESSOMBE appelle « *le mouvement de dilatation par processus ségrégatifs* » de la ville (J. R. ESSOMBE EDIMO, 2007a, op. cit.). De sorte que de nos jours, celle-ci tend à réduire la mixité et à distribuer la centralité de la ville.

¹⁴³ Très souvent, même l'implantation des services publics dans ces nouvelles colonies comme celle des services de base, arrive difficilement. Du côté des pouvoirs publics le suivisme gagne là où la prévision semble avoir tout perdu.

¹⁴⁴ Expression empruntée à J.R.ESSOMBE EDIMO (2007b ; op.cit p.84), et que l'auteur utilise à juste titre à la place de celle du « serpent de mer » : le Wouri étant le fleuve qui arrose la ville et qui a donné son nom à la circonscription administrative dans laquelle se trouve Douala à savoir le département du Wouri.

Dans la mesure où Douala veut éviter son exclusion de la dynamique de la globalisation, il est urgent aujourd'hui pour la ville d'identifier les conditions nécessaires voire indispensables à la reconstruction de son attractivité. A cet égard, la ville possède des atouts considérables qui découlent de la polarisation dont elle est le théâtre de la plupart des entreprises du pays, ou mieux encore d'une répartition spatiale assez remarquable de celles-ci en son sein.

Plusieurs facteurs contribuent, de nos jours, objectivement à la construction des ressources internes et donc, à l'attractivité renouvelée de la ville de Douala. Parmi ces facteurs, l'on peut retenir : les spécificités fonctionnelles, les spécificités structurelles, les spécificités urbaines, ou encore les facteurs d'agglomération, que nous analysons dans cette sous section et, qu'ensuite, nous mobilisons pour rendre compte de la spécification en terme de coopération entre différents acteurs, de complémentarité entre entreprises et de compétences distinctives (C. COURLET, 2008).

I.1.1- Les spécificités fonctionnelles de l'économie de Douala

Dans le but de mettre en relation tous les acteurs dont le concours permet de mieux appréhender les possibilités de développement de la ville de Douala, la CUD procède à la réalisation d'actions complémentaires. Ces actions ne vont pas sans tenir compte des relations de complémentarité qu'elle entretient avec 126 entreprises sur les 208 entreprises formelles enquêtées dans la ville de Douala, soit près de 60,60% du total. A côté des relations liées aux objectifs fiscaux qui occupent la première place (52%), les entreprises entretiennent des relations de complémentarité professionnelle et, même, de consultation avec la CUD comme en témoignent les informations recueillies dans le **tableau 4**.

Tableau 4 : relations entre la CUD et les entreprises de Douala

Types de Rapports avec la CUD	Effectifs	Fréquences (%)
Professionnels	28	22,22
Fiscaux	66	52,38
Consultations	15	11,90
Fonciers	3	2,38
Paiement de frais de publicité	4	3,17
Hygiène et Insalubrité	7	5,55
Sponsoring	1	0,79
Subordination	2	1,59
Total	126	100

Source : notre enquête

Les actions de la CUD concernent, pour l'essentiel, l'adaptation de sa propre organisation interne et la promotion des structures dédiées à l'animation permanente du milieu économique local, donnant ainsi lieu à la fonctionnalité de la ville.

I.1.1.1- L'organisation spécifique interne de la CUD

L'organisation spécifique des services internes de l'exécutif municipal contribue à la mise en place d'une direction des affaires économiques et financières (DEFI) dont la priorité est désormais de mobiliser dans tous les secteurs, les opérateurs qui peuvent faciliter le développement des industries et de l'économie locale. Ce service symbolise, pour la CUD, le passage d'une logique de gestion purement comptable à celle d'une politique industrielle. Dans cette lancée, il articule les actions municipales dans le domaine économique et mène des actions diverses de coordination et de réalisation des projets spécifiques touchant au domaine économique au titre desquels nous retenons :

- la mise en perspective des actions municipales en matière économique dans le cadre des stratégies de développement de la ville ;
- la coordination et/ou le montage des dossiers des entreprises et autres structures en difficulté et sollicitant des informations auprès de la CUD ;
- la participation à la mise en œuvre des plans de communication et de valorisation économique de la ville, en liaison avec l'Agence de Développement de Douala (A2D) ;
- le soutien à différentes actions dans le domaine de l'économie sociale ou de la promotion des institutions spécialisées en développement local ;
- Depuis 2009, la coordination et la définition des projets structurants à travers la mise en place de la cellule statistique chargée du suivi des programmes dérivant du Contrat Dette Désendettement (C2D) pour la ville de Douala ;
- Enfin, dans le cadre de la nouvelle loi de 2004¹⁴⁵ sur la décentralisation, il est important pour ce service d'utiliser les différents outils désormais offerts par la législation dans le but d'encourager davantage l'intervention économique des collectivités locales.

Dans le souci de s'enraciner dans la dynamique contemporaine de la pratique du développement industriel à Douala, la CUD a également procédé à la mise en place des structures d'animation et

¹⁴⁵ La loi du 22 juillet 2004 sur la décentralisation énonce, en effet, les nouvelles compétences désormais transférées aux collectivités territoriales décentralisées (régions, communes ...). Même si, aujourd'hui encore les décrets d'application devant fournir les moyens financiers à l'application concrète de cette loi ne sont pas toujours disponibles. De façon générale, ce cadre législatif reconnaît dorénavant le rôle d'acteur principal du développement local aux Collectivités Territoriales Décentralisées (CTD) notamment en matière du développement économique, culturel, d'utilisation des domaines privé et public de l'Etat, de planification et d'aménagement urbains, Mais à la réalité, il s'est surtout agi de transférer à ces collectivités territoriales certaines compétences jusque-là fortement encadrées par l'Etat, dans une logique relevant plus de la *déconcentration* que de la *décentralisation* au sens plein du terme.

de promotion économique locale que sont l'A2D et l'Observatoire Economique Urbain. L'idée sous-jacente est celle de la revitalisation et d'amélioration de l'environnement des entreprises surtout que l'objectif de promotion de l'entreprise sans celle de son environnement est inefficace (B. PECQUEUR, 1992).¹⁴⁶.

I.1.1.2.- La promotion d'une Agence d'une Agence de Développement de Douala (A2D)

Dans son objectif de promouvoir l'animation de l'économie de Douala, la CUD a participé à la mise en place de l'A2D. Cette institution a été créée en 2002 en partenariat avec le patronat camerounais et bien d'autres institutions¹⁴⁷. L'A2D a ainsi pour missions de :

- ◆ Contribuer à la définition et à la promotion des services concourants, directement ou indirectement, au soutien des entreprises ;
- ◆ Aider à la maîtrise du foncier et de l'implantation des entreprises à Douala, en particulier, par une organisation et une stratégie de promotion, de prospection et d'accueil des activités de développement afin de participer au renforcement du tissu industriel local ;
- ◆ Encourager et accompagner des actions territoriales de développement relevant des priorités de la ville et concernant la création d'emplois ;
- ◆ Promouvoir le développement économique, social, culturel et touristique de la ville de Douala ;
- ◆ Animer la réflexion et la concertation des acteurs de développement ;
- ◆ Faire de Douala un pôle de croissance économique et compétitif ;
- ◆ Accompagner la CUD dans ses actions de diffusion de l'information sur la ville, ou de promotion des activités économiques artisanales, commerciales ou culturelles (A2D, 2003).

L'atteinte de ces missions doit contribuer à la réalisation des objectifs suivants :

- Permettre à l'Exécutif Communautaire de disposer d'un outil partagé de concertation, de coordination et d'assistance pour les acteurs du développement local ;
- Contribuer à la réalisation des conditions favorables au développement local ;
- Coordonner les études préalables et les actions liées à la restructuration ou à la planification de l'aménagement territorial à Douala ;

¹⁴⁶ B. PECQUEUR, 1992 : le développement local Syros, Paris, P.123

¹⁴⁷ Le Groupement Inter-patronal du Cameroun (GICAM), basé à Douala, constitue le patronat camerounais. En concert avec la CUD, d'autres partenaires, à l'instar du Port Autonome de Douala (PAD), la Fédération Nationale des Associations des PME (FENAP), la Chambre des Commerce d'Industrie, des Mines et de l'Artisanat du Cameroun (CCIMA), ainsi que certaines associations de la société civile de Douala ont travaillé à la mise en place de l'A2D.

- Améliorer sensiblement la lisibilité régionale en créant un lieu de réflexion stratégique et de vision à long terme au service de l'ensemble des partenaires publics, institutionnels et privées de la ville ;
- Promouvoir un développement économique local plus solidaire et durable, et contribuer à l'amélioration des conditions de vie des populations (A2D, 2005).

Compte tenu de la contrainte budgétaire limitée, il s'agissait pour la CUD de participer à la mise en place d'un espace permettant de mobiliser les divers autres partenaires institutionnels en vue de cultiver le dynamisme d'un développement local à Douala. Cependant, le problème n'est pas la création de l'A2D, mais réside au niveau de son fonctionnement quant à sa capacité réelle de pouvoir participer effectivement à la dynamique de promotion de la ville, à la diffusion de l'information économique locale, ou mieux au positionnement de Douala sur le marché de l'implantation des entreprises.

De nos jours, le fonctionnement de cette structure lui permet d'entretenir des relations étroites avec plus de 177 entreprises de la ville (**tableau 5**). Ces relations sont, pour la plupart, d'ordre professionnel (de soutien aux entreprises et facilités dans les démarches administratives auprès des autorités locales) et d'amélioration de la qualité des services (de paiement de droits). Ce qui tend à renforcer les conditions favorables pour le développement industriel et, pour sa compétitivité.

Tableau 5 : relations fonctionnelles entre l'A2D et les entreprises à Douala

Types de Rapports avec l'A2D	Effectifs	Fréquences (%)
Professionnels	151	85,33
Idées pour améliorer les services	16	9,20
Collaboration de travail	7	4,05
Paiements de droits	3	1,42
Total	177	100,00

Source : notre enquête

Ces relations orientées vers l'aide à la maîtrise du foncier, l'animation de la réflexion et de concertation des acteurs économiques de développement entreprises par l'A2D, témoignent de son bon fonctionnement et apparaissent comme un idéal envisageable dans un souci majeur de la construction d'une gouvernance territoriale à Douala, mobile indispensable pour un développement industriel local et compétitif.

Au vu des missions qui leurs sont assignées, les agences de développement local comme l'A2D par exemple, sont considérées comme outil spécifique d'ingénierie au service du développement local

dans son ensemble. Elles sont, toutes choses restant égales par ailleurs, au territoire local ce qu'un « agence de développement internationale » est à l'économie nationale. Toutefois elles n'ont pas de spécificités complètes dans la logique inhérente aux processus de développement industriel local. Elles sont quelques fois appelées à jouer un rôle complémentaire avec l'observatoire économique urbain local.

I.1.1.3- L'observatoire économique urbain de Douala

L'évolution récente du contexte économique, aussi bien au plan international (mondialisation, renforcement de l'intégration sous régionale) que local (conséquences de la crise économique des années 80, des mouvements de restructuration et de privatisation des entreprises ou de l'ajustement structurel), auquel s'ajoutent les nouvelles préoccupations en matière d'aménagement de l'espace urbain et de développement durable¹⁴⁸, obligent désormais à adopter de nouvelles méthodes de connaissance et de veille susceptibles de permettre une meilleure anticipation des mutations à venir (J. R. ESSOMBE EDIMO, 2007b). C'est dans cette perspective que l'idée de la mise en place d'un dispositif d'observation et d'animation du développement de Douala à vu le jour avec la création de l'observatoire urbain de Douala.

Dans le but de satisfaire aux exigences sus mentionnées, et afin de consolider son action d'acteur de développement de la ville, la CUD s'est alors engagée à construire et à recourir à des indicateurs capables d'identifier les clés de réussite, ainsi que les forces et faiblesses des phénomènes socioéconomiques de la ville et, surtout, à ce donner les moyens de pourvoir à leurs évolutions. L'observatoire économique urbain de Douala encore appelé Observatoire de la Statistique et des Etudes Economiques de Douala (OSEED) est un outil de mesure capable de permettre une meilleure connaissance de l'espace économique et social de la ville, et les missions à lui assignées concernent :

- La collecte et le traitement de toutes données relatives à l'activité économique de la ville ;
- La gestion de la base de données sur l'économie locale, ainsi que celle d'un centre informatique économique de la ville ;
- L'évaluation des politiques sectorielles initiés par l'Exécutif Municipal ;
- La réalisation de toute étude de nature à éclairer ce dernier sur la situation économique et sociale de la ville ;

¹⁴⁸ Douala a intégré, dès 2002, les villes africaines désignées « villes du NEPAD ». Même si l'efficacité de cette institution fait désormais de plusieurs critiques, selon le témoignage du dernier sommet de l'Union Africaine tenu en mars 2006 à Alger.

- La participation aux actions de promotion de la ville, en rapport avec les administrations et les opérateurs concernés (à l'instar de l'A2D).

De même, l'Observatoire assure un rôle en matière de prospective, de veille et de l'alerte. Tout comme il permet à l'Exécutif Municipal de mieux décliner, sur le plan local, les politiques économiques et nationales. Ses activités concernent tant l'économie, l'emploi, la formation, l'habitat, les zones industrielles que l'environnement ou le tourisme à Douala, avec pour chaque composante la nécessité de collecter des données disponibles pouvant servir à mieux comprendre les caractéristiques du territoire et du développement local.

Au-delà de ces pratiques courantes d'animation de l'économie locale ou de gestion des liaisons entre l'économique et le social (X. GREFFE, 1988 et 2002), il s'est surtout agi pour la Communauté Urbaine de poser les jalons d'une architecture institutionnelle qui désormais, devait s'appliquer à œuvrer pour une meilleure lisibilité et pour un accompagnement amélioré au tissu économique local. Action d'autant plus pertinente que la loi¹⁴⁹ sur la décentralisation de juillet 2004 n'a pas, à proprement parler, mis sur pied un cadre précis pour l'intervention économique de collectivités territoriales décentralisées (CTD).

Cette construction quoique inachevée, d'un contexte institutionnel pour une dynamique de développement industriel à l'échelle local à Douala se présente ainsi comme l'amorce d'une « logique de territoire » de la part de l'Exécutif Municipal. Dans le même ordre d'idées la stratégie globale de développement projetée et mise à l'étude pour Douala, a consisté à la mise en place d'un cadre participatif intégrant les différents acteurs du développement de la ville (c'est-à-dire, les «élus, les administrations les chambres consulaires et autres représentants du secteur privé ou encore de la société civile). Depuis 2009 d'ailleurs, l'OSEED, véritable outil d'aide à la décision (tant pour l'Exécutif Municipal que pour les entreprises locales) est désormais placé sous la Direction du Développement Urbain au sein de la CUD.

A côté de cet ensemble fonctionnel qui œuvre pour le développement local à Douala, l'on peut ajouter, entre autres, institutions la Chambre de Commerce, de l'Industrie, des Mines et de l'Artisanat (CCIMA) créée en 1921, et qui est un maillon facilitateur dans l'implantation de

¹⁴⁹ Elle ne fonde d'ailleurs pas véritablement un droit à l'intervention, se contentant d'ouvrir des marges de tolérance circonscrites. Le rôle accordé aux C.T.D. (cas de la collecte et de la redistribution ou de l'utilisation de la fiscalité locale) reste symptomatique d'une grande prudence et ne leur donne pas davantage les moyens pour l'élaboration des politiques d'aménagement du territoire et de la production qui serait plus proche des besoins locaux.

certaines entreprises à Douala. En plus de sa mission représentative des intérêts des milieux d'affaires privés dans les domaines du commerce, de l'industrie, des prestations de services et de l'artisanat, la CCIMA, entretient un réseau de relations avec tous les organismes intéressés par les activités du secteur privé. Les missions de la CCIMA sont d'intérêt professionnel (apporter assistance et encadrement aux chefs d'entreprises, notamment les PME), de promotion industrielle, commerciale et de coopération (apporter l'information, l'appui et l'assistance aux opérateurs économiques pour la recherche de produits, de technologies ou de partenaire étrangers), et d'encadrement des sociétés à travers sa plate forme du dialogue public/privé.

Le **tableau 6** montre bien que la CCIMA entretient des relations avec plus de 60 entreprises du total des firmes enquêtées. Ces relations sont, à 40 % , liées à l'enregistrement aux fins des droits de commerce, suivies à 28,33% de l'assistance et de l'encadrement professionnel, sans oublier sa capacité à faciliter l'implantation de quelques 14 entreprises de celles ayant fait l'objet de notre étude. Ceci explique l'existence d'un véritable lien de proximité institutionnelle entre les entreprises de Douala.

Tableau 6 : relation entre les entreprises et la CCIMA à Douala

Types de Rapports avec la Chambre de commerce de Douala	Effectifs	Fréquences (%)
Registre de commerce	24	40
Assistance et encadrement professionnel	17	28,33
Facilité d'implantation	14	23,33
Contrôle des prix de produits	2	3,33
Promotion industrielle ou commerciale	3	5
Total	60	100

Source : notre enquête

Par ailleurs, plusieurs autres institutions à l'instar de la SYNDUSTRICAM¹⁵⁰, du GICAM, du Crédit Foncier du Cameroun (CFC), de la MAGZI¹⁵¹ et du FNE¹⁵², etc., entretiennent des relations multiformes avec les entreprises de Douala. Ces relations sont généralement d'ordre professionnel (encadrement et soutien aux entrepreneurs), d'affaires (partenariat), humain (proposition, renforcement et /ou transfert de compétences), fiscal (rente foncière) et, parfois, consistent en l'accompagnement et en la défense des intérêts des entreprises. Comme l'indique le **tableau 7**, 24 entreprises entretiennent des relations professionnelles avec ces diverses institutions. Pour 27 d'entre elles, il s'agit des relations d'affaires. Alors que pour 16 autres, il s'agit de relations allant de l'accompagnement à la défense des intérêts. De leur côté, les relations humaines et fiscales ne

¹⁵⁰ Syndicat des Industriels du Cameroun

¹⁵¹ Mission d'Aménagement et de Gestion des Zones Industrielles

¹⁵² Fonds National de l'Emploi

sont entretenues qu'avec, respectivement, 6 et 7 entreprises. Nous notons donc que 80 entreprises entretiennent des rapports multiformes avec les institutions patronales, soit 38,46%, sur l'effectif total de 208 entreprises enquêtées à Douala.

Tableau 7: relations de proximité entre les entreprises et les autres institutions entrepreneuriales

Types de Rapports avec les autres institutions	Effectifs	Fréquences (%)
Professionnels	24	30
D'affaires	27	33,75
Humains	6	7,5
Fiscaux	7	8,75
Autres (accompagnement, et défense des intérêts)	16	20
Total	80	100

Source : notre enquête

Ces différentes relations prouvent à l'évidence l'étroitesse des liens de proximité qui existent entre les entreprises de Douala et les institutions d'encadrement dans l'optique de promotion de la compétitivité. Or développer l'industrie au Cameroun, c'est la rendre capable de tirer profit des avantages de l'économie de marché qui sont aujourd'hui au centre des enjeux auxquels dépend la capacité du secteur industriel à s'affirmer comme le moteur de la croissance, créateur des richesses et d'emplois. Cette capacité dépend, elle aussi, des spécificités structurelles de l'économie.

1.1.2 – Spécificités structurelles de l'économie de Douala

La crise des années 80 et la longue période d'ajustement structurel, ont eu des incidences profondes sur la société et l'économie de Douala, surtout au niveau de ses différentes infrastructures. Suite à plusieurs contrats d'objectifs, notamment celui de 1992 signé entre l'Etat central et l'Agence Française de Développement (AFD), la viabilisation des moyens financiers de la CUD a été effective. Cette mesure visait, entre autres, le traitement des dettes croisées Etat/ CUD et la recherche des mécanismes de relance des activités économiques dans la ville de Douala où les infrastructures avaient été fortement détériorées. A cet égard, la reconstruction de la compétitivité de la ville s'appuie d'abord sur la recherche de l'amélioration de l'environnement des entreprises à travers une réhabilitation/rénovation des infrastructures, suite à la mise en place progressive de structures d'animation du milieu économique (J.R.ESSOMBE EDIMO, 2005 op.cit).

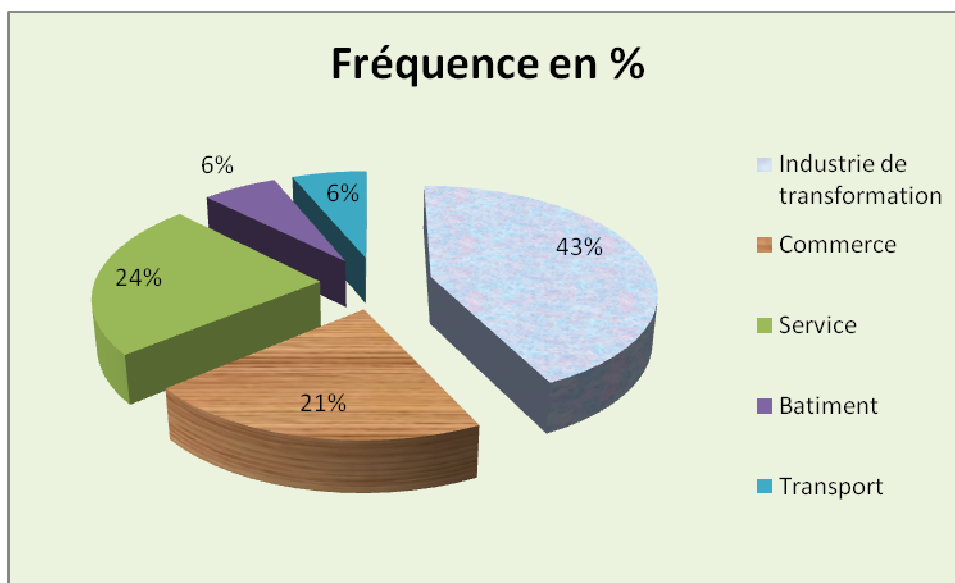
L'environnement économique structurel à Douala est caractérisé par l'existence des entreprises avec des activités plurielles que nous regroupons en cinq grands secteurs (**tableau 8**).

Tableau 8 : Répartition des entreprises enquêtées par secteur d'activités

Secteurs d'activités	Effectifs	Fréquences
Industrie de transformation	89	42,79
Commerce	44	21,15
Service	49	23,56
Bâtiment	13	6,25
Transport	13	6,25
Total	208	100

Sources : notre enquête

Les données de ce tableau nous donnent ici l'occasion de caractériser plus en profondeur la ville de Douala. Nous notons à partir de ce tableau que Douala concentre plus de 208 PME enquêtées à taille comprise entre 5 et 250 employés. La plupart de ces entreprises œuvrent dans le secteur de l'industrie manufacturière (soit 42,79%) suivi du secteur de service (23,56%) et d'entreprises du commerce (21,15%). Alors que moins de 15% œuvrent dans le transport, bâtiments et travaux publics comme l'indique le **graphique 2**.

Graphique 2 : répartitions des entreprises par secteur d'activités

Source : notre enquête

Ces différents secteurs offrent à Douala une économie solidement encrée dans une dynamique évolutive que nous mobilisons dans le cadre d'une spécification et spécialisation au cas par cas. Nous basons nos analyses sur les trois premiers secteurs d'activités du point de vue de leur place prépondérante dans l'économie de Douala. Les secteurs BTP et Transports sont analysés dans la partie réservée à la spécificité urbaine et aux infrastructures à Douala.

I.1.2.1 - Le secteur industriel : une Spécificité/ spécialisation dans l'économie de Douala

Les activités secondaires (toutes branches confondues) sont estimées à 27 % du PIB du Cameroun (ECAM3, 2008). Elles occupent à Douala une place beaucoup plus importante et se sont d'abord développées en raison des avantages de transport offerts par le port de Douala, l'un des plus orientaux du Golfe de Guinée, puis de la mise en place des réseaux terrestres et, enfin, à cause de la concentration de la population urbaine qui fait de la ville le plus grand consommateur de produits manufacturés du pays.

De ce fait, les industries y réalisent des économies d'agglomération et d'échelle, et la proximité de la plus grande partie de leur clientèle leur confère un avantage concurrentiel important sur les autres marchés camerounais. La ville tend à concentrer la fonction de production industrielle du pays, aussi bien celle qui est dirigée vers le marché intérieur que celle (moins importante) qui s'oriente vers les exportations. On estime que 70% des industries du Cameroun sont localisées¹⁵³ à Douala et occupent environ 40.000 personnes sur les 53.000 qui sont recensées dans l'industrie formelle au niveau national (MINEPAT, 2006)¹⁵⁴. Le secteur industriel à Douala regroupe les industries agroalimentaires, les industries chimiques et pétrochimiques, ou encore les industries textiles, les industries de bois et les industries spécialisées dans la production des matériaux de construction.

Les industries agroalimentaires¹⁵⁵ s'appuient sur une importante production agricole de la zone occidentale du Cameroun et du reste de la Province du Littoral. Cette branche d'activité constitue l'une des principales activités industrielles du Cameroun et est orientée quasi exclusivement vers le marché intérieur. Seules les industries valorisant le cacao, le café et le thé exportent une part importante de leur production, mais la filière est peu développée. Dans la branche agroindustrielle on retrouve :

- * *l'industrie de la minoterie et des produits à base de céréales* jouit pratiquement d'un monopole des importations pour le Cameroun et les pays voisins ;
- * *l'industrie du café, du cacao et du thé* réalise près de 60% des exportations industrielles du pays. Leur part sur le marché international n'est pas importante et ne leur confère pas une position concurrentielle forte qui est expliqué par la détérioration des termes de l'échange.

¹⁵³ Monographie régionale du Littoral, page 37.

¹⁵⁴ Stratégie de développement du secteur industriel. Rapport d'étape N° 1 « Etat des lieux et diagnostic du secteur industriel et services ». J.C KESSOUS et Christian Penda EKOKA (2006).

¹⁵⁵ Le secteur agro alimentaire (transformation et conservation de fruits, séchage et fumage de poissons, abattage d'animaux, fabrication de produits alimentaires divers notamment le pain, les pâtes, le couscous, les farines, les produits laitiers et glaces, la production d'eau de table et de boissons non alcoolisées) occupe une place importante à Douala.

- * *L'industrie des oléagineux et des aliments pour animaux* dispose d'une excellente position de base, grâce aux grandes sociétés qui interviennent dans la production agricole (huile de palme en particulier). Elle bénéficie d'une très forte croissance de la demande (13% par an) mais ses bases sont aujourd'hui fragilisées par le vieillissement des palmeraies, leur faible productivité et aux contraintes foncières qui restreignent l'extension des plantations.
- * *La filière lait* repose exclusivement sur la poudre de lait et le lait concentré importés. En raison de l'importance de la consommation locale, cette activité est assez importante à Douala.
- * *L'industrie du tabac* est en perdition depuis la fermeture des usines, notamment, à Douala en raison de la concurrence des produits de contrebande.
- * *La filière de la chocolaterie* (beurre de cacao, le cacao en poudre, le chocolat et les préparations à base de chocolat, les confiseries, etc.) est largement dominée par la première transformation du cacao (pâte, beurre et poudre du cacao), pour le marché international et est orientée vers le marché camerounais pour les chocolats et autres préparations à base de cacao, à bas prix.
- * *L'industrie des pâtes alimentaires, couscous et produits farineux* similaires est dominée par deux grandes entreprises (malgré les importations de plus en plus nombreuses) qui produisent environ 7000 tonnes/an, dont environ un sixième est exporté vers les pays voisins. C'est un des produits pour lesquels le marché de l'exportation est très porteur.
- * *L'industrie des boissons* est sans doute l'activité la plus moderne et la plus rentable. Elle est dominée par un petit nombre de sociétés, filiales d'entreprises étrangères : SABC (73% du marché de la bière et 83% des boissons sans alcool), Guinness (16% pour la bière 6% pour les boissons gazeuses, et UCB (respectivement 8% et 5,5%). La consommation intérieure absorbe la quasi-totalité de la production. Dans la zone hors de la ville et en périphérie de Douala on notera la production des eaux minérales (SEMME et Tanguy localisée à Penja). Par ailleurs, il y a d'autres eaux minérales qui sont produites à l'instar de MADIBA, l'eau minérale en sachet GOLDEN, etc.

Les industries alimentaires à Douala restent importantes, et couvrent une bonne partie du marché national. Leur croissance suit l'évolution de la demande et parfois est limitée par elle. Le principe de la compétitivité pour cette branche suppose une forte capacité de production aux fins de parvenir à l'avenir à une substitution des importations aux exportations. Sur un marché dominé par les grandes entreprises internationales, qui bénéficient d'économies d'échelle importantes, cette compétitivité n'est pas facile à atteindre à cause des conditions locales marquées par :

- φ la faible productivité des exploitations agricoles ;
- φ la concurrence de produits d'origine asiatique ;
- φ les technologies anciennes ;
- φ l'étroitesse du marché domestique et le faible pouvoir d'achat des consommateurs locaux.

De façon générale à Douala, le secteur des industries alimentaires se caractérise par la présence de quelques grands groupes multinationaux et d'un nombre important d'entreprises nationales de petite ou moyenne taille et, du reste, de création récente. Face aux filiales de Nestlé, Barry Caillebaut, et Panzani ou Somdiaa, se trouvent en effet de nombreuses petites unités semi- industrielles et artisanales. Cette situation est très souvent favorable à la sous-traitance et à la complémentarité dans le transfert des compétences.

L'industrie chimique et pétrochimique : L'industrie pétrochimique s'articule autour de plusieurs types de produits. Le raffinage de pétrole, la production de produits chimiques et le caoutchouc. Les industries chimiques travaillent sur la base de l'huile de palme et de produits importés. La principale branche est orientée vers la production de savons et cosmétiques. Cette industrie est fortement implantée à Douala et regorge de plusieurs entreprises. Mais sa progression est devenue plus faible, notamment, à cause de la concurrence des importations d'origine asiatique.

L'industrie textile est l'une des plus intégrées du pays, qui produit quasiment à tous les niveaux de la filière allant de la production de coton (SODECOTON) jusqu'à la confection, par le filage et le tissage. Elle représente une contribution importante à la production et à la valeur ajoutée industrielle à Douala. En plus des entreprises formelles, l'industrie textile comprend un grand nombre de PME généralement considérée comme informelle. Elle se heurte à l'importation de deux types de produits qui concurrencent les cotonnades produites par la CICAM¹⁵⁶ : la friperie en provenance d'Europe, et dont l'activité s'est accrue de façon considérable ces dernières années, et les produits asiatiques (cotonnades et vêtements confectionnés), moins chers.

Les deux plus grandes industries textiles du pays sont localisées à Douala : CICAM et SOLICAM¹⁵⁷. Ensemble, elles occupent environ 2.000 personnes, leur avenir est assez problématique face à une concurrence très agressive des produits asiatiques et européens.

¹⁵⁶ Cotonnade Industriel du Cameroun

¹⁵⁷ Solidification Industrielle de Textile du Cameroun

L'**industrie du bois** est, après le pétrole, le plus grand secteur exportateur qui assure 17% des exportations. Son importance pour l'économie nationale est donc déterminante. Malheureusement depuis un peu plus d'un an, une crise mondiale a généré un fort déclin de la demande (-13% au Québec, -30% en Asie du Sud-Est, ...). Ses effets sur l'Afrique Centrale se font de plus en plus durement sentir et mettent en péril tout un pan de l'activité économique (transport, négoce, transformation). Ces entreprises emploient environ 15% de la totalité des employés du secteur manufacturier formel, soit environ 2000 personnes dans l'agglomération de Douala.

Malgré des progrès récents, l'industrie du bois reste cantonnée dans des activités à faible valeur ajoutée. Un potentiel de développement significatif existe encore dans la valorisation des produits, si les conditions de transport à l'export sont compétitives.

En ce qui concerne **les industries spécialisées dans la production des matériaux de construction** sur les 12 que compte la Région du Littoral, 10 sont installées à Douala. Le plus grand acteur (CIMENCAM¹⁵⁸) possède une usine à Douala (1,7 MT/an de capacité après extension) pour laquelle elle importe le clinker.

De façon générale, l'analyse que nous faisons, dans cette thèse, sur les industries à Douala nous permet de dégager quelques observations importantes du point de vue de l'étude. Il advient ainsi que :

- ◇ L'industrie de Douala, qui est sans conteste le pôle de croissance de ce secteur au Cameroun, est orientée principalement vers le marché intérieur. Sur ce marché, elle doit répondre à une demande faiblement solvable, en proposant des produits à prix relativement bas, car elle se heurte à la concurrence de plus en plus forte des importations d'origine asiatique. Cette compétition est incertaine et varie selon les branches. Certaines sont protégées par le fait que le prix de transport est une composante essentielle de leur coût (Brasserie, boissons gazeuse, produits laitiers) et elles ne peuvent pas être réellement concurrencées par des fabrications de pays lointains. Ces branches d'activités protégées de la concurrence des importations ont des perspectives de croissance relativement sûres. Elles restent, toutefois, limitées par la croissance économique nationale et la faible amélioration des revenus des familles.
- ◇ Les activités orientées vers la substitution des importations (chimie, cosmétique, savonnerie, textile, etc.) sont très fortement exposées à la concurrence des produits asiatiques. Les entreprises doivent lutter pour abaisser encore leurs prix et les surcoûts dus à des facteurs

¹⁵⁸ Cimenterie du Cameroun

locaux (coût de l'énergie, des transports, pertes de productivité dues à de mauvaises conditions de transport du personnel ou à des délestages, ou à des tracasseries administratives) qui les mettent en position défavorable par rapport à leurs concurrents étrangers.

- ◇ Les activités tournées vers l'exportation sont surtout fondées sur la première valorisation des produits agricoles ou forestiers : l'observation montre que ces activités, sauf celles de la filière bois, sont en stagnation ou en baisse (cacao, café, coton, etc.). Les faibles volumes produits (à l'échelle mondiale), l'absence d'aides à la production et la faillite des dispositifs de compensation des cours font du Cameroun un acteur secondaire dans tous ces domaines, excepté dans la valorisation des bois. Cette activité est en développement à Douala, mais elle se limite le plus souvent au seul sciage primaire. Une augmentation de la valeur ajoutée peut être attendue si la filière parvient à s'étoffer et à exporter des produits mieux valorisés (2ème coupe, reprise des chutes, production d'aggloméré, fabrication de charbon de bois etc.) Cette activité d'exportation serait naturellement mise en meilleure position si les charges de production (compétitivité interne) et les coûts de transport maritime pouvaient être abaissés.
- ◇ L'industrie de Douala se trouve actuellement dans une situation ambiguë avec des entreprises prospères et profitables, mais situées dans un marché à faible croissance et souffrant d'un manque de visibilité sur l'avenir. C'est donc un potentiel important de développement mais qui ne voit pas clairement dans quelle direction se déployer (**cf. Annexes : carte n°1 localisation des entreprises à Douala**).

Hors de Douala et à sa périphérie, le principal centre industriel est celui d'ALUCAM à Edéa, traitant aujourd'hui de l'alumine importée (du Brésil actuellement) qu'il transforme en aluminium qui est en grande partie réexporté. Le principal facteur de localisation de cette activité est la disponibilité en énergie. La pénurie actuelle est le principal obstacle à son développement et il sera levé progressivement, d'abord par la construction des usines thermiques à gaz (Kribi) et à fuel lourd (Douala), puis par un aménagement complexe de la Sanaga, combinant un barrage construit par l'Etat à Lom Pangar (pour régulariser le débit du fleuve) et une centrale propre à la firme Rio Tinto à Song Bengué, pour l'approvisionnement de l'extension de l'usine et l'augmentation de la production jusqu'à 350.000 T/an. Cette activité pourrait ensuite encore être étendue par une nouvelle usine dans la région de Kribi, qui permettrait au Cameroun de produire 1.000.000 T/an. C'est la seule activité de la région qui, ayant ses marchés à l'échelle mondiale, a des perspectives de croissance indépendantes de l'évolution de l'espace économique « doualais ». Malheureusement la

filière est très peu étoffée, et à part la fabrication de tôles ondulées et d'ustensiles en aluminium pour le marché régional, l'aluminium produit est réexporté.

I.1.2.2. Le secteur commerce : spécialité et spécification dans l'économie de Douala

Le secteur commercial est une représentation d'activités économiques difficile à définir. Nous retiendrons pour l'essentiel dans notre thèse qu'il s'agit d'un secteur diffus, de micro-activités économiques que les spécialistes qualifient, pour les uns d'informel, par opposition au secteur structuré (fiscalisé) et, pour les autres de traditionnel, par opposition au secteur moderne de l'économie. Certaines études ont identifié 26 filières de commerce et 1 775 entreprises à Douala¹⁵⁹, y compris le commerce de détail. Mais quelle que soit la définition, la réalité que nous voulons décrire revêt des contours perceptibles. Nous pensons que le secteur commercial se définit davantage par ses manifestations et ses causes que par un concept précis. Nous le décrivons ci-après tel qu'il se manifeste à Douala.

1°). Les manifestations du secteur de commerce à Douala

Le secteur de commerce occupe la majorité de la population active estimée à 69 % à Douala, dont une part importante de chômeurs (OSEED, 2006 op.cit). Il se manifeste par l'occupation des espaces publics réservés à d'autres fonctions urbaines (chaussées, trottoirs, jardins publics, etc.).

Le secteur « commerce » est dominé par le commerce de détail qui représente 94,0% des activités. Il concerne principalement les produits agro-alimentaires (fruits et légumes, céréales, tubercules, viande, poissons, autres produits alimentaires et boissons) (56%), puis par ordre d'importance viennent le groupe des vêtements et accessoires (22%) et divers autres produits destinés à la consommation finale des ménages (EESI, 2005).

Certaines entreprises de ce secteur se trouvent en marge des normes, lois et règlements qui régissent les activités économiques ceci à cause du non-respect des règles de jeu. Cette situation donne de constater qu'une bonne partie des entreprises du secteur échappe à la comptabilité nationale, faute même de tenir des livres comptables.

Enfin le secteur de commerce à Douala, présente une autre difficulté : c'est le défaut d'une localisation précise, le cas des tontines, que nous mobilisons dans notre thèse pour indiquer le mobile de la prolifération de ce secteur dans la ville, est la cause d'une évasion importante de

¹⁵⁹ OSEED (2006) : le commerce à Douala, rapport provisoire n°6, juin, p. 7.

monnaie au détriment des banques. Car, non seulement il a été établi que les activités de ce secteur dévorent anarchiquement les espaces publics mais, de plus, elles ne suivent aucune règle de localisation quant bien même un plan directeur d'urbanisme existerait définissant la localisation de différentes zones d'activités dans la ville. Cela s'illustre par le fait que certains équipements publics abritent souvent des activités commerçantes qui échappent très souvent à la fiscalité locale.

La liste des caractéristiques du secteur commercial à Douala n'est pas exhaustive. Nous avons voulu la limiter pour évoquer quelques fondements de cette économie diffuse considérée informelle dans la ville de Douala.

2°) Les fondements du secteur commercial informel à Douala

Ils sont nombreux, mais nous nous limitons à n'en citer que les principaux. La prolifération du secteur de commerce informel à Douala a pour principaux fondements:

- la dualité des activités économiques traditionnelles et celles du secteur moderne comme dans beaucoup de villes des pays pauvres (vente de beignets sur le trottoir par rapport à une boulangerie pâtisserie...);
- l'aggravation du chômage due à la fermeture des entreprises dans le secteur structuré, ainsi que les compressions dans la fonction publique, déversent des chômeurs dans le secteur des activités non structurées (informelles) surtout, dans le petit commerce ;
- les ménages aux revenus moyens ne font pas confiance à la sécurité du système bancaire, d'où un faible taux de placement de l'épargne ; Ce qui entraîne la prolifération multiforme des tontines financières.
- L'exode rural alimente également sans cesse un flux de personnes dirigées vers le pôle économique de Douala. Cependant, à cause de l'inadaptation entre une immigration toujours forte et des possibilités d'offres de travail très limitées, ces personnes viennent gonfler le rang des chômeurs. Selon les estimations de l'enquête ECAM3, le taux de chômage masculin est de 25,5 % à Douala tandis que celui des femmes avoisine 20,4 % (ECAM3/INS, 2008). Ces chômeurs sont donc nombreux parmi les créateurs des activités commerciales, formant un conglomérat de petits métiers qui absorbe près de 51,5 % de la population active occupée de la ville de Douala, contre une moyenne nationale de 83,8 %¹⁶⁰
- On ne saurait arrêter la liste des principales causes des activités du secteur de commerce surtout informel, à Douala sans citer la croissance démographique naturelle sans précédent de cette ville, dont la population double tous les 20 ans, au taux de croissance moyen de 6 %

¹⁶⁰ MINEPAT/PROJET PNUD - OPS CMR / 98/005/01/99, 2006 ; INS/ECAM3 (2008), rapport d'enquête, « Enquêtes Camerounaises Auprès des Ménages ».

par an. Ainsi de 476 000 habitants en 1967, la population de Douala est estimée à 2 Millions d'âmes en 2000 (ECAM3, 2008 op.cit.).

- Enfin, la restructuration et l'efficience de ce secteur dans la ville de Douala est encore latente à cause des contraintes budgétaires du côté de l'administration et partant à la communauté urbaine.

Il conviendrait de noter en outre que les activités dominantes de ce secteur sont les suivantes :

- ◆ le commerce de détail avec la prolifération des vendeurs à la sauvette (habillement, l'alimentation, etc.) ;
- ◆ les activités dans l'auto construction (petites et moyennes quincailleries);
- ◆ la vente des objets d'art ;
- ◆ l'usure financière (prêt usurier). Etc.

Compte tenu de l'analyse que nous venons de faire, l'importance du secteur de commerce n'est plus à démontrer dans la capitale économique du Cameroun. Les incidences économiques et financières du secteur commercial dans la vie de la municipalité de Douala sont multiples : résorption du chômage (surtout celui des jeunes et des femmes), lutte contre l'oisiveté, le vice et la pauvreté, sources possibles de revenus monétaires pour le budget de la communauté et des communes urbaines d'arrondissement de Douala.

En raison de ce qui précède, la ville de Douala a élaboré, depuis 1990, une politique visant à encadrer et intégrer le secteur commercial dit informel dans l'économie moderne structurée. Dans certains secteurs, cette politique s'intègre dans l'ensemble des mesures prises au niveau national par le gouvernement camerounais.

3°). Les politiques de la communauté urbaine de Douala en faveur du secteur Commercial dit informel

Contrairement à la politique de casse menée dans certaines villes où les vendeurs à la sauvette sont pourchassés, la ville de Douala a adopté en cette matière une politique d'intégration de ce secteur dans l'économie moderne structurée. Ces opérateurs se sont constitués pour la plupart en associations reconnues d'utilité publique dont la plus importante est l'Association des exploitants à la "sauvette" du Cameroun (ANESCAM). Elle rassemble 18.000 membres à Douala.

Les dispositions légales récentes (lois n° 92/006 et 92/455/PM) visent à favoriser l'émergence de Groupement d'initiatives communes (GIC) et des Coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC)

autonomes, afin de mobiliser l'épargne populaire des tontines et la drainer vers le secteur bancaire structuré. Un bilan réalisé en 2002 a évalué le nombre de GIC à 2.068 et 1.836 coopératives intervenant dans la Région du Littoral dont 44,4 % pour la ville de Douala (AIMF, 2002)¹⁶¹. L'objectif des GIC et des coopératives est de favoriser l'auto-production et l'auto-prise en charge rationnelle des groupes et l'intégration de leurs activités dans le secteur économique structuré. Ainsi de telles activités pourraient bénéficier non seulement à ces groupes, mais également à toute la collectivité grâce au prélèvement des impôts et taxes.

En plus de cette panoplie de mesures prises à la dimension nationale, la communauté urbaine de Douala (CUD) a mis en œuvre un certain nombre d'actions concrètes visant à favoriser l'encadrement du secteur informel en général et commercial en particulier, et son intégration dans l'économie moderne et au titre desquels on peut retenir :

- l'entière réalisation des études et constructions de quatre marchés sur les 15 à équipements marchands de proximité prévus.
- Un marché spécialisé dans la promotion de l'artisanat et celle des opérateurs qui s'élancent dans la floriculture et la commercialisation de leurs produits.
- La construction et la réalisation par la CUD d'une gare routière, afin de résoudre le problème de la Prolifération de gares routières anarchiques.
- L'édification d'un hôtel des arts et métiers à Douala et où les opérateurs de l'informel pourraient trouver des locaux et ateliers à bas prix.
- Les projets d'aménagement de rues piétonnes commerçantes et touristiques et de la fabrication de boutiques démontables (BOUDES).

I.1.2.3. Le secteur service : spécialité et spécification dans l'économie de Douala

Bien qu'ils soient très difficiles à cerner sur le plan statistique, les services contribuent de façon décisive à l'emploi et à l'économie camerounaise en général et celle de Douala en particulier, notamment par la majorité des micro-entreprises dénombrées dans ce secteur. On estime que les services (formels et informels) contribuent pour près de 40% au PIB national. Leur part augmente beaucoup plus vite que celle de l'industrie, ce qu'on doit bien interpréter plutôt comme un signe de la faiblesse de celle-ci que comme un signe de dynamisme véritable du tertiaire. C'est ainsi en quelque sorte par défaut de croissance véritable des productions que les activités de distribution prennent une place prépondérante.

¹⁶¹ Colloque de l'AIMF « Villes et économie informelle » Bamako, mars 2002

Parmi les services, on note une part importante des « Services de restauration » qui comprennent, notamment, le secteur de la restauration de rue (qui s'est fortement développé depuis une dizaine d'années dans toutes les grandes villes africaines), les « services de réparation », et le « transport urbain » (taxi et surtout moto taxi) et interurbain de personnes et de marchandises. Les « autres services » concernent notamment la coiffure et les autres services personnels (réparations de tous produits), le lavage et nettoyage de textiles, les services de « tradipraticiens » et soins médicaux, la photographie, la maintenance, le cinéma/spectacle/radio, les locations diverses, la manutention et les services d'accès aux réseaux de télécommunication (télé-centre).

En termes de valeur ajoutée, les principales branches sont les activités commerciales (44 % du total national du secteur), les activités diverses (24 %) et les transports (10%). En termes d'activité de services liés aux exportations, les transports viennent nettement en tête soit (56%). Cette branche, qui est la seule véritablement motrice est localisée principalement à Douala. Il en va de même de l'intermédiation financière, activité importante mais faiblement dimensionnée (3% de la valeur ajoutée seulement). C'est surtout sur le plan de l'emploi que les services sont déterminants. On estime qu'ils fournissent 33 % de l'emploi formel et une part bien plus importante mais mal quantifiée de l'emploi informel.

Comme on peut s'y attendre, vu son importance dans l'économie du pays, le secteur formel des services est fortement développé à Douala, hors de la fonction publique de niveau supérieur et qui, quant à elle, est essentiellement concentrée à Yaoundé. Les établissements de services aux particuliers et aux entreprises sont estimés à quelques 1980 unités en 2006 à Douala¹⁶² et apparaissent comme la plus grosse branche du secteur « tertiaire » de la ville.

En ce qui concerne les services relatifs à l'intermédiation financière, l'OSEED en 2006 a dénombré en moyenne 229 établissements financiers dans la ville de Douala. Ces derniers comprennent, outre les banques (au nombre de 32, dont 11 directions et 21 agences), des établissements de micro finance (pour un total de 132, agences comprises) et 65 sociétés d'assurances (y compris les agences). On observe ainsi une prolifération des établissements de micro finance dans la ville et qui, en matière de collecte de l'épargne, sont en concurrence directe avec les établissements bancaires traditionnels. Contrairement à ces derniers, les établissements de micro finance s'étalent en effet dans bon nombre de quartiers de la ville. Le secteur bancaire occupe entre 3.000 et 4.000 personnes dans la ville, pour la plupart concentrées dans l'arrondissement de Douala I¹⁶³.

¹⁶² OSEED (2006c) : les établissements de services aux particuliers et aux entreprises à Douala, rapport provisoire n° 7, nov. CUD, p.9.

¹⁶³ OSEED (2006b) : les entreprises du secteur financier à Douala, rapport provisoire n°3, mars, CUD, p.9.

Dans le domaine des assurances, on note les entreprises comme la Citoyenne Assurance (85 employés en 2006), CHANAS AXA Assurances (91 salariés en 2006), AGF Cameroun (95 salariés en 2006) et de nombreux courtiers. La micro-finance s'est beaucoup développée au cours de cette dernière décennie (Express Union, 56 salariés à Douala). Au total ce sont près de 2000 personnes qui sont occupées dans ce secteur. En outre depuis 1996, il faut aussi mentionner la création de la Bourse des valeurs mobilières (Douala Stock Exchange). Malgré des débuts assez timides cette institution vise la promotion de Douala comme place financière nationale et régionale. Même si elle demeure concurrencée par la Bourse régionale des valeurs mobilières de Libreville.

Globalement, le secteur financier formel est pourvoyeur d'environ 5000¹⁶⁴ emplois dans la métropole régionale. Si ce secteur reste important pour la ville, il n'en demeure pas moins judicieux qu'il faille encore le développer à l'échelle internationale. Ce qui confirme la centralité assez modeste de Douala hors de ses frontières (CUD, 2009). Douala dispose donc d'un important potentiel de développement.

Le développement du secteur de services financiers de Douala est, sans doute, freiné par la répartition des fonctions et des équipements avec Yaoundé. En effet, les deux villes se concurrencent au niveau des équipements de transports internationaux et disposent d'aéroports modestes (par leur trafic à Yaoundé et par leur équipement à Douala), qui sont l'un et l'autre peu attractifs. De même, les activités financières sont étroitement dépendantes des conditions urbaines et résidentielles. A cet égard le cadre de Douala est moins apprécié que celui de la capitale¹⁶⁵.

A l'exception notable des services du port, de l'aéroport, des transitaires et négociants qui leur sont liés, le secteur des services est orienté vers la population de l'agglomération. Ceux-ci ne contribuent que faiblement au rayonnement de la ville.

Un des signes du faible dynamisme et du caractère endogène du secteur des services est l'absence d'un véritable centre urbain, la faiblesse de l'immobilier de bureau et la modestie des événements organisés. En revanche, dans ce secteur, certaines branches sont considérées comme moteur de l'économie urbaine, au même titre que l'industrie.

¹⁶⁴ CUD (2009), *Rapport final de synthèse du diagnostic*, URBAPLAN, Lausanne/Douala, Janvier

¹⁶⁵ Pour une agglomération de deux millions d'habitants le secteur des services est assez faiblement développé à Douala. Dans ce domaine encore, la division entre Yaoundé et Douala, qui prive la ville de l'apport de l'administration de niveau national et de toutes les activités qui gravitent autour de la fonction de capitale (ambassades, représentation consulaires, institutions internationales financières et de développement -BM, ONU, PNUD ; coopérations bi- et multilatérales, partis politiques et syndicats, information, journaux, télévision, etc.) donnent à la ville du littoral un profil particulier et la mettent en situation de relative infériorité par rapport aux autres grandes villes côtières (Abidjan, Lomé, Cotonou, Lagos, Libreville, Luanda, etc.) qui cumulent les fonctions économiques et administratives.

Toutefois, il ressort de notre étude que sur 208 entreprises enquêtées dans la ville de Douala, toutes formelles, 89 relèvent des industries, 44 des commerces et 49 des services, avec des entreprises spécialisées dans les bâtiments et travaux publics, puis des entreprises spécialisées dans le transport soit 13 respectivement. La plupart de ces entreprises sont localisées hors zone industrielle (HZI). Cette répartition est consignée dans le **tableau 9** ci-dessous.

Tableau 9: Répartition des entreprises par secteurs d'activité et par lieu d'implantation

Secteurs d'activités	Nombre ZI	% ZI	Nombre HZI	% HZI
Industrie	13	68,42	76	40,21
Commerce	2	10,52	42	22,22
Services	2	10,52	47	24,86
Bâtiments et Travaux Publics (BTP)	1	5,26	12	6,35
Transport	1	5,26	12	6,35
TOTAUX	19	100,00	189	100

Source : notre enquête

Au total des entreprises enquêtées, nous remarquons à partir de ce **tableau 9** que plus de 90% sont localisées hors zone industrielle. Cette situation nous amène à nous pencher sur les spécificités urbaines de la ville.

I.1.3. Les spécificités urbaines de la ville de Douala

La ville de Douala joue un rôle essentiel pour le développement du territoire dans la mesure où son dynamisme dégage des externalités positives sur son sous-espace ou *hinterland*. Ce territoire dans lequel s'insère l'activité industrielle est à présent de plus en plus perçu comme le lieu à partir duquel l'entreprise fonde en partie sa spécificité et son niveau de performance (A. RICHAUD, 2004). A Douala, on remarque que dynamique territoriale et dynamique entrepreneuriale sont intimement liées : la compétitivité du tissu économique reste le moteur du développement de l'espace dans lequel il s'insère et, réciproquement, le territoire influe largement sur les performances des entreprises qui y sont installées. Il devient alors impératif de chercher à articuler au mieux ces deux dynamiques (compétitivité et performance), quel que soit le niveau spatial considéré, pour pouvoir assurer le développement de ce territoire.

La relation entre espace et activité économique à Douala est caractérisée par le phénomène urbain¹⁶⁶. Car la ville de Douala est un élément structurant de l'espace et joue un rôle essentiel dans le développement de la région du littoral (D. DJATCHO, 2007). Cela est d'autant plus vrai que celle-ci forme des réseaux plus ou moins efficaces. Ainsi, le territoire « doualais, » dans son

¹⁶⁶ Comme l'on bien souligné, entre autres, des auteurs comme A. LOSCH (1954) ou W. CHRISTALLER (1933)

ensemble, ne doit pas être considéré comme un élément non discriminant, n'influant en rien sur l'existence même des entreprises, sur leurs niveaux de compétitivité, ainsi que sur leurs choix de localisation.

La ville de Douala est administrativement divisée en 6 Arrondissements. Ces derniers se décomposent en 5 arrondissements territoriaux (Douala I, II, III, IV et V), et 1'insulaire (Manoka). Elle comptait plus de 2 200 000 habitants en 2005¹⁶⁷, et son activité économique est, grosso modo, répartie en trois secteurs (compte non tenu du secteur informel) et qui sont le secteur primaire, le secteur secondaire, et le secteur tertiaire que nous avons développés ci dessus. Par ailleurs, ces différents secteurs d'activités sont également répartis de manière spatiale dans chaque Arrondissement. Hormis le cas de Manoka, et où l'on rencontre essentiellement la pêche artisanale et l'agriculture (D. DJATCHO, 2007, op.cit.).

I.1.3.1- Caractéristiques urbaines de la ville de Douala

La ville de Douala est l'une des villes les plus importantes du pays du point de vue démographique et économique. Elle regroupe environ 11 à 12 % de la population totale¹⁶⁸ du pays et participent pour près de 60 % au PIB, selon les estimations. Bien que les statistiques soient anciennes, les diverses études menées ont estimé la population de la région entre 2.000.000 et 2.500.000 habitants et celle de l'agglomération entre 2.000.000 et 2.200.000 d'habitants (CUD, 2009). Mais, dans notre thèse, nous nous basons sur les résultats du dernier recensement de 2005 publiés en 2010 qui évaluent la population totale de la région du littoral à **2 865 795** de personnes dont **1 931 977** de personnes pour le département du Wouri¹⁶⁹. Toutefois, il est incontestable qu'il s'agit de l'une des plus grandes agglomérations et de la principale concentration d'activités économiques du pays¹⁷⁰. Les produits de ces activités sont souvent distribués dans les marchés locaux.

¹⁶⁷ ONU Habitat/PNUD (2006) : Document de Stratégie Nationale de Réduction de la Pauvreté en Milieu Urbain, Yaoundé, p. 15.

¹⁶⁸ Selon le rapport BUCREP de 2010 portant population du Cameroun, l'effectif de la population du Cameroun au 1er janvier 2010 s'élève à 19 406 100 habitants. Ce chiffre s'appuie sur l'analyse des tendances démographiques observées à partir des recensements de 1976, 1987 et 2005. En 1976, le Cameroun comptait 7 663 246 habitants ; en 1987, la population était de 10 493 655 habitants. En 2005, les résultats définitifs du 3è RGPH indiquaient 17 463 836 habitants. Cette évolution démographique confirme le maintien d'un fort potentiel humain dans le pays, avec un taux annuel moyen de croissance démographique évalué à 2,8% au cours de la période 1987-2005 et à 2,6% entre 2005-2010.

¹⁶⁹ Rapport de présentation des résultats définitifs du recensement 2005 ; Bureau Central des Recensements et des Etudes de Population (BUCREP), avril 2010

¹⁷⁰ Le Rapport BUCREP de 2010 indique que, en termes de poids démographiques, la population de la région du Centre représente 18,2% de la population totale du pays, celle de l'Extrême-Nord 17,9%. Les régions du Littoral (14,8%) et du Nord (10,6%) ont des poids supérieurs à 10% et les régions du Nord-Ouest, de l'Ouest, du Sud-Ouest et de l'Adamaoua ont des poids compris entre 9,3% et 5,2%. Les régions dont le poids démographique est inférieur à 5% sont celles du Sud (3,6%) et de l'Est (4,1%). Parmi les régions les plus peuplées, il y en a deux qui doivent leur position du fait de la présence d'une métropole nationale sur leur territoire. Il s'agit de la région du Centre qui abrite la ville de Yaoundé, capitale politique et administrative et de la région du Littoral qui abrite la ville de Douala, capitale économique.

Les marchés occupent une place particulière dans la physionomie urbaine de Douala. Au coeur des réseaux complexes du système d’approvisionnement, ils sont aussi à l’origine des circuits de distribution de détail des produits vivriers, comme des produits manufacturés. Ils représentent des espaces où s’organisent les modes de stockage et de redistribution de ces produits. La concentration de ces diverses fonctions en des lieux précis engendre des flux de transport (mécanique, à motricité humaine) et des activités induites particulières (manutention, conditionnement, etc.). C’est à ce titre que les marchés constituent des facteurs essentiels de structuration de l’urbain à Douala.

En outre, situés à l’interface entre les filières formelles et informelles, ils sont aussi soumis aux diverses formes de régulation par les Autorités Publiques. Un jeu complexe se joue dans cet espace entre les acteurs publics et privés (commerçants / associations / gestionnaires) en termes de fiscalité, de formation et d’organisation.

La ville de Douala compte aujourd’hui 57 marchés de diverses tailles (**tableau 10**). Ces marchés se distinguent par leurs fonctions et leur aire de chalandise. Sur la base d’une moyenne de 1,3 actif par installation de vente, on peut estimer que les seuls marchés de Douala emploient environ 64.000 personnes (CUD, 2009 op.cit.). Ce chiffre est plus élevé que celui du secteur industriel formel et ces emplois sont nettement plus concentrés dans l’espace urbain.

Tableau 10: Distribution des marchés par taille

Effectifs places de marchés	Nombres de marchés	Nombre de places de vente	Arrondissements Douala	Structure %
➤ 1000	13	31 300		64
Marché central		6 000	2	12
Madagascar		4000	3	8
New Bell Gare		3 200	3	6
Ndogpassi III		3 000	2	5
New Deido		2 600	1	5
Mboppi		2300	1	5
Femmes et chèvres		2100	2	4
500-1000	19	12600		26
< 500	25	4900		10
Total	57	~ 49 000		100

Source : Pour 40 marchés « Etat détaillé du potentiel des marchés », CUD/Secrétariat Général/Commission Ad hoc chargée de l’évaluation du potentiel des équipements marchands, 2006 ; pour les autres comptages enquêtes URBAPLAN 05/2008

Ces marchés comprennent plusieurs milliers de vendeurs. Ils assurent une fonction de redistribution pour les détaillants des marchés de proximité de l’arrondissement. Leur chalandise concerne au moins 100 000 habitants. Il s’agit de New Deido (Douala 1) et Madagascar (Douala 3). Bonamoussadi (Douala 5) ; PK 14 (Douala 3 et 5) et Ndogpassi III (Douala 3). Monkam (Douala 5)

vient d'être construit et son dynamisme commercial est encore limité. Trente et un marchés de proximité assurent essentiellement un approvisionnement alimentaire et en produits de base des habitants des quartiers riverains. On considère que leur chalandise correspond à environ 10.000 habitants (cf **carte n°2 sur la localisation des marchés à Douala en Annexes**).

L'analyse de la population desservie au niveau des marchés montre l'extrême atomisation de la fonction commerciale. En effet, le nombre d'habitants par vendeur est estimé entre 20 et 60. Compte tenu du faible pouvoir d'achat, on en déduit facilement que le chiffre d'affaires moyen est extrêmement bas et que l'on a pratiquement atteint la limite dans la fragmentation des activités de distribution. Le **tableau 11** ci après présente la répartition de la population de Douala par arrondissement selon le regroupement dans les différents sites de marchés et de places de ventes.

Tableau 11: Répartition de l'effectif de la population par arrondissement (croisement BUCREP, 2010 et CUD, 2009)

Arrondissement	Douala I	Douala II	Douala III	Douala IV	Douala V	Douala VI	Total
Population	223 214	261 407	646 347	250 626	544 919	5 464	1 931 977
En % du total	12%	14%	33%	14%	27%	0,2%	100%
Effectifs (places de vente) des marchés	8300	14 000	12 600	5 700	8 200	nc	48 800
En % du total	17%	28%	26%	12%	17%	nc	100%
Nbre d'habitants par place de vente des marchés	28	19	52	47	68	-	Moy =42

nc = non concerné

Source : notre étude à partir de BUCREP 2010 ; CUD, synthèse diagnostic, 2009

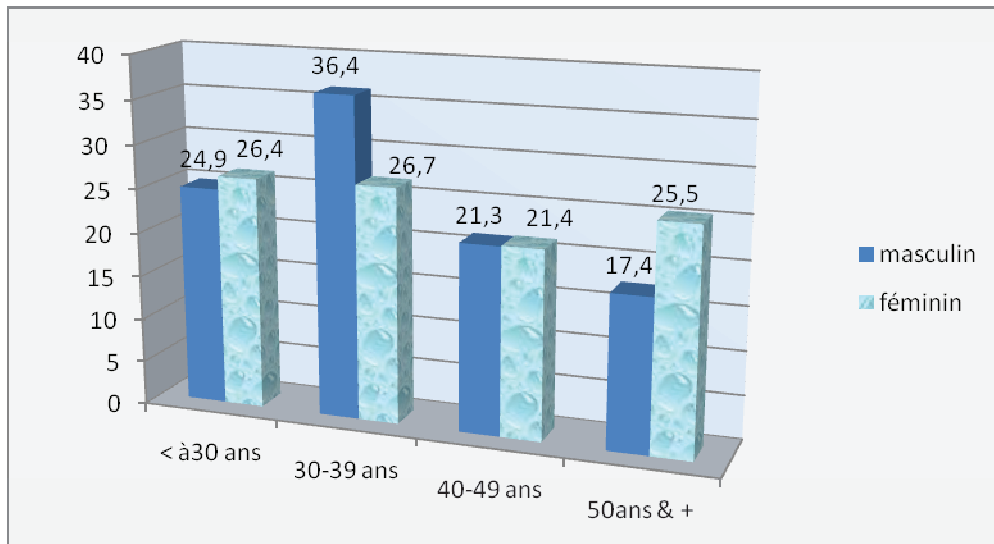
I.1.3.2- Caractéristiques de la population à Douala

Selon la troisième Enquête Camerounaise auprès des Ménages (ECAM3), la population de Douala est estimée à 1,8 millions de personnes en 2007 ; soit 10,1% de la population du Cameroun et 73,8% de celle de la province du Littoral, d'après la même source. Mais, les résultats du troisième recensement 2005 évaluent la population de Douala à **1 931 977** de personnes soit **10%** de la population du Cameroun et 68% de la population du Littoral (BUCREP, 2010). . Les quelques caractéristiques démographiques significatives révèlent que Douala a une population jeune issue d'une très forte immigration : 33% des habitants ont moins de 15 ans, 36% ont 15 à 29 ans et 31% seulement dépassent 30 ans.

L'enquête ECAM3 montre qu'un ménage compte en moyenne 3,8 personnes dans la ville de Douala (contre 4,4 au niveau national et 5,2 en 1996). Cette forte diminution de la taille moyenne

du ménage est révélatrice d'un changement social porté vers l'individualisme : la proportion des ménages d'une seule personne est de 20,% en 2007 à Douala alors qu'elle n'était que de 9,8% en 1996. Près de 23% des ménages sont dirigés par des femmes, et un ménage sur quatre est dirigé par une personne âgée de moins de 30 ans, quel que soit le sexe (**graphique 3**).

Graphique 3 : Distribution (en%) des ménages à Douala selon l'âge et le sexe du chef de ménage

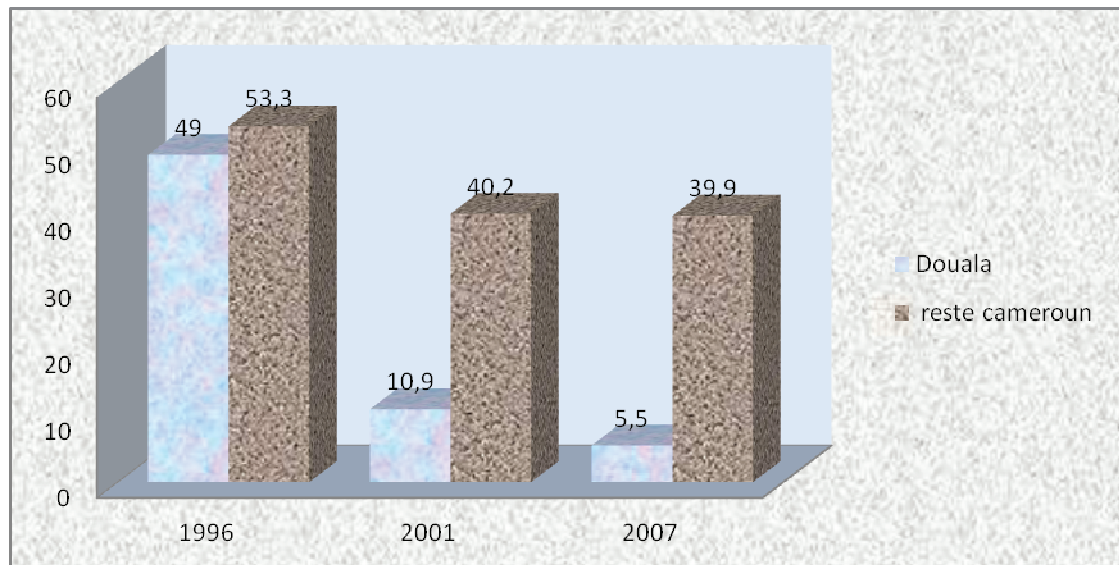


Source : construit de l'auteur à partir des données brutes d'ECAM3/INS, 2008

Certaines données socio-économiques associées aux observations faites aux niveaux de revenus, font deviner que les ménages de Douala vivent pour la plupart dans des conditions modestes voire très modestes. Les chiffres d'ECAM3 qui mesurent l'incidence de la pauvreté monétaire¹⁷¹ montrent que, fort heureusement, celle-ci a nettement reculé en ville depuis 2001, contrairement à la moyenne nationale. L'incidence de la pauvreté a ainsi reculé à Douala passant de 49,0% et 10,9 %, respectivement, en 1996 et 2001 pour s'établir à 5.5% en 2007. Cette proportion est nettement inférieure au taux national comme le montre le **graphique 4** suivant.

¹⁷¹ Le seuil de pauvreté monétaire est calculé par ECAM 3 à 269.442 FCFA/an par « équivalent adulte », soit 738 FCFA/jour et 22.454 FCFA/mois. Ce niveau correspond à la dépense minimale nécessaire pour assurer les 2900 kilocalories nécessaires à la survie et des dépenses minimales dans les secteurs non alimentaires.

Graphique 4 : Evolution comparée (en %) de l'incidence de la pauvreté à Douala et au Cameroun



Source: construit par l'auteur à partir des données brutes d'ECAM1, ECAM2 & ECAM3/INS, 1996; 2001

Si, dans l'ensemble du pays, la proportion des pauvres au sein de la population est restée quasiment stationnaire par rapport à 2001, elle a été réduite de moitié dans la ville de Douala. Ceci peut s'expliquer en partie par la forte propension des Doualais (les anciens et ceux qui se sont récemment « citadinisés ») à la débrouillardise qui se traduit par l'augmentation des emplois dans les différents secteurs d'activités s'y trouvant. En outre, la crise des années 1990 s'est accompagnée d'un phénomène de décomposition/recomposition des ménages autour de la famille nucléaire. Cette autonomisation s'accompagne des stratégies de survie construites autour des petits métiers du secteur informel (moto-taxi, call-box, etc.). En effet, le taux d'informalité des emplois est passé de 57,1% en 2001 (ECAM2) à 73,8% en 2005 à Douala. Dans le même temps, le taux de chômage¹⁷² est passé de 25,6% en 2001 à 12,5% en 2005 (INS, 2006).

L'enquête ECAM3 apporte d'utiles informations sur les niveaux de vie et de consommation des ménages. En effet, la majorité des habitants de Douala, s'ils échappent heureusement à l'extrême pauvreté, vivent avec des revenus modestes qui se répercutent sur leurs comportements dans un grand nombre de domaines influant sur l'organisation urbaine, notamment les formes d'habitats. A Douala, la dépense annuelle de consommation finale des ménages est de 2,6 millions de FCFA en moyenne (216.000 FCFA/mois), contre 1,8 millions (150.000 FCFA/mois) à l'échelle nationale.

¹⁷² Il s'agit ici du taux de chômage au sens du BIT (Bureau International du Travail) ; le taux de chômage élargi (qui prend en compte les chômeurs découragés) quant à lui est tombé de plus de la moitié au cours de la même période en passant de 38,2% à 16%.

Chaque adulte dépense en moyenne 61.647 FCFA par mois, soit environ 2.027 FCFA par jour pour faire face à l'ensemble de ses besoins de consommation courante à Douala. La répartition par quintile ressort des **tableaux 12 et 13** suivants :

Tableau 12: Dépenses totales annuelles de consommation finale des ménages selon les quintiles de niveau de vie (en FCFA)

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Ensemble
Médiane	881 829	1 297 052	1 757 558	2 371 003	3 650 052	1 757 558
Moyenne	834 387	1 306 481	1 766 817	2 406 515	4 664 688	2 193 879

Source : ECAM3/INS, 2008

Tableau 13: Dépenses totales annuelles de consommation finale par équivalent adulte selon les quintiles de niveau de vie (en FCFA)

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Ensemble
Médiane	308 722	439 776	589 203	774 319	1 275 095	589 203
Moyenne	303 285	447 115	589 413	778 333	1 582 701	739 769

Source : ECAM3/INS, 2008

L'analyse de ces tableaux permet de constater que les 20% des ménages les plus aisés (Q5) dépensent 5,5 fois plus que les 20% les plus pauvres (Q1). Pour sa part, l'analyse de la structure des dépenses de consommation finale des ménages permet d'établir le **tableau 14** suivant :

Tableau 14: Structures des dépenses de consommation finale selon le niveau de vie et les différents postes de dépenses (en %)

Postes de dépenses	Quintiles de niveau de vie					Ensemble
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	
Alimentation et boisson hygiéniques	32,1	29,2	27,0	26,9	22,7	27,6
Boissons alcoolisées et tabacs	0,9	1,2	1,2	1,0	1,2	1,1
Hotels et restaurants	8,0	9,3	10,8	9,3	9,3	9,3
Habillements et chaussures	5,7	6,3	7,3	8,1	8,6	7,2
Logement	19,6	18,7	17,9	18,9	17,4	18,5
Equipements de maison	3,2	2,9	3,0	3,6	4,4	3,4
santé	4,0	4,2	4,8	5,2	4,7	4,6
Transport	9,0	11,3	11,3	10,7	14,2	11,3
Communication	3,3	4,1	4,7	5,0	6,1	4,7
Loisirs, spectacles	1,2	1,3	1,7	2,0	2,6	1,8
Education	8,3	6,8	5,1	4,2	3,6	5,6
Biens et services divers	4,6	4,7	5,1	5,0	5,2	4,9

Source : ECAM3/INS, 2008

Nous remarquons que les différences, en pourcentages, sont relativement faibles entre les trois premiers quintiles sauf pour la nourriture où la part en pourcentages diminue nettement quand les

revenus augmentent. Cette situation confirme bien ce que nous connaissons en économie en termes de la loi psychologique de Keynes¹⁷³.

Partant du niveau de scolarisation de la population de Douala pour nous situer par rapport à son niveau de compréhension du dynamisme territorial et entrepreneurial dans la ville, et par rapport à son sa facilité accès à l'éducation, nous relevons avec ECAM3 (2008 op.cit.) que l'alphabétisation des personnes âgées de 15 ans ou plus est en progression de 1,5 point depuis 2001 et se situe autour de 95,4% à Douala en 2007. Le niveau d'instruction des chefs de ménage (**tableau 15**) varie nettement en fonction des revenus (naturellement plus élevés pour les classes aisées). Toutefois les non scolarisés sont rares même dans les classes les plus pauvres (5 à 8%).

Tableau 15: Niveau d'instruction des chefs de ménage selon le quintile de dépense du niveau de vie à Douala

Niveau d'instruction	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Ensemble
Non scolarisé	5,3	8,1	4,2	3,0	2,4	4,6
Primaire	25,9	28,2	19,6	23,4	12,8	22,0
Secondaire 1 ^{er} cycle	43,7	34,0	35,5	28,5	26,1	33,6
Secondaire 2 nd cycle	20,6	20,9	30,7	34,9	29,9	27,4
Supérieur	4,5	8,7	10,0	10,3	28,8	12,4
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,

Source : ECAM3/INS, 2008

La dépense moyenne d'éducation par élève est de 108.149 FCFA/an, soit 52 851 FCFA dans les ménages pauvres et 111.720 FCFA chez les non pauvres. La distance qui sépare le logement du ménage de l'infrastructure publique d'éducation la plus proche, est de 1,3 km pour le primaire et de 1,9 km pour un établissement secondaire. Seuls 26% des ménages sont satisfaits de la proximité d'une école primaire publique et 28% d'un établissement secondaire (ECAM3, 2008 op. cit.).

Tous comptes faits, l'aire métropolitaine de Douala est la principale « porte d'entrée » du Cameroun, de la RCA et du Tchad et l'articulation essentielle entre l'économie camerounaise et le reste du monde. Sa compétitivité et son intégration adéquate dans le système économique international marqué par la mondialisation sont déterminantes non seulement pour la prospérité de sa population, mais aussi pour le développement de tout le pays et, partiellement, des pays voisins.

¹⁷³ Enoncée de la manière suivante : « en moyenne et la plupart de temps les individus tendent à augmenter leur consommation au fur et à mesure que le revenu augmente mais dans le sens moindre que celui de l'augmentation du revenu ».

L'espace économique de Douala, peut être cité en Afrique Centrale en concurrence avec celui de Lagos, de Libreville et de Pointe-Noire disposant des ports. Chacun de ces ports est situé au point de convergence de réseaux de transports terrestres. Celui de Douala constitué de la voie ferrée vers Yaoundé et Ngaoundéré et des deux axes routiers internationaux de l'Ouest (Douala, Bafoussam, Foubam, Banyo) et de l'Est (Yaoundé, Abong Mbang, Garoua Boulai qui se rejoignent à Ngaoundéré et se prolongent vers le Nord Cameroun, le Tchad et la RCA) dessert presque trois pays.

Malgré son étendue (2.383.000 Km²) le poids de cet espace économique reste modéré. Les trois pays réunis ont ensemble une population de l'ordre de 36 millions d'habitants et un PIB de 22 milliards de dollars (\$). Ces statistiques, en comparaison du poids de l'espace économique de Lagos ou d'Abidjan, sont relativement faibles ; mais beaucoup plus importantes que celles du poids économique de Pointe Noire et Libreville. La production intérieure brute des quatre ensembles qui constituent l'hinterland se divise, en gros, de la façon suivante (**tableau 16**) :

Tableau 16: Population PIB et superficie des sous ensembles de la zone économique de Douala

Territoire	Superficie Km²	Populations (millions)	PIB milliards de \$
Région du littoral dont Douala	20 000	2 500 000	9
Reste du Cameroun	455 000	15 000 000	6
Tchad	1 285 000	10 000 000	5
RCA	623 000	5 000 000	1,5
Totaux	2 383 000	32 500 000	21,5

Source : CUD, 2009

L'estuaire du Wouri (dont Douala) situé à l'intérieur de l'espace qui comprend le Cameroun, le Tchad et la Centrafrique, ne subit que faiblement la concurrence d'autres ports et reste la porte d'entrée exclusive. La distribution spatiale entre ces unités témoigne de la compétitivité de la ville protégée par les mauvaises infrastructures de communication terrestres vers les ports concurrents des pays voisins.

I.1.3.3- Caractéristiques des infrastructures dans la ville de Douala

Les grandes infrastructures de la ville qui concourent au développement et à sa compétitivité sont, entre autre, le port autonome de Douala (PAD), l'aéroport, le réseau ferroviaire, sans oublier les infrastructures routières que nous aborderons dans la suite comme facteurs organisationnels des entreprises.

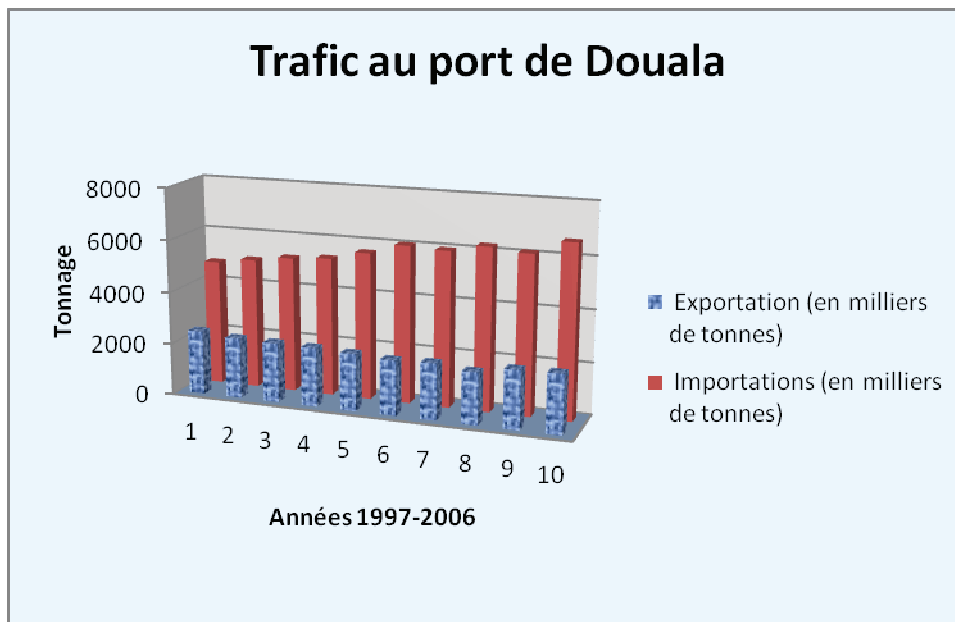
I.1.3.3.1- Caractéristiques du Port de Douala

Le Port Autonome de Douala est naturellement l'infrastructure-clé. Il est relié à la mer par un chenal d'accès de 50 km de long dont une partie doit être draguée en permanence. Le tirant d'eau limité à 7 mètres interdit le port aux navires de plus de 20.000-25.000 tonnes, aux meilleures périodes de dragage, et souvent à 14.000-17.000 tonnes du fait de la non continuité de cette activité. Souvent les navires débarquent une partie de leur cargaison dans un autre port plus profond de la région et ne s'engagent dans le chenal de Douala que partiellement chargés. Cet obstacle insurmontable est la principale contrainte.

Les infrastructures du port sont actuellement suffisantes, mais les opérations de manutention et de sortie du port sont relativement coûteuses. Le trafic augmente régulièrement au cours des dernières années, à peu près parallèlement au PIB du pays. Cette croissance n'est pas étonnante, compte tenu du rôle primordial joué par cette infrastructure dans le commerce international camerounais (environ 95%).

Le trafic total a ainsi passé de 4.824.000 tonnes en 1997 à 6.649.000 tonnes en 2006 et 6. 871 999 en 2007 (PAD, 2007). Comme le montre le **graphique 5** ci-dessous, cette progression est uniquement due aux importations, les exportations restant plus ou moins stables entre 2.000.000 et 2.200.000 tonnes. En tonnage, les principales exportations sont les produits de la forêt (billes de bois et sciages) et totalisent 1.226.000 tonnes, soit 57% du trafic total (2006). Ils sont suivis par les produits agricoles destinés à l'alimentation (bananes, cacao, café) et qui fournissent 493.000 tonnes (23% du trafic) et, les matières premières industrielles (coton, aluminium, ferraille, caoutchouc) avec 336.000 tonnes (15%). Les 5% restants se partagent entre les produits transformés et les produits divers (PAD, 2008).

Graphique 5 : Evolution des importations et exportations au PAD (1997-2006)



Source : construit par l'auteur à partir des données brutes du PAD, 2007

Pour le **trafic sortant**, 11% proviennent de la RCA (surtout du bois) et 1% du Tchad (coton). Les importations concernent essentiellement les produits alimentaires de base (riz, blé, sucre, sel, etc.) pour 1.411.000 tonnes (32,5%), les matières premières industrielles (ciment, alumine, fers et tôles, clinkers, produits chimiques industriels) qui totalisent 1.337.000 tonnes (30%) et les hydrocarbures et autres produits énergétiques (984.000 tonnes ; soit 22%). Les 15% restants se partagent entre divers produits de consommation et les véhicules.

En ce qui concerne le **trafic entrant** débarqué au PAD, 4% sont destinés à la RCA et 4% au Tchad. Nous voyons bien que les pays autres que le Cameroun sont encore de modestes utilisateurs du PAD.

Sur le plan maritime, Douala se trouve dans une région (Afrique de l'Ouest et du Centre) où les transports maritimes sont peu importants (3% seulement du trafic mondial). Cette zone n'est normalement pas desservie par les grands navires, et constitue, pour les compagnies maritimes, un créneau spécialisé. Ces conditions générales (faible trafic, navires plutôt petits, pas de port d'éclatement dans la région) ont pour effet de renchérir les coûts de transport maritime.

L'efficacité du port de Douala est aussi réduite par son site au centre d'une grande agglomération et ses dégagements routiers et ferroviaires médiocres. Ces aspects seront examinés dans les sous sections suivantes.

I.1.3.3.2- Caractéristiques de l'aéroport de Douala

Sur un terrain de 250 ha l'aéroport international de Douala dispose d'infrastructures conformes aux normes internationales et pouvant accueillir toutes sortes d'avions commerciaux jusqu'au Boeing 747. Cette plateforme est très bien placée dans les réseaux et c'est le plus grand « hub » de la région.

Dans l'ensemble les installations sont relativement anciennes et un programme de rénovation d'un montant de 5,2 milliards de FCFA est en cours. Une étude visant la configuration complète de l'aéroport, dans le cadre d'un projet d'amélioration de la sûreté est envisagée avec l'appui de la Banque mondiale. Son trafic, après une période de difficultés, a repris sa courbe ascendante à partir de 2005 et a atteint 17.452 mouvements d'avions en 2007 et 633.000 passagers. L'évolution est particulièrement forte sur les lignes internationales (+6% par an) et les lignes régionales¹⁷⁴. Par contre, le trafic national a beaucoup diminué, en raison des difficultés puis de la cessation d'activité de Cameroon Airlines. Il est aujourd'hui complètement arrêté, du fait de la liquidation de la compagnie nationale.

La compagnie tchadienne « Toumai Air » assure quelques escales à Garoua et une compagnie camerounaise privée (Elysian Airlines) dessert les aéroports de Yaoundé, Garoua, Ngaoundéré et Maroua.

Dans l'ensemble, les liaisons au niveau international, assurées par une vingtaine de compagnies, sont satisfaisantes, malgré la vétusté des installations et des difficultés spécifiques dues au climat et à la situation à l'intérieur d'un périmètre urbain mal maîtrisé. Par contre, les lignes vers l'hinterland de Douala sont aujourd'hui trop peu nombreuses. Le trafic de frêt est d'environ 15.000 tonnes/an.

A moyen et long terme, des efforts importants devront être consentis pour réhabiliter les infrastructures et équipements et les rendre compétitifs avec ceux des meilleurs aéroports du continent. Il faut donc aujourd'hui mettre à niveau les installations de Douala et renforcer son rôle de plaque tournante du trafic international et régional.

A long terme, et dans le souci d'une bonne gouvernance territoriale, la question du déplacement de cet aéroport vers un site moins urbanisé se posera aussi. Une première étude a été lancée par l'Autorité Aéronautique et les résultats restent attendus.

¹⁷⁴ Rapport diagnostic de la ville de Douala, CUD, 2009

I.1.3.4- Spécificités des infrastructures routières et ferroviaires à Douala

Les transports de dégagement du port de Douala se font en grande partie par route. Le réseau est constitué, hors de la zone urbaine proprement dite, par deux axes routiers :

- *L'axe de l'Est* commence par « l'axe lourd », jusqu'à Yaoundé, puis se poursuit (via Bertoua et Garoua Boulai) vers le réseau du Nord Cameroun et les pays voisins. La distance de Douala à Ngaoundéré est de 925 km. A partir de cet axe sont également desservis la RCA et le Tchad. Sur cet axe, la partie Est et Nord sont en voie d'amélioration avec l'appui de la coopération internationale. Dans un proche avenir le trajet Yaoundé-Bertoua-Garoua Boulai sera entièrement revêtu et des travaux sont prévus sur la route Ngaoundéré-Garoua et sur la route Garoua- Maroua-Kousseri.
- *L'axe Ouest* est nettement plus court (200 km de moins) mais moins bien équipé pour le moment : la route N5 est bonne jusqu'à Bafoussam et Foumban, mais assez chargée de trafic et la sortie de Douala-Bonabéri est difficile. La route de terre qui continue vers Banyo est assez bonne en saison sèche mais le tronçon Banyo-Tibati est très accidenté (« falaise de Banyo ») et presque impraticable en saison des pluies. Cet axe fera aussi l'objet de travaux d'amélioration entre Foumban et Ngaoundéré, mais il restera encore longtemps moins bien équipé que l'axe Est.

Ces deux axes sont pénalisés en matière de temps et de coût par les difficultés existant dans l'agglomération de Douala (encombrement de l'axe lourd jusqu'à la Dibamba, goulot d'étranglement du pont sur le Wouri, et encombrement de la route Bonabéri /Bekoko).

Des projets sont en cours pour l'amélioration des entrées Est et Ouest ainsi que pour la construction du deuxième pont sur le Wouri. Le trafic routier de marchandises et de passagers se répartit à peu près également entre les deux axes. Les comptages indiquent des ordres de grandeurs de 1.000 à 1.500 poids lourds/jour sur chaque axe, avec une charge utile plus forte sur la voie Est (grumiers et plateaux de bois débité). Le trafic de voyageurs sur le réseau routier vers Yaoundé est déterminant pour la compétitivité de Douala. En effet, les échanges fréquents entre la capitale économique et la capitale administrative sont observés à tous les niveaux de la vie des affaires.

Le transport collectif est majoritairement assuré aujourd'hui par des autocars en, environ, 4 à 5 heures (temps d'attente et de transport terminal en taxi compris) dans le meilleur cas, et 6 à 7 heures en situation dégradée (retards, pannes).

Pour ce qui est **du transport ferroviaire**, deux lignes de chemin de fer desservent l'arrière-pays de Douala. La principale relie Douala à Yaoundé (Transcam I) puis à Ngaoundéré (Transcam II). Entre Douala et Yaoundé la voie a fait l'objet d'une importante modernisation à la fin des années 70. Entre Yaoundé et Ngaoundéré la faiblesse du réseau routier et son tracé peu direct donnent une importance capitale au chemin de fer. D'autant que la réhabilitation des infrastructures a permis de sécuriser la voie et de rétablir une vitesse commerciale normale dans ce contexte.

La seconde ligne assure le transport de voyageurs vers Mbanga et Kumba. Elle n'a pas d'importance stratégique pour le développement de la ville et ne transporte pas de marchandises. Sur une capacité globale de transport de marchandises longue distance offerte en liaison avec le port de 1,7 millions de tonnes par an, montée et descente confondus, le rail n'en assure que 25% à 30% contre 70%-75% pour la route.

La voie ferrée Douala-Yaoundé-Ngaoundéré, est considérée dans un état moyen et assure des prestations comparables à celles des autres réseaux d'Afrique de l'Ouest et du Centre. Elle répond à une demande importante et quelque fois, la capacité de son matériel roulant est insuffisante pour écouler rapidement le trafic.

Deux nouveaux plans d'investissement ont été élaborés pour les 12 prochaines années, dont la mise en œuvre est réalisable depuis la très récente signature du dernier avenant à la convention de concession. Elles entraîneront une sensible amélioration des capacités et des conditions de transport, notamment pour les voyageurs (par la mise en service de trains rapides reliant Douala à Yaoundé en deux ou trois heures).

En outre, il est souhaitable d'envisager à plus long terme qu'un réseau soit développé en relation avec le futur port de Kribi et que l'ensemble du réseau national soit mis à l'écartement normal (1,435 m pour les rails).

De façon générale, Douala semble concentrer les activités de services et de commerce (ou administratives) en son « centre ». Par contre, celles qui relèvent de l'industrie quittent la ville pour se loger dans la « périphérie ». Il y a donc là comme un effet de la localisation discriminée des firmes industrielles et qui, comme on peut le constater de jour en jour, tend à créer de « nouvelles

*centralités*¹⁷⁵ » dans cette ville qui se « dilate par processus ségrégatifs¹⁷⁶ ». Cet effet de localisation est important à saisir dans un contexte historique de la spatialité des activités.

I.2- De la création à la localisation spatiale des activités à Douala

Au lendemain des indépendances¹⁷⁷, grâce aux efforts de l'Etat (codes des investissements, création d'entreprises publiques et parapubliques), les entreprises industrielles s'établiront pour la plupart en dehors du centre ville (hors des arrondissements de Douala I et II) exception faite de quelques cas particuliers de localisation¹⁷⁸. Le centre ville se trouvait réservé soit aux structures administratives publiques et privées (sièges des départements ministériels locaux, des banques et autres sociétés d'assurances...) à l'instar de Bonanjo, soit aux activités commerciales (cas du quartier Akwa).

De nos jours, le cadre d'intelligibilité théorique de la localisation des entreprises dans la ville de Douala s'est largement enrichi d'apports multiples. Nous retenons dans cette thèse, plus particulièrement le modèle standard de « l'économie urbaine » (avec son analyse « centre/périphérique ») et l'approche en termes de « réseau » et de « proximité » qui, elle-même se complète par celle développée en termes de « firme », d'« acteur » ou de « prise de décision ».

En fait, la création des entreprises industrielles à Douala est depuis quelques décennies, l'œuvre de promoteurs nationaux bien que pendant longtemps considérée comme la résultante de l'investissement privé étranger. Si pour cette dernière catégorie (capital privé étranger, par exemple), le calcul en matière de localisation est un facteur décisif, les promoteurs locaux intègrent davantage des us et pratiques¹⁷⁹ en interaction dynamique avec le milieu local. Ainsi la manière dont les agents s'organisent ou agissent, s'appuie sur des normes, des conventions et autres us (facteurs constitutifs du territoire) du milieu local et qui constituent, souvent, des repères qui guident leurs choix. Aussi comme le montre J.R. ESSOMBE EDIMO (2007b op.cit.), au-delà des considérations et autres calculs économiques clairvoyants, la localisation des entreprises à Douala intègre des facteurs constituant la trame de ce que l'on peut qualifier de « réalités locales ».

¹⁷⁵ ESSOMBE EDIMO J.R. (2007a) : Localisation périphérique des entreprises industrielles et création de nouvelles Centralités à Douala, in Revue Mondes en développement, n° 137, vol. 2007/1, pp. 112.

¹⁷⁶ ESSOMBE EDIMO J.R. (2007 b) : Spatialité et Développement Economique : Douala entre le hasard et la nécessité, Editions L'Harmattan, Paris.

¹⁷⁷ au cours des années 1960

¹⁷⁸ On note l'implantation, bien avant l'indépendance, d'une grande usine du secteur bio- alimentaire (SABC) ou d'une unité du secteur cosmétique (SIPCA) respectivement à Koumassi et Bali, d'une usine de vitrerie (CIMA) toujours à Bali ou encore d'une unité de fabrication textile (VASNITEX) à Bonapriso, etc.

¹⁷⁹ Dans un environnement incertain ou risqué (coûts de transaction et de changement élevés), le comportement de l'entrepreneur (choix de localisation de l'entreprise, calcul de maximisation ...) peut reposer sur des normes, des conventions ou des pratiques issues du milieu local.

Afin de mettre en exergue ces réalités locales, nous allons dans cette partie passer en revue la vigoureuse empreinte des dispositifs institutionnels, puis faire une analyse des fixations spatiales et dynamiques du « tissu » territorial qui va nous guider dans la compréhension de l'émergence de « saillies et de bourgeons industriels¹⁸⁰ » en périphériques de Douala.

I.2.1- L'empreinte des dispositifs institutionnels dans la dynamique de localisation des entreprises à Douala¹⁸¹.

Douala possède deux grandes zones industrielles (Bonabéri et Bassa) s'étendant sur une superficie de 342 ha, et gérées par la MAGZI. Ces zones logent les unités industrielles opérant dans la ville. La zone industrielle de Bonabéri (Douala IV), créée en 1968, compte actuellement 44 entreprises industrielles sur les 162 firmes qui s'y trouvent situées. La zone de Bassa (Douala III), créée quelques années après celle de Bonabéri, compte actuellement plus d'une quarantaine d'entreprises de fabrication. On distingue aussi dans cette localité deux gros centres de fabrication industrielle : le centre Saint Michel et Ndokotti.

Pendant plusieurs décennies, les unités industrielles qui se créaient dans la ville s'implantaient, majoritairement, soit dans les deux zones mentionnées ci-dessus, soit à la lisière de ces différentes aires. L'activité industrielle à Douala restait alors concentrée dans des portions d'espaces précises des arrondissements de Douala III et IV. Pour la plupart des entreprises, ces sites offraient d'importants avantages comme, des dessertes maritime, ferroviaire, routière et aéroportuaire.

De nos jours, l'on constate que ces sites ne sont plus les seuls lieux de concentration des entreprises industrielles. On en retrouve à Douala II et V. En plus de leur dispersion, elles sont le moteur d'emplois et de réduction de chômage dans la ville. Le **tableau 17** ci-dessous, présente la dynamique de localisation des entreprises à Douala selon qu'elles se trouvent dans une Zone industrielle (ZI) ou Hors zone industrielle (HZI).

¹⁸⁰ Expressions empruntées à J.R. ESSOMBE EDIMO (2007a op.cit.)

¹⁸¹ L'inspiration de cette sous partie reste redevable à notre étude sur le terrain et à la lecture des travaux de J.R. ESSOMBE EDIMO (2005, 2007a et 2007b op.cit.).

Tableau 17 : Répartition des entreprises par arrondissements, taille et lieu d'implantation

Arrondissement	Taille (effectif des employés)	Nombre Z I	Nombre HZI	Nombre total
Douala I	5-9	0	18	18
	10-250	3	53	56
Douala II	5-9	1	10	11
	10-250	0	29	29
Douala III	5-9	1	7	8
	10-250	3	18	21
Douala IV	5-9	1	7	8
	10-250	7	6	13
Douala V	5-9	1	12	13
	10-250	2	29	31
Totaux		19	189	208

Source : notre enquête

A partir des données de ce tableau nous constatons que plus de 90% des 208 entreprises enquêtées sont localisées HZI. Pour celles se trouvant en zone industrielle, nous notons une réelle prépondérance dans les arrondissements de Douala III et IV. Les entreprises localisées dans les zones industrielles ont, pour la plupart, des effectifs compris entre 10 et 250 employés. Ce sont de véritables entreprises industrielles.

Le code des investissements tout en définissant le cadre légal des activités au Cameroun, et plus précisément à Douala, fut aussi l'occasion pour les pouvoirs publics de promouvoir la création des entreprises. Ainsi, comme l'observe encore J.R. ESSOMBE EDIMO (1990), la grande entreprise était plus favorisée par le code du 27 juin 1960 (adopté par la loi du 16 janvier 1968) et qui semblait, au contraire pénaliser le développement des autres types d'entreprises dans le pays¹⁸². Il est clair que c'est à cette époque que la promotion des unités de production industrielle était essentiellement le fait du capital privé étranger et, seulement, de quelques nationaux et qui de façon générale, étaient des « *Self made men* » financièrement puissants. Ils avaient fait leur fortune dans les domaines de plantations et exploitations agricoles, de commerce import-export (J.P. WARNIER, 1993).

Une enquête effectuée en 2005 par la CUD dans les zones industrielles de la ville de Douala, montre que celles-ci avaient été davantage marquées, à cette époque, par une logique d'accumulation de ressources, exogènes ou endogènes, sans sélection préalable. Ce qui a conduit, à Bonabéri comme à Bassa, à un processus d'addition instable d'entreprises dans ces aires de production où l'implantation ne se faisait pas en fonction d'objectifs comme par exemple « la remontée des filières industrielles » (OSEED, 2005).

¹⁸² Priorité accordée au développement des grandes entreprises et autres « éléphants blancs » au Cameroun et en Afrique Centrale

Cette situation a conduit à l'adoption du code de 1984 qui présentait, la particularité de promouvoir un régime propre aux petites et moyennes entreprises (PME). C'est ainsi que dans les années 1980, on a vu apparaître une seconde vague de promoteurs et de créateurs nationaux d'entreprises qui, sur le plan local, entraînait un foisonnement de plus de 45 000 PME à localisations variable dans le pays entre 1987 et 1990 (C. COURLET et R. TINBERGHIEN, 1986). Ce mouvement fut l'œuvre des entrepreneurs nationaux qui sont, le plus souvent, des propriétaires terriens, jeunes diplômés de l'enseignement secondaire ou supérieur, anciens employés du secteur industriel moderne local ou étranger anciens artisans ou forgerons des villages, commerçants ou grands éleveurs de bétails, grands tisserands, etc. (J. R. ESSOMBE EDIMO, 1990, op.cit.).

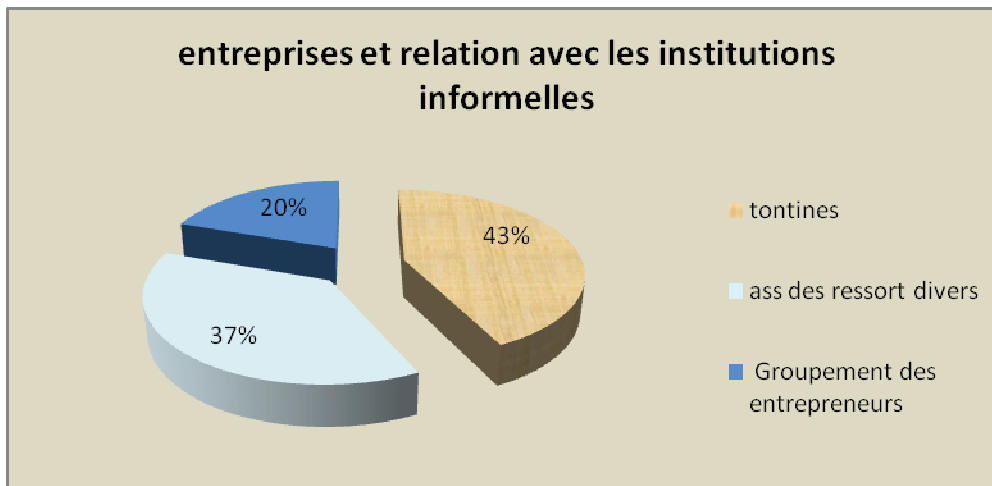
La plupart de ces promoteurs appartiennent jusqu'à nos jours à des structures et réseaux comme des « tontines », et le financement des unités de production se nourrit largement du secteur financier informel (**tableau 18**).

Tableau 18 : Répartition des entreprises par lieu d'implantation et rapport avec les institutions informelles

Type d'institutions informelles	Nombre total d'entreprises	ZI		HZI	
Tontines	96	6	42,86	90	42,86
Association des ressortissants du village	84	3	21,43	81	38,57
Groupement des entrepreneurs	44	5	35,71	39	18,57
Total	224	14	100,00	210	100,00

Source : notre enquête

On observe dans ce tableau que presque toutes des entreprises de Douala entretiennent des relations avec les institutions informelles. La majorité de ces entreprises (plus de 90%) localisées hors zone industrielle côtoient plus les institutions informelles. Ainsi, le **graphique 6** ci-dessous montre qu'un peu moins de 43% des entreprises sont en rapport avec les tontines, 37,5 % en rapport avec des associations des ressortissants divers et 19,64% côtoient les groupements des entrepreneurs. Ceci est la preuve d'un dynamisme local entre les acteurs économiques à Douala.

Graphique 6 : entreprises et relation avec les institutions informelles

Source : notre enquête

Les tontines, par exemple, constituent de puissants réseaux de diffusion d'informations pour les chefs d'entreprises (J. GAUTRAND, 1987 ; J.R. ESSOMBE EDIMO, 1990 op.cit; M. LELART, 1991). Ce qui leur permet de nouer des relations qui peuvent être commerciales, de production, ou d'échanges d'informations sur les affaires (C.COURLET et R. TIBERGHIEEN, 1986 op.cit). Notre étude empirique montre qu'en plus des tontines, les associations ainsi que les clubs des entrepreneurs participent à l'éclosion des entreprises à travers la diffusion des informations quant au climat des affaires qu'à la session des entreprises (**tableau 19**).

Tableau 19 : institutions informelles et informations sur les affaires

Type d'institution informelle	Nombre d'entreprise membre	Information sur le climat des affaires	Information sur la session des entreprises	Information sur le village	Information sur le commerce /la production
Tontines	96	33	27	30	6
Association des ressortissants du village	84	14	17	43	10
Club des entrepreneurs	44	15	21	-	8
Total	224	62	65	73	24

Source : notre enquête

De la même manière, une comparaison entre les grandes vagues de créations des entreprises à Douala, permet de relever qu'autant celle des années 1960/70 présentait un caractère « élitiste », autant celle des années 1980 aura été « massive » (**tableau 20**).

Tableau 20 : Les deux premières grandes vagues de promotion des entreprises au Cameroun et précisément à Douala

DESIGNATION	PREMIERE VAGUE	SECONDE VAGUE
<i>Période de promotion</i>	<i>Fin des années 1960</i>	<i>Débuts des années 1980</i>
<i>Type de savoir faire</i>	Valorisation d'un savoir faire artisanal et ouvrier	Valorisation d'un savoir faire artisanal, ouvrier et technicien ; l'entrepreneur est ingénieur ou diplômé de l'enseignement secondaire ou supérieur
<i>Caractère dominant recouvrant la période</i>	Produits traditionnels (textiles, meubles, etc.)	Produits traditionnels, nouveaux produits et services divers
<i>Processus technique et évolution de la main d'œuvre</i>	Mutations technologiques et « saut technologiques » embauche régulière	Mutations technologiques et saut technologique, embauche régulière jusqu'en 1987
<i>Mobilisation du capital</i>	Mobilisation interne et externe du capital	Mobilisation interne du capital majoritairement hors circuits bancaire et étatique
<i>Financement des investissements</i>	Financement formel par des banques	Financements majoritairement informel (tontines et associations diverses)

Source : J. R. ESSOMBE EDIMO, 1990, P. 180

Au début de l'année 1988, le Cameroun connaît une crise économique dont l'effet marquant fut la baisse des créations d'entreprises (J.R.ESSOMBE EDIMO, 1993 et 1995). Cette situation va l'obliger à négocier l'application des plans d'ajustement structurel. Vers la fin des années 1990, le mouvement de promotion des entreprises va reprendre grâce à la reprise économique. De 1997 à 2001 le taux de croissance économique du pays se situe autour de 4,7% par an¹⁸³, avant de baisser à 3,5% en 2004, puis à 2,8% en 2005¹⁸⁴ pour se stabiliser à 3,5% en 2006.

De façon générale, il est relevé que les localisations des entreprises industrielles à Douala se sont faites majoritairement dans les arrondissements de Douala III (Bassa) et Douala IV (Bonabéri). Par contre, pour les unités spécialisées dans les services ou tertiaires (banques, assurances, conseil, ...) et le commerce, elles se sont faites à Douala I, II et aujourd'hui Douala V. Cette situation est décrite au regard des données du **tableau 21** ci-dessous. En fait puisque notre étude porte en grande partie sur les PME à Douala, il est clair que la répartition ne tient pas compte aujourd'hui de la logique de localisation décrite. Les PME à Douala sont, pour la plupart, impliquées dans une dynamique de boulimie territoriale qui leur génère des localisations anarchiques. Dans cet ordre, principalement axées sur l'industrialisation « *d'impôt de substitution* », ces PME sont le résultat des démarches informelles d'implantation. Le choix d'implantation des promoteurs locaux semble naturel même si

¹⁸³ Document de stratégie de réduction de la pauvreté (DRSP) (avril 2003) Yaoundé

¹⁸⁴ République du Cameroun (2005, p1), le document relève que la croissance de l'économie non pétrolière a aussi connu une baisse de 4,7% à 3,7% pour la même période, en raison du ralentissement de l'activité manufacturière et de la baisse de consommation, cette dernière étant affectée par les augmentations d'impôts qui grèvent profondément les revenus des ménages.

le calcul économique apparaît comme une donnée majeure pour la localisation des firmes appartenant au capital privé étranger. Pour ces dernières, l'espace de Douala reste un « *espace abstrait* » (A. METAL, 2003), alors que pour les premiers, celui-ci demeure ce que A. FREMONT (1976) appelle « *espace vécu* » et sur lequel ils entendent agir en tant que citoyens et acteurs du développement.

Tableau 21 -Répartition géographique des entreprises enquêtées par arrondissement et par secteur d'activité

	Industrie de transformation	Commerce	Service	BTP	Transport	Total
Douala 1	31	13	15	7	8	74
Douala 2	17	11	10	1	1	40
Douala 3	9	7	12	1	0	29
Douala 4	9	6	3	1	2	21
Douala 5	23	7	9	3	2	44
Total	89	44	49	13	13	208

Source : notre enquête

Dans ce tableau, on note une proportion assez élevée des PME du secteur industriel à Douala I (31 entreprises) et à Douala V (23 entreprises) suivi de Douala II (17 entreprises). Les PME des secteurs du commerce et des services sont bien concentrées dans les arrondissements de Douala I et II. Les entreprises industrielles enquêtées à Douala III et IV sont, pour la plupart, localisées en Zones industrielles. Ce sont précisément des entreprises à taille supérieure à 50 employés.

Notre étude sur Douala relève donc une forte concentration des PME à Douala I, II et V comme l'illustre le **tableau 22** ci-après.

Tableau 22 : Répartition géographique des entreprises enquêtées par arrondissement

Arrondissements	Effectifs	Fréquences
Douala 1	74	36
Douala 2	40	19
Douala 3	29	14
Douala 4	21	10
Douala 5	44	21
Total	208	100

Source : notre enquête

I.2.2- Analyse des localisations spatiales et dynamiques du « tissu territorial » à Douala

Le territoire est défini par T. KIRAT et J. SAGLIO (1996), à la fois comme émanation et champ d'action d'une logique de l'action collective, producteur et condition d'un processus de production de facteurs spécifiques, lieu de focalisation et d'un enchevêtrement de formes plurielles de proximité.

De ce point de vue, le « tissu industriel territorial » définit un ensemble complexe formé des dispositifs formels et informels de coordination qu'une approche en termes d'externalités peut aider à déchiffrer. La construction d'un « tissu industriel territorial » organisé est une condition nécessaire à la création d'une nouvelle forme de coordination conjointe à Douala, basée sur la coopération des acteurs.

A plus long terme, le déroulement de cette coordination induit la modification des formes de proximité qui ont permis d'initier cette coopération. Ainsi, au niveau du développement régional à Douala, ce bouclage permet d'envisager une dualité des trajectoires de développement :

- 1) Une territorialisation et un enracinement accru des acteurs, où le recours à des formes de proximités organisées (organisationnelles et institutionnelles) permet la mobilisation de facteurs latents et la construction d'externalités technologiques et d'appartenances, qui renforceront encore la construction des proximités. Cette configuration correspond à un auto-renforcement des systèmes productifs locaux.
- 2) Une déterritorialisation des acteurs, à travers la destruction des formes de proximités, des formes de coordination visant de plus en plus la construction d'externalités pécuniaires obtenues par le recours à des facteurs immédiatement disponibles et relevant des localisations motivées avant tout par des critères de coût. Ainsi, des systèmes territoriaux de production existants peuvent être affaiblis.

Les stratégies de localisation des grandes firmes à Douala sont un mélange de ces deux formes, qui dépendent des environnements économiques et des espaces de localisation formant le tissu industriel territorial de la ville. Ces formes constituent des îlots dans un océan de coordinations marchandes. Leur formation est quelques fois appuyée grâce à l'action publique, mais rarement décrétée ex nihilo.

La CUD dans son rôle d'animateur de l'économie locale a construit une base de données (SECOD) à travers l'OSEED qui, dans sa mission, recense les différentes entreprises de Douala. Une enquête de l'OSEED (2005b) portant sur un échantillon de 340 entreprises¹⁸⁵ montre que les grandes

¹⁸⁵ Cette enquête publiée dans un récent rapport provisoire d'étape par la SECOD avait recensé 5 505 entreprises du secteur formel.

tendances fournies sur la localisation spatiale des entreprises dans la ville situent l'installation de certains arrondissements dans la situation de « Bastions industriels » et une densification territoriale des activités industrielles en périphéries de Douala (OSEED, 2005b). Cette situation se confirme, toutes choses restant égales par ailleurs, avec notre enquête sur 208 entreprises dans la ville de Douala. Nous remarquons que les deux arrondissements, à savoir Douala III (où se trouvent la zone industrielle de Bassa ainsi que les centres Saint Michel et Ndokotti) et Douala IV (où se situe la zone industrielle de Bonabéri) forment ce « bastion industriel ».

Les zones et autres centres industriels de ces arrondissements sont aujourd'hui surchargés. Pourtant, les firmes industrielles (notamment le PME) continuent à s'implanter dans d'autres espaces de ces communes, élargissant chaque jour, l'assise territoriale des activités industrielles de ces arrondissements. Ainsi, s'il est vrai que la zone industrielle de Bonabéri se situe à l'entrée de la commune, on observe aussi qu'une autre zone, beaucoup plus dense, a été occupée par de nombreuses entreprises plus à l'ouest, le long de la route N° 2, débordant Bonabéri pour s'étendre jusqu'aux anciennes zones rurales de Bojongo, Bonandalle et Bonadibo. Les entreprises se sont implantées le long de cet itinéraire routier grâce aux économies d'agglomération¹⁸⁶ dont elles bénéficient et, par la mise en place de réseaux divers (fabrication, sous-traitance, coopération...). Les arrondissements de Douala III et IV ont été ceux vers lesquels chaque petit entrepreneur (qui à démarré avec une ou deux machines) se tourne lorsque son affaire tend à prendre de l'ampleur (C.COURLET et R. TIBERGHEN, 1986 ; J.R. ESSOMBE EDIMO, 2007b op.cit.).

Conjointement, comme indiqué dans le **tableau 23**, on observe la consolidation de Douala I dans son rôle de « siège administratif, bancaire et de services » hérité de l'aire coloniale¹⁸⁷.

Tableau 23: Les sièges administratifs et/ou commerciaux des établissements industriels à Douala I

Quartiers	Nombre d'établissements	Fréquence (%)
Akwa	75	51,0
Bali	13	8,8
Béssengué	1	0,7
Deido	13	8,8
Bonapriso	13	8,8
Bonanjo	27	18,4
Zone portuaire	5	3,5
Total	147	100

Source : OSEED, 2005b p.12

¹⁸⁶ Jusqu'aux années 1970, l'implantation des unités industrielles encouragées par les pouvoirs publics se faisait dans des zones industrielles aménagées dans les arrondissements de Douala III et IV. Pour leur part, les arrondissements centraux (Douala I et II) demeuraient des lieux d'implantation de l'administration, des entreprises commerciales ou du tertiaire (compagnies d'assurances, banques, etc.).

¹⁸⁷ Le colonisateur avait déjà implanté les bureaux de l'administration et les premiers établissements bancaires en son quartier dit « plateau Joss » à Bonanjo ; le caractère administratif de Douala I se trouve amplifié de nos jours par l'évolution récente de la localisation des entreprises.

C'est le lieu d'implantation de nombreuses banques (anciennes comme nouvelles), de compagnies d'assurances ou encore de sociétés de nouvelles technologies de l'information et de la communication (M. SIGNOURET, 2004). Par contre, loin de ne concerner que le seul « plateau Joss », le caractère administratif et plus précisément commercial s'étale aujourd'hui sur un plus grand nombre de quartiers de l'arrondissement de Douala I et II. Ce caractère intéresse des quartiers comme Akwa, Bonapriso, Bali ou Deido, ce qui souligne là le début d'un tissu territorial des activités à la fois administratives et de services, à la fois dans les quartiers du centre et dans ceux qui sont limitrophes. Les grandes entreprises commerciales, en se localisant dans ces « communes centrales », veulent bénéficier (profiter) de la proximité immédiate du port.

I.2.3- Les traits caractéristiques des industries en périphériques de Douala

En tenant compte de l'échantillon des 340 entreprises industrielles recensées par l'OSEED, il en ressort que 12 établissements se localisaient dans l'arrondissement de Douala V (OSEED, 2005b). Comparativement à notre enquête de terrain, nous trouvons une légère augmentation de ce nombre. Puisque nous avons pu enquêter, toute précautions faites¹⁸⁸, 22 entreprises industrielles sur l'ensemble des entreprises industrielles que peut comporter cet arrondissement (**tableau 24**).

Ces entreprises sont implantées dans des quartiers à urbanisation récente comme Bonamoussadi, maképè, Ndogbong, Bépanda, Ndoghem ou Ndobatti, etc. qui, jadis, étaient le théâtre de l'exode d'une main-d'œuvre cherchant à s'occuper soit au centre de la ville, soit dans les sites à industrialisation plus ancienne comme Bassa et Bonabéri. L'arrondissement de Douala V compte un peu plus de 9 unités de production agroalimentaires soit près de 8% de l'ensemble des 110 entreprises qu'enregistre ce secteur.

Tableau 24 : les entreprises industrielles enquêtées à Douala V

Quartiers	Nombre d'entreprise	Fréquence (%)
Bépanda	2	9,09
Bonamoussadi	7	31,81
Cité CICAM	2	9,09
Maképè	3	13,63
Ndogbong	2	9,09
Ndokotti	3	13,63
Ndogbatti	1	4,55
Ndoghem	1	4,55
Bonamouang	1	4,55
Total	22	100

Source : notre enquête

¹⁸⁸ Nous émettons des réserves compte tenu de ce que nous n'avons pas recensé toutes les entreprises industrielles dans cet arrondissement.

Douala V apparaît donc, au regard des données de ce tableau, comme l'un des pôles émergents en localisation industrielle en périphérie de la ville. Cette tendance peut être expliquée par plusieurs facteurs parmi lesquels l'existence d'une main-d'œuvre abondante et/ou le prix très abordable des terrains. Le mètre carré de terrain coûte relativement moins cher à Douala V comparativement à Bonanjo par exemple où l'on peut rarement trouver le terrain au prix avoisinant 250 000 Fcfa/ m², contre moins de 60 000 Fcfa/m² à Douala V (M. SIGNOURET, 2004 ; OSEED, 2005a et 2006a ; J.R. ESSOMBE EDIMO, 2007b op.cit).

De même, l'augmentation de la population est l'un des facteurs qui poussent certains chefs d'entreprises à localiser leurs unités de production dans ces espaces. Les promoteurs s'implantent également, selon les filières d'activités, en tenant compte des besoins et des « réalités locales ». A travers divers « réseaux », (famille, institution informelles telles les tontines ou formelles telles les micros finances), ils s'installent pour fournir des produits de « proximité », évitant à certains ménages d'avoir à parcourir de longues distances pour s'en procurer.

Généralement, le développement des entreprises dans ces espaces conduit à la mise en place d'un ensemble de relations entre les unités de production (complémentarité, apports d'échanges...) et les agents économiques (C. MICHALET, 2000). Notre enquête, bien que pas très approfondie sur les itinéraires individuels des promoteurs locaux d'entreprises et les mobiles qui les guident en matière d'implantation, ouvre quelques brèches saillantes dans leurs démarches, et montre que ceux-ci entretiennent de nombreux rapports entre eux mêmes et avec des institutions formelles et informelles locales de promotion d'entreprises de leurs lieux d'implantation (**tableau 25**).

Tableau 25 : rapports entre entrepreneurs locaux et institutions formelles et informelles

Types de rapports	Institution formelle locale de promotion d'entreprise	Institution informelle de promotion d'entreprise	Entrepreneurs locaux
Aides financières	39	23	-
Aides matérielles	27	14	35
Assistance technique	31	51	92
Sous-traitance	-	-	75
Rapports d'affaire	-	-	94
Offre de marché et projet industrielle	42	56	27
Offre de terrain	44	45	-

Source : notre enquête

Ce tableau nous donne de constater que ces rapports sont généralement constitués d'éléments divers : aides financières et matérielles, assistance technique, Sous-traitance, rapports d'affaires

(offre de marché et projet industrielle), offre de terrain, et s'établissent selon la nature des relations entre les entreprises et les institutions formelles, informelles et les entrepreneurs locaux. En ce qui concerne, par exemple, l'assistance technique, nous relevons qu'elle est plus concentrée autour des entrepreneurs locaux. On constate que sur les 208 entreprises enquêtées, 92 sont assistées techniquement par ces derniers alors que 31 et 51 entreprises le sont, respectivement, par les institutions formelles et informelles. Cette situation peut expliquer un lien de proximité fort entre les entreprises de la même localisation.

Par ailleurs d'autres points saillants apparaissent dans leurs démarches. Comme, par exemple, la surpopulation des anciennes zones industrielles (OSEED, 2005a). Sur les 192 ha de terrain dont dispose la MAGZI, dans la zone de Bonabéri, seuls 99 ha sont effectivement aménagés (B. MBEZE, 2006). Aussi, lorsqu'une entreprise s'installe (ou délocalise une partie de ses activités) vers la périphérie, où l'offre de terrains demeure élastique, elle est quelques temps après suivie par d'autres firmes, qu'elles soient formelles ou informelles, pour diverses raisons (faibles coûts de revient du terrain, besoin de croissance, commodités multiples, proximité d'une grande firme,...).

De nos jours, on constate que de plus en plus d'unités de production s'installent à l'Est de la ville, plus exactement le long de l'axe routier « Douala- Yaoundé » (axe lourd) dans l'arrondissement de Douala III. Ce sont, pour la plupart, de petites et moyennes entreprises qui se développent par le fait d'un homme ou d'une femme œuvrant dans d'autres affaires (hôtels, commerces, unités de transformation ou de fabrication, etc.). C'est ainsi qu'une unité de fabrication, par exemple, de cartons installée sur cet espace n'hésite pas à sous-traiter fréquemment sa production auprès des ateliers « informels » installés dans son sillage, pour ainsi faire face à une demande conjoncturelle forte. On retrouve toujours sur cet axe lourd, les mêmes procédés de transmission de savoir-faire dans la filière de fabrication des palettes en bois servant au transport des produits. Les normes et autres cahiers des charges imposés par l'usine permettent aux « informelles » de suivre certaines innovations apportées par le fabricant formel (marquage, présentation et dimensionnement des emballages) (OSEED, 2005a ; J.R. ESOMBE EDIMO, 2007 op.cit).

En fouillant un peu plus, lors de notre enquête sur la disponibilité des terrains, il ressort comme source principale au centre de l'information, l'existence des réseaux, dont les tontines dans lesquelles nombre des promoteurs locaux sont membres, ou d'autres réseaux de relations de nature institutionnelle ou professionnelle.

La localisation des entreprises industrielles à Douala fait clairement apparaître de nos jours une densification territoriale des activités industrielles en périphérie de la ville. Cette évolution s'opère avec la mise en place d'une représentation administrative et/ ou commerciale dans l'arrondissement de Douala I et, plus précisément, dans ses quartiers de Bonanjo, Bali, Bonapriso (pour les sièges administratifs) et d'Akwa (pour les représentations commerciales). Les espaces périurbains de Douala acquièrent une valeur sociale et économique du fait de la densification des activités dans certains arrondissements et, par ce fait, tendent de plus en plus à devenir des « centres » vers lesquels convergent des flux de personnes et d'information issue de l'arrière pays. Selon les estimations de l'INS (2008), la population de Douala III et Douala IV, représente de nos jours 66% de la population totale de la ville, contre 64% en 2003 et 55% en 1987 (ECAM3, 2008). Cette situation offre des possibilités à ces arrondissements de mettre en place de nouveaux circuits pour leur épanouissement. Si bien que, la ville expérimente, jour après jour, une réduction de sa mixité et distribue sa centralité¹⁸⁹.

Tout porte à croire à quelques variantes près, que la ville de Douala semble suivre indubitablement l'évolution historique des villes que A. BAILLY et J.M. HURIOT (1999 p.2) décrivent très exactement, en ces termes : « *les usines ont quitté les villes. La production industrielle se fait le plus souvent en périphérie. Les villes sont aujourd'hui les lieux de commerce et de services...* ». Cette récente évolution observée dans la ville de Douala, trouve des explications dans le nombre de promoteurs d'entreprises considérés à la fois comme citoyen et consommateur, ayant comme solution au problème de choix d'implantation ou d'extension de leurs activités, les différents réseaux. Cependant, le processus de localisation discriminée des entreprises à Douala conduit toujours à certaines interrogations comme, par exemple, cerner la part des effets locaux indépendamment des effets institutionnels dus à la CUD ou, mieux encore, capter les institutions capables de favoriser la prolifération des entreprises sur le territoire « doualais ». En éclairage à cette interrogation, la sous section suivante, centrée sur les différents supports de l'industrialisation à Douala, apporte quelques précisions.

I.3- Les réseaux : supports de l'industrialisation à Douala

Les dynamiques industrielles (souvent émanation des PME performantes), à la base des retournements de hiérarchies spatiales ne peuvent plus s'expliquer exclusivement par l'action de facteurs exogènes mais aussi par des facteurs endogènes liés aux différents réseaux que recèle le territoire (B. PECQUEUR, 1986). A Douala, par exemple, la représentation des inégalités spatiales

¹⁸⁹ J.R. ESOMBE EDIMO, 2007a op.cit

sur le mode du rapport centre (dominant)/périphéries (dominées) apparaît insuffisante. La bipolarisation industrielle (secteur en développement, secteurs en déclin) qui menace de déchirer les tissus économiques « doualais » est la conséquence d'une vision « verticale » du développement exclusivement macro-économique.

Aujourd'hui, sur un plan beaucoup plus micro-économique, l'étude des systèmes d'industrialisation doit être renouvelée non plus à travers les fonctions qui s'y jouent, mais du point de vue de la dynamique des acteurs présents sur le territoire. Les relations humaines tissées entre ces acteurs à Douala, constituent des réseaux dans lesquels circulent de l'information et du savoir-faire. L'intensité et l'imbrication de ces réseaux déterminent la cohérence du tissu industriel à Douala et sa capacité d'adaptation.

Le réseau de relations entre acteurs naît généralement lors des rencontres mutuelles ou familiales et peut être fait d'us et coutumes informels ou bien institutionnalisés par des organisations de type consulaire, syndical ou patronal (J.R. ESSOMBE EDIMO, 2005). Ainsi par le biais de réseaux multiples de communication, les territoires (arrondissements) de Douala produisent une solidarité entre les acteurs locaux. Celle-ci s'exprime en particulier dans les stratégies entrepreneuriales concernant soit la gestion du rapport social dans l'entreprise, soit la diffusion de l'innovation.

Les rencontres entre acteurs de développement à Douala sont, le plus souvent, planifiées et se font dans des cadres bien définis. Ces cadres peuvent prendre des dénominations diverses selon le type de rencontre et selon les motifs de la rencontre. Celles qui sont, pour la plupart, basées sur l'entraide et les informations diverses sur le village et sur les « affaires ». Elles prennent des noms divers : regroupement familial, associations de..., club de soutien à..., cercle de..., mutuelle de..., etc. et se manifestent toutes sous forme de tontine. Notre enquête (**tableau 26**) nous a permis de recenser quelques dénominations à Douala en fonctions d'appartenance des membres propriétaires ou chefs d'entreprises.

Tableau 26 : quelques dénominations des institutions de tontines à Douala

Quel est le statut de votre association ?	Effectifs répondants	Fréquences
association des ressortissants du village	27	40,29
mutuelle	15	22,39
association des hommes d'affaires	4	5,97
association des débrouillards	6	8,95
Clubs des amis entrepreneurs	9	13,44
Cercle des femmes commerçantes de Mboppi	4	5,98
Les hommes dynamiques de Douala- Deido	2	2,99
Total	67	100,00

Source : notre enquête

Par contre, les rencontres relatives à l'organisation voire à la planification d'une stratégie sont souvent considérées comme réunions de travail, réunions de fonctionnement, etc.

La première catégorie de rencontre (entre acteurs de développement), que nous considérons dans cette thèse comme institutions informelles, est perçue à Douala comme véritable support social de l'industrialisation. Nous l'analysons dans cette partie, comme un volet regroupé sous l'empreinte d'institutions informelles (tontines, associations, etc.), tant à leurs manifestations qu'à leur émergence dans les mobiles entrepreneuriaux.

I.3.1- Institutions informelles et développement des entreprises à Douala : les tontines

Les tontines sont une association de personnes dont la motivation est la recherche de l'intérêt, des valeurs, d'entraide et de promotion du développement. La mise en exergue de la fonction économique donne à ce phénomène l'apparence d'associations ou d'organisations de financement des activités économiques aux fins de développement. Mais, la perspective qui vise la recherche des moyens d'intégrer les tontines dans le circuit formel, afin d'éviter les effets pernicioeux d'une économie duale, limite les possibilités de recherche des conditions ayant favorisé leur expansion et leur développement.

A Douala, les tontines, sont un jeu d'échange et de communication entre des individus qui, face à la carence ou à l'insuffisance de ressources, sentent la nécessité de les développer afin de subvenir aux besoins individuels et/ou collectifs. Elles se caractérisent par la recherche collective de l'autonomie de chaque individu par une égalité devant les besoins, une interdépendance dans le développement de services ou de ressources, et une égalité de chances dans l'accessibilité à ces services. Leur finalité réside dans la recherche collective du bien-être de l'individu, du groupe et/ou de la communauté. Cette recherche collective du bien-être passe, par exemple, par des cotisations pour fonds de commerce, pour entraide et solidarité en cas de difficulté entre les membres, etc., comme l'illustre le **tableau 27** ci-dessous.

Tableau 27 : tontines : jeu d'échange et de communication entre les membres.

But de la tontine/association	Effectifs	Fréquences (%)
Cotisation pour fonds de commerce	23	35,38
Solidarité et entraide entre les membres	19	29,23
Consolider les relations et assister en cas de problème	16	24,62
Regrouper et promouvoir le développement	7	10,77
Total	65	100,00

Source : notre enquête

Il en ressort que la tontine ne peut être ni une pratique/refuge (ou une forme de dérobaie face aux exigences de la modernité), ni une tentative de récupérer un passé perdu. La tontine, partout où elle se pratique, est la manifestation de la réaction d'un groupe par rapport à une situation donnée. Dans beaucoup de pays d'Afrique au sud du Sahara, et plus précisément au Cameroun et à Douala, elle révèle l'insoumission du corps social au pouvoir d'État¹⁹⁰ : le contexte sociopolitique, marqué par la forte centralisation des pouvoirs aux mains de l'exécutif et de son entourage, ne laisse souvent aux individus et aux groupes que peu de marge pour la liberté de penser, de s'exprimer et d'agir. Dans ce cas, toute initiative de développement et sa viabilité dépendent de la caution qu'en fait le pouvoir d'État et, le pays devient une société de dépendance¹⁹¹ souvent dépendante (HAPI, 1993). La résistance face à la dépendance et la précarisation convient à un recours aux tontines, caution solidaire de vie et de survie. La caution s'exprime sous deux formes de solidarités : les solidarités de valeurs et de solidarités d'intérêts.

I.3.1.1- Les Tontines à Douala : réseau de solidarités d'intérêts

La **solidarité d'intérêts** est l'ensemble des valeurs dites "solidarités froides" reposant sur des échanges fonctionnels plutôt que symboliques. Ces échanges ne produisent pas des appartenances et des croyances, mais des collusions et des intérêts. Ce ne sont pas des personnes qui sont en jeu, mais des ressources, celles-ci ne cherchent pas à s'approprier le monde symboliquement mais instrumentalement.

Au sein des tontines, les idéaux font place aux objectifs¹⁹² alors que la recherche de l'appropriation instrumentale du monde s'organise de deux manières :

- la tontine "ramassage" communément appelée crédit sans intérêt et les différentes formes d'entraide, qui sont des formes de réciprocité visant le développement et le renforcement de la caution solidaire chez les membres ;
- la forme bancaire ou commerciale de la tontine, c'est-à-dire la collecte et le placement de l'épargne sous forme de crédit destiné à l'investissement, et les activités de spéculation telles que la vente aux enchères de l'argent, sont à la fois une ouverture au monde et une alternative à l'environnement économique local.

¹⁹⁰ La crise économique se définit d'abord en termes de crise de confiance par rapport à l'État. Autrement dit, la solution aux problèmes économiques viendrait moins des principes moraux, des emprunts extérieurs ou d'un ajustement structurel portant presque uniquement sur l'utilisation du matériel de l'État que d'un rétablissement de la confiance entre cet État et les populations qui doivent se sentir soutenues plutôt que frustrées dans leurs aspirations

¹⁹¹ Il faut entendre par société de dépendance, une société dans laquelle l'État s'arroge la responsabilité de la décision sur la gestion des moindres mouvements des individus, des groupes et des communautés.

¹⁹² Paul M., DESLAURIERS L. (1991). Système d'appui financier pour les activités productives des femmes. Projet Raf 87/063, PNUD-OPS juillet.

Le besoin de la caution solidaire, dans les activités économiques parallèles à celles du réseau formel de collecte de l'épargne et de financement des activités de développement, rentre dans le cadre stratégique d'une lutte collective pour l'amélioration et l'adaptation du service aux besoins de la clientèle-membre d'une part, et contre la dépendance d'autre part.

i)- Lutte collective pour l'amélioration et adaptation du service aux besoins des membres

Si le développement de l'économie dans les relations « tontinales » est la réponse à l'inadaptation des institutions financières, il apparaît comme une exigence à la fois d'humanité dans les relations du banquier vis-à-vis de son client, de célérité, d'analyse de priorité dans le traitement des dossiers de demandes de crédits. Cette situation est parfaitement illustrée dans le **tableau 28**.

Tableau 28 : Tontines et exigences dans le traitement des dossiers de demande de crédits

Conditions pour bénéficier d'un prêt tontinier	Effectifs	Fréquences (%)
Présentation d'un projet avant accord du prêt	14	35,90
Déclaration de ses avoirs et activités au moment du prêt	10	25,64
Ne prête qu'à ceux ayant une activité génératrice de revenu	7	17,95
Unanimité des membres sous présentation de ses difficultés	6	15,38
Membre du bureau et créateur de richesse	2	5,13
Total	39	100,00

Source : notre enquête

Au regard des données de ce tableau, nous notons que, l'absence d'analyse de priorité prive les intermédiaires financiers de leurs dimensions sociales. Ils ne se présentent plus comme des institutions au service de la population traversées par des pressions politiques, ils laissent l'impression de se servir et de servir de support à la politique répressive de l'Etat (C. EBOUE, 1990).

À la rigidité des intermédiaires financiers, les tontines opposent le côté humain de la gestion du service à la clientèle. Elles hiérarchisent l'utilité sociale des projets, la demande d'un crédit pour une maison d'habitation, une construction d'usine ou un financement d'entreprises est prioritaire par rapport à une autre visant l'achat d'une voiture par exemple. En substance, les tontines prennent en compte tous les problèmes matériels et psycho-sociaux de l'individu, dimensions recherchées par les entreprises modernes pour le développement de la culture organisationnelle. L'exploitation de ces potentialités en veilleuse dans la population peut aider au décollage économique et à la prolifération des activités comme nous le remarquons à Douala.

La pratique de la tontine révèle une conviction sur laquelle, au plan psycho-économique, repose la centralisation étatique : la réalité non d'une illusion de propriété que confère l'investissement, mais d'un droit de propriété. La croissance présente par conséquent moins de retombées sur toute la communauté nationale que sur l'individu ou le groupe qui l'initie. Cette perspective de la régulation sociale aura pour effet pervers le tribalisme d'État qui devient ainsi la force obstruant l'initiative, l'investissement, la production et la croissance (HAPI, 1993). Dans le processus de développement, la tontine prend le contre-pied de cette logique.

L'illusion de propriété qu'elle entretient est un facteur psychologique important de motivation, d'investissement et, par conséquent, de la croissance. Cette illusion de propriété qui traverse l'expression du mien individuel et du nôtre collectif est nécessaire pour amener les individus à se sacrifier pour la cause collective ethnique, et nationale de surcroît. L'illusion de propriété colle à la programmation mentale pour produire un effet dynamique dans l'initiative et le développement industriel à Douala. La programmation culturelle et mentale est l'outil indispensable permettant à chaque groupe d'initier et de réaliser des projets importants dans l'amélioration du bien-être collectif. La différence de programmation culturelle est novatrice de concurrence dans la production et la redistribution des biens et services. La concurrence génère la mouvance et la vitalité dans le changement social, la dynamique de la croissance et de la production de services dont le consommateur est le grand bénéficiaire.

ii)- Tontine et lutte contre la dépendance.

Si à travers le développement des associations de tontine, le corps social récuse l'État et ses structures socio-économiques, ce qui est mis en cause c'est surtout la forme d'État peu soucieuse de la protection des intérêts nationaux, qui doit sa survie aux intérêts étrangers sur lesquels il s'appuie pour créer la dépendance vis-à-vis de l'extérieur¹⁹³. Cette responsabilité de l'État se résume, à Douala, dans la création et la perpétuation de la dépendance¹⁹⁴. La production rurale est orientée vers le financement de l'appareil d'État et les dépenses des villes ; le système d'éducation perpétue la dépendance ; les investissements se font contre la culture ; une élite est promue au service du

¹⁹³ EBOUE C. (1990). Les effets macro-économiques de la répression financière dans les PED. *Économie appliquée*, tome LXIII, n°4, pp.93- 12 1.

¹⁹⁴ L'appareil d'État ne se limite pas à l'érosion de l'économie nationale. Grâce à la centralisation, il limite et détruit au besoin toute initiative visant une compétition sur le marché national avec les entreprises étrangères sur lesquelles il s'appuie. Par rapport à l'État, les aspirations des nationaux qui se tournent vers les tontines sont minimales : la concurrence dans l'exploitation du marché national. Cette concurrence est d'autant plus nécessaire qu'elle permettra le financement et l'amélioration du bien-être national. Elle ne serait pernicieuse pour les entreprises étrangères que si celles-ci portaient peu d'intérêt à l'investissement dans le bien-être national : le marché des pays du Nord se caractérise par la compétition entre les institutions financières et les entreprises industrielles de différentes nationalités. L'impact de cette compétition est encore la qualité du service à la clientèle. Le monopole du marché national par l'étranger a pour effet de gruger les dividendes des activités économiques pour le financement du bien-être sous d'autres cieux tout en laissant derrière pauvreté et misère.

système colonial ; les politiques de développement sont des chemins qui ne mènent nulle part et font de l'État un État contre paysan ; le peuple est marginalisé dans le processus de développement, de production de son existence, dans ses besoins de nutrition, d'éducation, de santé, de culture. Finalement, par le truchement des États contre-nationaux, l'Afrique devient un continent pour les autres et "la vie dans les villes d'Afrique, à l'instar de la ville de Douala, s'inscrit dans le puzzle de la dépendance" (C. EBOUE, 1990, p. 139). La lutte contre la dépendance et la précarisation est alors l'enjeu économique des tontines.

Le recours aux associations de tontine devient la manifestation concrète de la prise de conscience du rôle de l'État dans la dépendance et la précarisation. Cette prise de conscience révèle la profondeur du gouffre entre l'État et les populations dans le processus de développement. Face à l'État et aux institutions financières tournées vers l'extérieur, les populations utilisent les associations de tontine pour éviter le tarissement des liquidités sur le marché national : l'utilisation de la monnaie fiduciaire au détriment de la monnaie scripturale peut être perçue comme une stratégie de rétention des liquidités sur le marché pour la subsistance. C'est ainsi qu'à Douala, nous verrons se manifester plusieurs formes de tontines (**tableau 29**) définies selon la périodicité des cotisations en rapport avec l'échéance de satisfaction de besoins des individus.

Tableau 29: Echéances des besoins et périodicité des tontines à Douala

Périodicité des tontines	Effectifs	Fréquences
hebdomadaire	28	41,79
mensuelle	34	50,75
trimestrielle	3	4,48
semestrielle	1	1,49
annuelle	1	1,49
Total	67	100,00

Source : notre enquête

Au regard de ce tableau nous constatons que, les acteurs sont plus engagés dans les tontines mensuelles (50,75%) et hebdomadaires (41,79%) que dans les autres formes. Cette situation prouve à l'évidence que les acteurs membres des tontines, ont relativement des besoins à très court terme. Aussi, les associations de tontine à Douala disposent déjà de coffres-forts, car si l'épargne a pour but de prémunir contre les incertitudes de l'avenir, entre déposer à la banque et ne plus jamais recevoir et la thésaurisation, il vaut mieux choisir la thésaurisation, même si elle est improductive¹⁹⁵.

¹⁹⁵GERMIDIS D. et al. (1991). Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formels et informels ? OCDE.

En attendant, l'occupation du champ économique par les tontines est si importante que le quotidien gouvernemental camerounais constate que *“le phénomène des tontines a atteint au Cameroun et plus précisément à Douala des proportions exceptionnelles. Une telle popularité pourrait s'expliquer par l'incapacité de notre système bancaire à drainer l'épargne populaire (D. GERMIDIS et al., 1991)¹⁹⁶”*. Si le dévolu est jeté sur les seuls intermédiaires financiers, cette réflexion émanant de l'organe de communication du pouvoir tend à méconnaître la volonté d'un peuple avide de contrôler par lui-même les mécanismes de production de son existence. Les tontines posent à cet effet le problème de la gestion par les nationaux du développement national ou local et remettent en question les structures mêmes de l'État en même temps que ses politiques de régulation sociale. La volonté de nationalisation de l'économie est d'autant plus vive qu'en l'absence de structures réellement nationales, elle se déploie à travers des activités de spéculation.

A ce titre au sein des tontines rencontrées à Douala, il existe des spéculations boursières qui se traduisent souvent par des ventes aux enchères des encaisses. Comparativement à ce type de tontines on retrouve des tontines classiques dans lesquelles les cotisations sont versées à un ou plusieurs bénéficiaires sous l'aval d'un ou de plusieurs membres « avalistes », et les tontines à caution où le bénéficiaire doit déposer une caution avant de bénéficier la somme cotisée, et bien d'autres. Ces différents types de tontines sont répertoriés dans le **tableau 30**.

Tableau 30 : Types de tontines à Douala

Type de tontine	Effectifs	Fréquences
à enchères	25	38,46
classique	36	55,38
avec caution	4	6,15
Total	65	100,00

Source : notre enquête

Les informations issues de ce tableau nous donnent de constater que les acteurs de l'économie, membres des tontines à Douala, sont plus intéressés par des tontines classiques, que celles avec caution. Toutefois les tontines à enchères tendent à rattraper celles classiques compte tenu des flux monétaires au profit des activités de la ville.

La vente des encaisses aux enchères pose, en contexte de dépendance à Douala, le problème d'un marché financier et même boursier national, tandis que la rupture en période de crise entre les associations de tontines et les institutions financières serait la réaction contre les exportations abusives de devises à travers le trésor public et les institutions étrangères. L'enjeu du

¹⁹⁶ Tontines-banques : la rivalité ? (1998), *Cameroun tribune* (quotidien gouvernemental), n°4201, du 18/08, Dossier supplément du jeudi, n°48 :9-16

développement industriel et de l'économique dans les tontines à Douala, est de promouvoir une économie gérée par les nationaux à leur propre bénéfice. Cet enjeu révèle la volonté de ceux-ci de se passer d'un système dont toutes les grandes décisions se prennent hors des frontières nationales¹⁹⁷.

L'hostilité des associations à toute sorte de formalisme et à l'intégration des tontines dans le circuit formel de l'économie suppose moins d'État-partisan que d'État-arbitre des jeux sociaux, et plus d'individus et de groupes s'alliant uniquement suivant leurs intérêts, dans cette bataille de nationalisation de la vie économique¹⁹⁸.

A Douala, les tontines sont présentes dans toutes les couches sociales et dans tous les secteurs de l'économie. Dans leur développement, les associations résistent à toutes tentatives de récupération des tontines, et fonctionnent parallèlement aux institutions mises en place pour les absorber. Il est par conséquent à prévoir que les tontines risquent d'évoluer toujours en marge du réseau formel, aussi longtemps que seront maintenues les conditions qui ont favorisé leur développement.

I.3.1.2- Tontine à Douala : réseau de solidarités de valeurs

Les solidarités de valeurs, se résument dans des jeux de "solidarités chaudes", entendues comme jeux de communication entre des personnes "*c'est-à-dire des consciences ou des subjectivités, et n'ont pour but que de sécréter de la culture. Les humains se trouvent ainsi rassemblés par des croyances symboliques du monde. Dans ce cas, l'action humaine est considérée comme valeur lorsqu'elle correspond aux valeurs, normes et croyances communes*" (M. PAUL et L. DESLAURIERS, 1991).

Elles se matérialisent par les organisations telles que : le clan d'âge, les « associations des ressortissants de..., l'association de l'élite de développement de..., l'association des femmes ressortissantes de... , etc. ». Elles mettent en jeu le "*processus de programmation collective de l'esprit humain qui permet de distinguer les membres d'une catégorie d'hommes par rapport à une autre*"¹⁹⁹ et les dotent d'un système commun de valeurs. Il s'agit ici d'un souci de la différence qui,

¹⁹⁷ LELART M. (1988) L'épargne informelle en Afrique : les tontines béninoises, institut orléanais de finances, universités d'Orléans. 38p

¹⁹⁸ NGAN NGAN O. (2000), Les tontines, source de financement de la petite activité informelle. Cahiers de l'association des chercheurs Économistes, n°2, pp.49-63, Villeurbanne.

¹⁹⁹ BEGASHAW (1978), "the economic role of traditional saving and credit institutions in Ethiopia". *Swings and development*, vol. II, pp. 132-158.

dans un contexte de dépendance et de précarisation vise un triple objectif : la protection et le développement de la culture, la promotion du développement local, l'entraide entre les membres.

a)-La protection et le développement de la culture

L'agenda de chaque groupe de tontine prévoit souvent à chaque séance une page de l'histoire du groupe ou de la communauté d'origine. Cette page n'a rien de folklorique par rapport à la modernité et au changement social. Elle vise non une assimilation au contact des valeurs importées, mais plutôt une acculturation. Le besoin et la nécessité de cette acculturation se font sentir à travers le maintien des structures de rassemblement de la culture du groupe à la fois dans le monde rural et urbain.

- ❖ Dans le monde rural autour des chefs traditionnels, des autorités politiques ou administratives, les associations secrètes, les groupes de danses, les clans d'âge et le bénévolat communautaire, etc., représentent les structures de permanence qui retransmettent la culture locale aux générations montantes. Leur nécessité réside dans un besoin d'acculturation pour l'équilibre du groupe dans son interaction avec l'environnement, la culture étant justement une réaction de l'homme contre cet environnement en même temps qu'une tentative de son adoption.
- ❖ La transplantation dans les centres urbains des structures sociales rurales dont le chef de famille et ses notables, les différentes associations, groupes de danses et hiérarchie sociale du groupe, apparaît stratégiquement comme le chemin le plus sûr pour parvenir à cette acculturation. Elle se manifeste de plusieurs manières dans les groupes et les communautés. Les réunions hebdomadaires permettent aux individus d'échapper un peu à l'emprise quotidienne de l'anglais, du français aussi du « pidgin » pour se recueillir convivialement dans la culture d'origine. Les semaines culturelles à la fin de l'année, les distributions de prix aux meilleurs élèves du groupe ou de la communauté en ville et au village à la fin de l'année scolaire, les camps de vacances de l'association des élèves et étudiants dans leur communauté rentrent dans le cadre de l'animation rurale et urbaine. Les conférences sur thèmes organisées au cours de l'année par les élèves et étudiants de la communauté facilitent la maîtrise du changement social chez les plus âgés pour la plupart peu instruits. Par ailleurs, l'histoire, les proverbes, les contes, les devinettes, etc., dans les réunions élargies aux plus jeunes replongent les générations montantes dans les cultures ancestrales.

Partant de notre étude sur l'enjeu de la tontine à Douala, nous relevons que cette dernière a une onction éducative : éducation des adultes par rapport au changement social, éducation des jeunes par rapport à la tradition. Cependant, les regroupements par cultures d'origine dans un contexte multi-ethnique donnent souvent à l'observation l'évidence d'un cloisonnement ethnique et d'une obstruction à l'unité nationale. Mais une observation plus profonde du phénomène permet de constater que ces regroupements ont un impact positif dans les communications sociales et, par ricochet, dans le développement des activités économiques comme à Douala. Les associations et structures sociales maintenues en ville et à la campagne facilitent l'unité et l'équilibre psychiques dans les communications entre les urbains et les ruraux. Elles représentent à Douala, les structures d'accueil et d'intégration urbaine des ruraux c'est-à-dire, de préparation aux communications inter-ethniques et culturelles.

L'appartenance dans la constitution des associations n'est plus à envisager comme une mesure d'exclusion des autres. Elle est pour chaque culture et ses membres la stratégie nécessaire à l'évaluation de sa différence. Cette évaluation manifeste son refus de disparaître et rentre dans une perspective existentielle. Dans notre thèse, nous appelons ce moment crucial pour chaque culture, groupe ou communauté à Douala, « *le double registre du social et l'entreprenariat* » c'est-à-dire, le mouvement par lequel une culture construit les modalités de sa régulation pour elle-même et par rapport aux autres voisines, car "*aucun groupe ne peut exister sans penser se produire lui-même. Cela lui est tout autant nécessaire que de penser ou de produire. Et il ne saurait se penser et se produire qu'en se mettant à distance de lui-même, en se plaçant du point de vue d'une possible altérité, du point de vue de l'autre*"²⁰⁰ (M. MAFFESOLI, 1979 ; p.681). La recherche de la différence renforce la dynamique des échanges sociaux entre les ethnies et les cultures en allant chercher chez les autres les éléments qui diffèrent. Les groupes et cultures rentrent dans un processus de fuite en avant au cours duquel ils échangent et consomment les cultures les uns des autres. Ce processus de fuite produit sur le plan socio-économique ce que Platon appelait en philosophie « l'harmonie polémique des contraintes », et que M. MAFFESOLI (1979) reprend sous le vocable « d'harmonie différentielle », et la société de « globalité harmonique ».

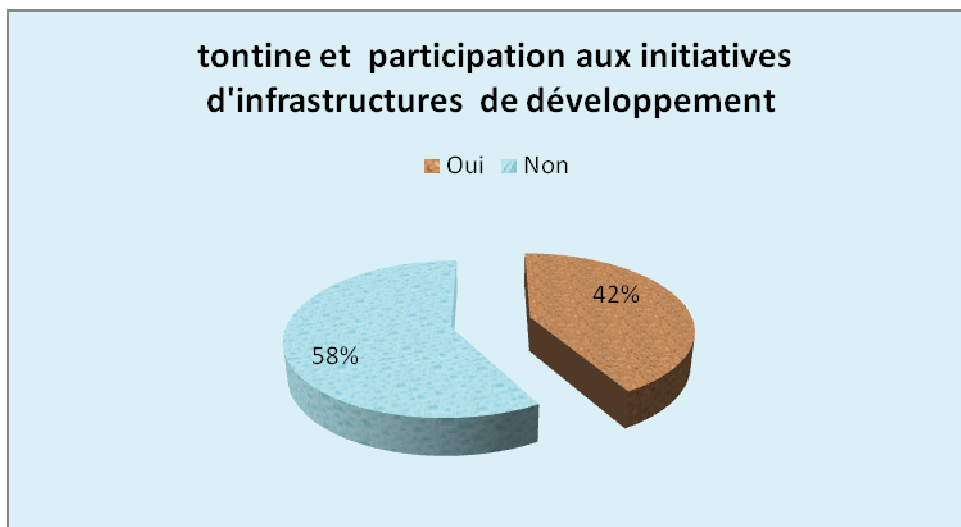
Les associations de tontines montées sur les solidarités de valeurs, opposent la certitude d'une unité dans la différence. Cette dernière est d'autant plus nécessaire qu'elle est un facteur de participation et d'investissement de soi dans les initiatives économiques et communautaires de développement.

²⁰⁰ MAFFESOLI M. (1979). La dimension du Collectif. In : la conquête du quotidien. PUF, Paris : 33-60.

b)- Les tontines à Douala et promotion du développement local

L'acculturation est une ouverture au monde. Elle s'avère nécessaire pour la production et le développement culturel. Sa viabilité repose sur la densité de services répondant aux besoins de consommation et des échanges entre les membres de la culture. L'ouverture au monde et la nécessité de survie passent par le biais du financement dans la région d'origine des infrastructures de changement social et de bien-être communautaire, dont les ponts et les routes rurales, les écoles et les collèges, les dispensaires et les hôpitaux, l'électrification et l'hydraulique rurales, etc. Partant des résultats de notre enquête sur l'enjeu des tontines à Douala, il en ressort que près de 42% des tontines participent à la réalisation des infrastructures sociales (**graphique 7**).

Graphique 7 : Tontines et participations aux activités de réalisation des infrastructures sociales



Source : notre enquête

Ces infrastructures socio-éducatives font des associations de tontines une forme de bénévolat collectif et communautaire à Douala. Les services qu'elles produisent, sont parfois plus sollicités que ceux offerts par les structures étatiques et sont socialement pertinents et rentables :

- ✓ ils sont utiles et présentent peu de traumatismes sociaux du fait qu'ils représentent une réponse à un besoin local de consommation et de bien-être, et ne rentrent pas dans le cadre futile d'un processus mimétique ;
- ✓ ils sont souvent plus entretenus et mieux équipés, la gestion étant débarrassée au maximum de la paperasse et de la lourdeur bureaucratiques; ils font la fierté des tontiniers et de toute leur communauté qui se sentent valorisés par des projets dont ils maîtrisent tout le processus de la conception à la réalisation en passant par le financement et la planification ;
- ✓ ils couvrent les besoins fondamentaux de santé et de bien-être, et rentrent dans le cadre de l'amélioration par les populations elles-mêmes de leurs conditions de vie.

La pratique des tontines, dans l'optique des solidarités de valeurs à Douala, s'inscrit dans la perspective du développement. Les associations et les groupes investissent, certes, dans leurs milieux d'origine, mais les projets réalisés sont d'utilité publique et servent tous les nationaux qui peuvent les solliciter. L'enjeu réside dans la capacité des individus et des groupes à produire par eux-mêmes les moyens de leur existence et la compétence sociale et culturelle d'un programme ou d'un processus de développement. Cet enjeu est d'autant plus présent que beaucoup de groupes, plutôt que d'attendre une hypothétique intervention publique, préfèrent confier la gestion des projets réalisés à l'État. C'est la recherche d'une forme de partenariat avec l'État dans les interventions sociales. La tontine n'est donc pas, non plus, pour les acteurs économiques et groupes sociaux, une pratique contre l'institution étatique.

L'impact majeur de la pratique des tontines dans le processus de changement et de développement industriel, économique et du bien-être est à la fois psycho-sociologique, socio-politique et socio-économique :

- ⇒ les équipements socio-économiques et éducatifs (entreprises, écoles, centre de recherche, etc.) réalisés dans une communauté d'origine permettent l'unité et l'équilibre psychiques dans le passage entre le monde urbain et le monde rural, et évitent à la ville et au village l'effet de deux solitudes dans le même espace géographique national ;
- ⇒ les projets réalisés au prix du revenu des individus et des ménages, forme d'impôts supplémentaires volontaires (J. M. SERVET, 1990)²⁰¹ pour les tontiniers, placent l'État devant l'ambiguïté de choisir entre la tolérance et la répression de la pratique des tontines. Les tontines suppléent aux carences de l'État ou le dédouanent de ses interventions auprès des communautés. Elles tendent par ce biais à entretenir dans les mentalités un questionnement sur la pertinence de l'État d'une part, mais ces projets créditent et légitiment le pouvoir de l'État auprès de l'opinion internationale d'autre part.

c)- L'entraide dans les associations de tontines

La pratique de la tontine fait ressortir deux formes d'assistance : l'assistance psycho-sociale et l'assistance matérielle.

²⁰¹ Servet J.M. (1990). Pratiques informelles d'épargne dans les pays en voie de développement. Cahier Monnaie et Financement n° 19, Université Lumière-Lyon 2 : 204-229.

c₁)- L'assistance psycho-sociale

Le regroupement par origine est souvent pour un groupe ou une communauté marginalisée le moyen de rechercher des images et des outils socio-culturels et psycho-affectifs devant aider à traverser le drame collectif. Dans ce cas, la pratique de la tontine devient une forme de thérapie collective. Par rapport à l'individu, elle s'inscrit dans la perspective d'une empathie collective. A Douala, les associations de tontine procèdent par la collectivisation du problème individuel sans trop solliciter une intervention extérieure : résolution des différends entre les membres, entre un membre et sa famille ou son voisin, mais aussi visites individuelles à l'hôpital en cas de maladie, cortège funèbre, veillées en larmes, chansons, danses, contes et devinettes qui rentrent dans le cadre d'une intervention psycho-sociale permettant à l'individu, par l'interférence du comique et du tragique, de traverser un drame dans la convivialité.

L'intervention repose sur la maîtrise des facteurs psychosociaux des problèmes individuels et sur la compétence culturelle de l'intervenant dans la relation d'aide. Le jeu vise l'harmonie psychique au sein du groupe, l'encadrement total de l'individu qui est ainsi libéré de tous les problèmes psychosociaux susceptibles d'affecter ses prestations sociales.

c₂)- L'assistance matérielle.

Elle a lieu en cas d'évènements affectant la vie d'un membre, dont la maladie, le décès d'un membre, de son conjoint, de son fils, de ses parents, le mariage ou la naissance d'un enfant, etc. La liste n'est jamais figée. Elle se modèle en fonction du quotidien et des risques auxquels les individus sont exposés. Le développement parallèle de cette forme d'assistance aux produits variés vient de son inadaptation dans le système formel d'assurance et de sécurité sociale. Les individus et les groupes cherchent à suppléer aux carences de l'État auprès de la majorité laissée-pour compte. Une politique complète et intégrée de sécurité sociale devient l'enjeu du développement de ces différents produits conformes aux besoins socio-culturels dans les associations de tontine.

En outre, en tant que réaction contre la dépendance, la centralisation, la marginalisation et le développement local plaqué, les tontines se transforment en un mécanisme de lutte contre la domination et la précarisation. Les solidarités de valeurs, qu'elles promeuvent, deviennent généralement celles d'intérêt dans la perspective de la promotion de l'entrepreneuriat au sein des entrepreneurs à Douala.

I.3.2 - Tontines et promotion des entreprises à Douala

La caution grégaire que la pratique des tontines développe dans la redynamisation des cultures ne semble curieusement pas produire les mêmes effets dans les échanges économiques et le développement de l'entreprise. Il existe, certes, bien des activités ou des secteurs d'activités dont les tontines monopolisent la promotion et le financement, mais en dépit de la popularité et de l'expansion du phénomène, elles n'ont jamais favorisé la naissance et le développement de grandes entreprises surtout de financement et d'investissement (W. KIHUYU, 1983)²⁰². Or à Douala, ce problème ne confère cependant pas une limite de la tontine, nous le disons dans cette thèse, pour plusieurs raisons:

- La finalité même de la tontine comme mécanisme de lutte contre la précarisation individuelle et collective, et le paradoxe de l'autonomie et de l'interdépendance entre les individus favorisent la création des entreprises et la production individuelles. Ils permettent aux individus de réunir et de mettre les ressources économiques à la disposition de chacun, mais ne leur apprennent pas encore à transcender les intérêts particuliers pour investir ces fonds dans un projet économique qui ferait de chaque tontinier un actionnaire²⁰³.
- La provenance des fonds de crédit dans les associations sont constitués, pour la plupart des cas, de prélèvements sur le revenu des ménages. Pour ces ménages, la tontine est le moyen de parvenir à une consommation différée compte tenu de l'inflation et de la modicité des revenus. Les fonds de crédits de certaines associations de tontine sont précaires. ils ne peuvent financer du long terme, contrairement aux intermédiaires financiers (banques, micro-finances, etc.). Ils constituent par conséquent un fonds de dépannage pour la trésorerie à court terme des petites et moyennes entreprises (M. NZEMEN, 1988)²⁰⁴, et financent souvent les projets par tranches ou par à-coups (A. LAFFITE, 2003)²⁰⁵. A Douala cette situation est bien perceptible comme le retrace le **tableau 31** sur la durée des prêts qui est à 82% du court terme et à 8% pour le moyen terme.

Tableau 31 : Durées des prêts tontiniers à Douala

Durée des prêts	Effectifs	Fréquences (%)
Court terme	52	82,54
Moyen terme	11	17,46
Total	63	100,00

Source : notre enquête

²⁰² KIHUYU W. (1983). *Likelemba et le développement de l'esprit coopératif*, Zaïre. Communication au Colloque international UCI/IPD sur les Solidarités traditionnelles et développement, tenu à Yaoundé du 17 au 28 janvier.

²⁰³ Information recueillies auprès du directeur de PRO-PME (Mr Waffo Roger) à Douala lors de nos enquêtes de terrain.

²⁰⁴ NZEMEN M. (1988). *Théories de la pratique des tontines au Cameroun*. SO P.E. CAM, Yaoundé

²⁰⁵ LAFFITE A. (2003) *Place de la tontine dans le financement du développement économique*. Extrait du CAPME, N°8

- Le vide juridique sur la pratique de la tontine empêche les groupes de se constituer officiellement en organismes de financement et de développement au service de toute la communauté nationale comme l'illustre les propos recueillis à Douala (**tableau 32**). Même s'il existe désormais un secteur de micro finance. :

Tableau 32 : Suggestion sur la pratique des tontines et promotions des entreprises

SUGGESTIONS	Effectifs	Fréquences (%)
L'Etat doit encourager les jeunes entrepreneurs à se réunir	16	25,40
Les associations doivent être gérées par des hommes honnêtes	6	9,52
Diminuer les taxes	3	4,76
Créer des lois pour protéger les épargnants dans les associations de tontines	22	34,92
les tontines aident au Développement industriel à Douala	4	6,34
Eviter l'exclusion	2	3,17
Rassurer les demandeurs de prêt	10	15,87
Total	63	100,00

Source : notre enquête

Il ressort du présent tableau que près de 35% des associations de tontines à Douala souffrent d'une absence de cadre juridique.

- La politique d'équilibre régional dans une société multi-ethnique, le clientélisme ethnique et politique produit un effet pervers, le tribalisme d'État. Il tend à répartir le développement des activités économiques non en fonction de la compétence, du mérite et des opportunités, mais par quotas ethniques. Si le souci est de faire parvenir toutes les ethnies à l'excellence, les implications sur les investissements et la croissance sont évidentes : beaucoup de cadres supérieurs de la fonction publique *“préfèrent, par exemple, voir des étrangers s'installer dans tel secteur économique à la place de ses compatriotes d'une tribu différente de la sienne”*²⁰⁶. Ainsi, à Douala tout comme dans le reste du pays, le bilan sur la croissance et le développement des entreprises, « est aussi des centaines et des milliers de marchés passés aux étrangers, la solution à leur crise d'énergie, la résorption de leur chômage ; des masses d'argent insufflées dans leur circuit économique, leurs petites et moyennes entreprises devenues multinationales sur le dos de nos deux cents quarante tribus et ethnies » (M. L. ETEKI-OTABELA, 1987)²⁰⁷. Et les associations de tontines dans la logique de promotion d'équilibre tendent à s'en départir par la promotion des PME privées.

²⁰⁶ Création d'entreprises et développement économique (1987), *Le messager* (journal privé), n°21, du 06-16 novembre ; 12-18

²⁰⁷ Etéki-Otabela M.L. (1987), *Misère et grandeur de la démocratie au Cameroun*, L'Harmattan, Paris

Autrement dit, les chances ne sont pas égales à l'intérieur d'un même groupe. Plus on a des affinités avec le pouvoir, plus on est sûr d'obtenir ce que l'on veut. Pour la plupart des cas, les ethnies d'origine des individus qui contrôlent le pouvoir ont plus d'avantage que toutes les autres. La répartition des activités économiques et surtout industrielles devient pour le pouvoir un moyen de contrôle social qui sera effectif avec la mainmise sur les organismes de financement des activités économiques.

La pratique de la tontine à Douala, apparaît à ce titre comme une forme d'insoumission et devient en même temps un mécanisme de lutte contre la discrimination et l'exclusion par son affirmation au processus d'industrialisation. Les moyens dérisoires par rapport aux institutions formelles font de la tontine la ressource de financement du précaire. Elle s'approprie les activités exigeant un petit et moyen financement et du court terme, à l'instar du garage de mécanique automobile, le petit commerce, le salon de coiffure (dame), la menuiserie, les petits métiers, la fabrication des cartons, le recyclages de verres et polystyrènes, etc., en somme toutes les activités considérées par les intermédiaires financiers comme informelles, occasionnelles, et précaires à hauts risques de financement (M. NZEMEN, 1988 op. cit). A Douala, les tontines reprennent ces activités laissées-pour compte, diversifient, collectivisent et ainsi diminuent ces risques par la transparence dans la gestion, la chaleur relationnelle, la tolérance, la flexibilité et la souplesse dans la gestion des rapports humains. Les données obtenues de notre enquête (**tableau 33**) montrent que les tontines, ont depuis 1980, permis la création de plus de 98 entreprises à Douala tous les secteurs confondus (petites industries, commerce, services et transport) de.

Tableau 33 : Tontines et création des entreprises à Douala

Entreprises créés par les tontines par secteur d'activité	Maximum	Moyenne
Transformation	10	1,21
Commerce	50	9,76
Service	30	3,00
BTP	0	0,00
Transport	8	1,76
Total	98	19,13

Source : notre enquête

En revanche, la tontine à Douala, de par la provenance de ses fonds, constitue un précaire qui finance le précaire dans une bataille contre la précarisation. Bien qu'elle représente le creuset d'authentiques entrepreneurs (J. M. SERVET, 1990, op.cit), elle ne peut favoriser de façon notable le développement de très grandes entreprises. Elle est à Douala, l'un des facteurs de développement des PME. Dans la recherche de l'autonomie de l'individu et/ou de la communauté, l'apport de la

tontine au développement de l'entreprise économique est moins économique qu'éducatif : éducation à la "débrouillardise", à l'esprit d'initiative et d'entreprise dans une société de dépendance et de marginalisation. Au niveau économique, la modicité des fonds et les crédits à court terme limitent les tontines au trésor de guérilla pour les entreprises à gestion familiale et artisanale, dans une lutte pour la subsistance.

Cependant, dans un contexte de nationalisme et de parrainage de l'initiative par les pouvoirs publics, les tontines dans leur ensemble peuvent constituer un mouvement de développement de l'entreprise et de nationalisation de l'économie²⁰⁸. Les difficultés de la tontine auprès de l'entreprise sont une question de temps et elles trouveront leur solution avec la libéralisation de la vie économique et sociale. Cette libéralisation pourra, en privilégiant le droit par rapport au fait, favoriser la promotion des coalitions d'intérêts qui, dans leur lutte contre la dépendance, contribueront à l'émergence à partir des tontines, des organismes de financement et de développement de l'entreprise.

Pour faire des tontines cet instrument de développement économique qui ne se limite pas seulement aux frontières ethniques, un travail de droit social et économique reste à abattre en matière de créances et de redevances au Cameroun en général et à Douala en particulier. L'impact de l'État de droit est la transformation de l'État prenant parti en un État-arbitre des jeux d'interactions entre individus et groupes. Cette innovation dans la régulation sociale favorisera, sans doute, les collusions d'intérêts et sortira mieux que toutes autres mesures les associations de tontines de la clandestinité et leur donnera, de ce fait, un plein pouvoir dans le financement de l'industrialisation à Douala.

²⁰⁸ Le puissant mouvement Desjardins au Québec est un exemple qui confirme cette hypothèse : né auprès de l'Église catholique dans un contexte de marginalisation et de dépendance des Québécois francophones, il avait par rapport à cette communauté au Québec le même objectif que les tontines dans les différentes communautés en Afrique : l'autonomie de l'individu et l'amélioration du bien-être communautaire.

II- STRATEGIE ORGANISATIONNELLE ET DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL SUR LE TERRITOIRE DE DOUALA

Les PME à Douala sont engagées avec d'autres partenaires (gouvernance territoriale), dont les collectivités locales dans un jeu social local dans lequel les positions de chacun ne peuvent être expliquées seulement par la nature des processus de production ou par le type des produits et des marchés (M. F. RAVEYRE et J. SEGLIO, 1984)²⁰⁹. Le système industriel « doualais » se développe, de plus en plus en périphérie, et ne doit pas être considéré comme une simple juxtaposition d'unités de production. C'est un système d'articulation entre les instances politiques et économiques²¹⁰, objet quelque fois de tension et de conflits²¹¹.

Le développement des zones périphériques dans la ville de Douala, la diffusion du développement industriel au niveau territorial et le rôle croissant de la petite entreprise qu'il promeut, ne sont pas simplement le résultat du processus de décentralisation productive. Ils sont interprétés, dans cette thèse, comme la manifestation d'une autre forme d'organisation territoriale de production. Ils sont aussi comme le soulignent G. FUA et C. ZACCHIA, (1983), le produit de la valorisation des ressources locales des zones périphériques (capacités locales d'entreprendre, accumulation au niveau local, la tradition du travail local, etc.) donnant ainsi lieu à un « développement décentralisé »²¹².

Le développement périphérique à Douala se manifeste par un nombre élevé de petites et moyennes entreprises²¹³ qui, dans la plupart des cas, produisent un même produit ou développent une activité autour de la réalisation d'une seule production (J. R. ESSOMBE EDIMO, 2007a op.cit). C'est le cas des entreprises que l'on retrouve en périphérie de Douala sur l'axe lourd Douala- Yaoundé. Ce type de développement industriel perçu à Douala met en évidence la possibilité d'un développement

²⁰⁹ M. F. RAVEYRE et J. SEGLIO (1984), « Les systèmes industriels localisés : éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels », Sociologie du Travail, n°2.

²¹⁰ C'est-à-dire une gouvernance locale ou territoriale (acteurs publics et privés) dont les enjeux correspondent à la construction d'un territoire et à l'affirmation d'un enclavement territorial qui se fossilise progressivement dans des spécificités sectorielles.

²¹¹ L'apparition de ce nouvel espace de gouvernance s'accompagne de conflits potentiels entre les organisations de base qui se juxtaposent dans l'espace communal : conseil municipal, comité de vigilance, syndicats, organisations traditionnelles (chefs de communautés, communautés indigènes, etc.) et organisations productives.

²¹² G. FUA, C. ZACCHIA, (1983), « industrializzazione senza fratture » in Mulino, Bologna.

²¹³ Il est très important de rappeler que dans la pratique, est considérée comme PME, toute entreprise qui utilise jusqu'à 250 employés sans que la limite inférieure soit précisée. Mais, en tant que Spécialiste ayant une connaissance suffisante du microcosme des PME au Cameroun, et tenant compte de certaines études déjà menées, nous définissons la PME comme étant **toute entreprise qui utilise au moins 05 salariés et au plus 100**. La définition et le contenu des secteurs sont expliqués dans le manuel méthodologiques en Annexes de cette thèse, avec pour supports la **nomenclature d'activités des Etats membres d'Afristat (NAEMA) et la nomenclature de Produits des Etats membres d'Afristat (NOPEMA)**.

plus équilibré, avec un moindre gaspillage des ressources, des investissements en « capital fixe social » moins importants et des coûts sociaux bien plus faibles. Il s'agit en fait, d'un type de développement qui a fortement valorisé les ressources locales (capacité d'entreprendre, professionnalisme des travailleurs formés au niveau local, ressources financières accumulées localement, technologies innovantes introduites localement), et a utilisé au maximum les spécificités locales, donnant ainsi lieu à des cheminements de développement autonomes et divers par rapport à ceux qui existent dans certaines régions.

L'objet de cette partie est de présenter et de caractériser les segments stratégiques qui déterminent l'implantation des entreprises à Douala. Ceux-ci passent par l'état des infrastructures et les services urbains, l'organisation territoriale pour donner lieu au caractère concentrique de la ville.

II.1- Les dynamiques spatiales de production : l'état des infrastructures et services urbains à Douala

L'agglomération de Douala, dans laquelle la prolifération des entreprises a dû suppléer l'insuffisante croissance de l'emploi, sort d'une assez longue période de stagnation économique. Sa population toujours croissante en raison d'une situation encore plus dégradée dans le milieu rural camerounais, où le taux de pauvreté monétaire ne cesse de s'accroître, exerce une forte pression sur la demande en terrain urbanisable, en infrastructures et en services publics. Malgré les progrès réalisés au cours des dernières années, la situation des infrastructures et des services urbains est encore insuffisante à Douala. Les infrastructures routières constituent l'un des premiers services publics, qui concourent tant au développement économique (amélioration des facteurs de croissance des économies formelle et informelle) qu'à l'atténuation des effets de la pauvreté (amélioration de l'accès à de multiples services). Ce phénomène est perçu à la fois au plan économique et social.

Au plan économique, dans les économies basées principalement sur le commerce, la préservation de la mobilité est un facteur essentiel du développement industriel. L'existence d'une desserte routière qui relie tous les pôles d'activités et les pôles de consommation de l'aire métropolitaine est un facteur primordial.

Au niveau social, le désenclavement des quartiers est un objectif indispensable pour réduire les temps de trajets et, ainsi, améliorer les conditions d'atteinte des lieux d'emplois, de services sociaux (écoles, maternité, hôpitaux,...). La voirie est, en outre, le support de beaucoup d'autres

infrastructures et services urbains (collecte des déchets, conduite d'eau potable, réseau d'assainissement, éclairage public, etc.).

II.1.1- Généralités sur la voirie et réseaux de distribution ou de communication à Douala

Les routes nationales N3 et N5, qui relient respectivement Douala à Yaoundé et Douala à Bafoussam, constituent l'armature routière de l'aire métropolitaine et dépendent du Ministère des Travaux Publics. Ce réseau national traverse Douala, et comprend notamment des entrées Est et Ouest reliées entre elles par le pont sur le Wouri. Il comporte environ 150 km de voies goudronnées²¹⁴ et offre des conditions de circulation correctes, hors Douala, pour le trafic relativement faible qu'il supporte à ce jour. Il n'en est pas de même dans l'agglomération, où ce réseau national est engorgé par le trafic interne et ses performances diminuées par l'indiscipline des usagers et les occupations diverses de la chaussée. Il est complété par l'ancienne route menant à Edéa : la route provinciale (P14). Depuis la construction de « l'axe lourd²¹⁵ », cette route est pratiquement privée de trafic hors de l'agglomération, mais sert de support à l'extension de l'urbanisation et à la prolifération des activités économiques jusqu'au Kilomètre 14 et bien au-delà.

Le réseau urbain actuel, à la charge des collectivités territoriales, est dans un état beaucoup plus préoccupant. Les données de notre enquête (**tableau 34**) sur l'appréciation de l'état des infrastructures routières à Douala en témoignent.

Tableau 34 : Appréciation de l'état des infrastructures routières par les chefs d'entreprises à Douala

Appréciation des infrastructures routiers (voirie) à Douala	Effectifs	Fréquences(%)
Médiocre	74	36
Assez Bon	50	24
Mauvais	75	36
Bon	6	3
Très Bon	3	1
Total	208	100

Source : notre enquête

Plus de 36% des chefs d'entreprises enquêtés trouvent que les infrastructures routières à Douala sont dans un mauvais état. Cette situation génère des impacts négatifs sur les activités des entreprises.

²¹⁴ entre Limbé et Edéa et une partie de la N5 en direction de Bafoussam.

²¹⁵ « l'axe lourd » à l'exemple de celui reliant Douala à Yaoundé, est une infrastructure routière de grand gabaris et qui se situe entre route nationale et une autoroute classique.

Le réseau routier actuel à Douala se compose d'environ :

- ⇒ 320 km de voiries goudronnées, constituant l'armature principale de l'agglomération qui, pour la plupart sont parfaitement carrossables (ou en voie de réhabilitation) et de larges dimensions.
- ⇒ 2.085 km de voiries non revêtues souvent dégradées et peu praticables, car soumises à une forte érosion en saison des pluies (CUD, 2009).

En principe, les réseaux primaire et secondaire sont à la charge de la Communauté Urbaine, et les voies tertiaires dépendent des communes d'arrondissement. Il n'y a cependant pas de classement précis des voies et, compte tenu des moyens très faibles des communes d'arrondissement, la quasi-totalité de la voirie (hors routes nationales) incombe à la CUD. L'armature principale de la ville a été l'objet d'un important programme de remise à niveau²¹⁶, entrepris ces dernières années dans le cadre des programmes d'investissements du PID²¹⁷, du C2D²¹⁸ et du PPTE²¹⁹. Ces travaux ont permis de mettre à niveau les voiries et de rétablir des conditions correctes de circulation dans Douala.

A cela s'ajoutent des travaux réalisés dans le cadre du Programme Cadre d'Entretien des Voiries (PCEV) doté d'un budget modeste d'environ 7 milliards FCFA et concernant l'entretien curatif des routes revêtues, la pavage de routes non revêtues, la résorption de points critiques, la recharge de route en terre. Le réseau de desserte des quartiers, incombant aux CUA et à la CUD, est très insuffisant et dans un état très critique. La plus grande partie est constituée de voies qui sont de simples terrassements du terrain naturel, sans construction de chaussée (URBAPLAN, 2009).

Compte tenu du climat de Douala, il est très exposé aux dégradations et impraticable aux véhicules légers pendant une grande partie de l'année. Les faibles caractéristiques de ce réseau de desserte interdit pratiquement la mise en place d'un système de transports en commun et limite, dans bien des cas, la circulation des taxis à la saison la moins pluvieuse. C'est une des raisons de la prolifération des motos taxis dont la capacité de pénétration dans les voiries de quartiers est bien supérieure. Cette situation ne va pas sans créer des difficultés à un grand nombre d'entreprises dans leur processus de production comme le montre le **tableau 35** ci-après :

²¹⁶ Il faut bien relever qu'il s'agit essentiellement de la remise en état d'ouvrages anciens très dégradés, qui ont retrouvé plus ou moins leurs caractéristiques originelles, sans grande adaptation à la situation actuelle de la ville.

²¹⁷ PID : programmes d'investissements de Douala

²¹⁸ C2D : Contrat de Désendettement et Développement

²¹⁹ PPTE : Pays Pauvres et Très Endettés

Tableau 35 : Impact des infrastructures routières sur les activités des entreprises à Douala

Impact des infrastructures sur vos activités	Effectifs	Fréquences (%)
Livraison tardive et Embouteillage	21	25
Baisse des activités	26	30,95
Hausse des coûts de transport	13	15,48
Mauvais état nous arrange car TP	13	15,48
Faible affluence de la clientèle	5	5,95
Rend l'environnement géographique non séduisant	2	2,38
Mauvaises routes endommagent nos véhicules	4	4,76
Total	84	100

Source : notre enquête

Il ressort de ce tableau que le mauvais état des infrastructures routières à Douala est source, à 31% , de la baisse des activités économiques dans la ville. Cette baisse des activités est parfois la conséquence des embouteillages qui entraînent à 25% des livraisons tardives.

Globalement le réseau routier assure une desserte quasi-acceptable des grands axes (après la fin des travaux entrepris). Mais il dessert très insuffisamment la population des « quartiers » comme le montre la **carte n° 3** sur les **Réseaux routiers dans la ville de Douala (cf carte n°3 en Annexes)**

Le réseau de voiries de Douala, sur les grands axes, révèle encore des faiblesses préoccupantes :

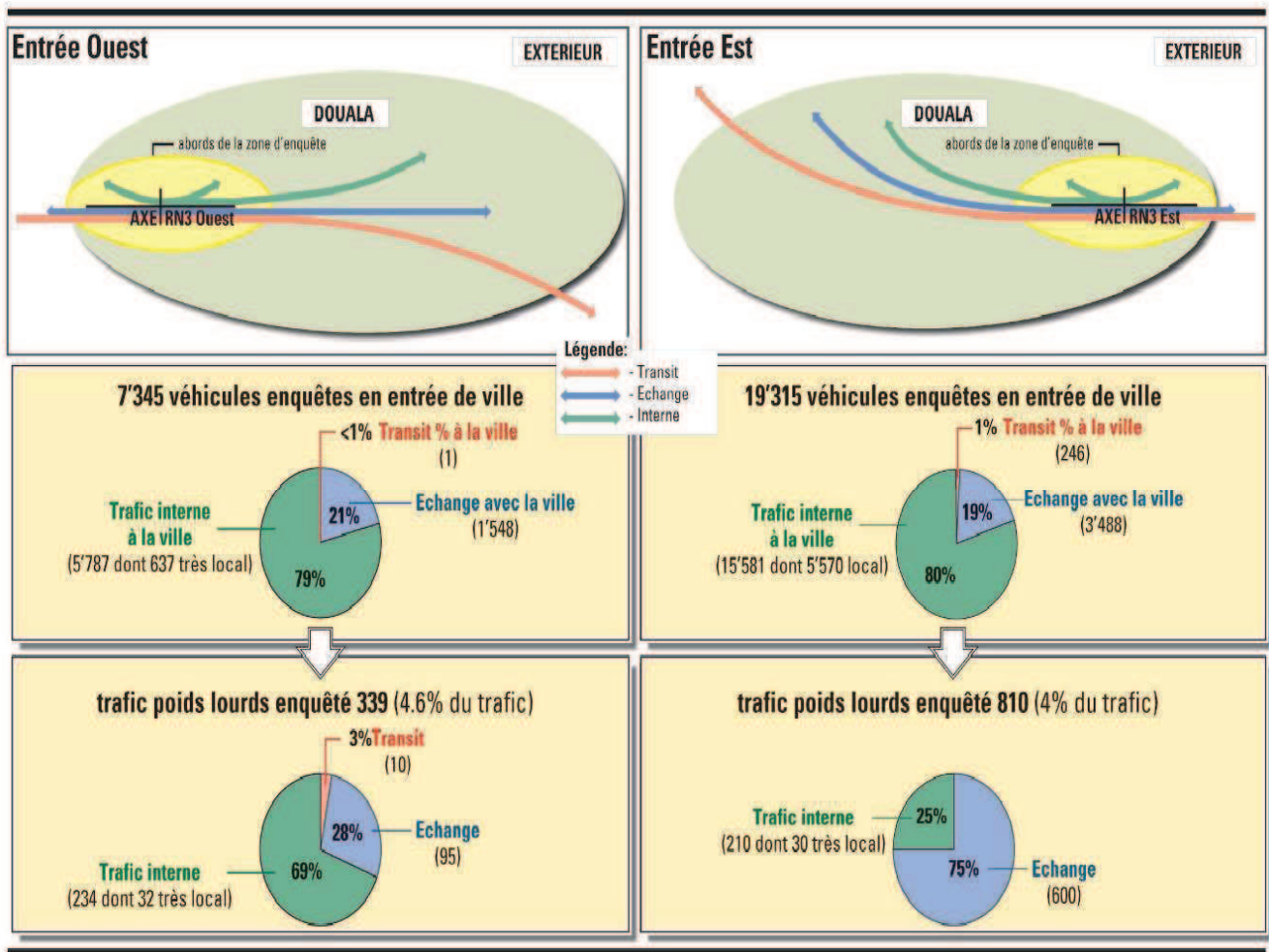
- ❖ Le grand réseau est manifestement pénalisé par des points noirs importants, identifiés depuis des années et qui restent encore sans solution planifiée et réaliste: engorgement des accès Est et Ouest par des marchés et des occupations illégales de la chaussée et des emprises (Ndogpassi, gare routière de Bonabéri) ainsi que par l'insuffisance quasi structurelle du pont sur le Wouri. Les conditions d'entrée et de sortie en ville sont toujours difficiles et imposent, aux heures de pointe, des retards et des attentes d'environ une heure au moins, à l'entrée comme à la sortie. Nous pensons, dans cette thèse, que ces dysfonctionnements sont liés au trafic interne de l'agglomération et non au trafic interurbain ni au transit, très faible. Les projets d'entrée Est et Ouest et celui du pont devront être adaptés à cette réalité. D'autres points d'insuffisance sont aussi notoires notamment celles des accès à Douala Nord, et des embouteillages de Deido. Aussi, il n'y a aucun plan directeur à moyen et long terme (depuis le SDAU de 1985) qui préfigure les réseaux futurs et notamment qui indique les grandes voiries pour lesquelles des emprises devraient être réservées. On se réfère ordinairement encore aux « rocales » prévues par ce document ancien, sans savoir si elles seraient encore vraiment réalisables.

- ❖ Les insuffisances de la desserte des quartiers sont de deux ordres. D'une part, la « voirie » actuelle, constituée pour l'essentiel de routes en mauvais état ou de simples passages sur terrain naturel non aménagé, ne dessert qu'une partie de la population des quartiers déjà anciens, et une petite partie de celle des quartiers nouveaux. D'autre part, dans les zones dépourvues aujourd'hui d'accès, il n'y a ni réservations d'emprises ni alignements, pour un aménagement routier futur. Ces quartiers sont donc dépourvus non seulement d'accès, mais de toute planification. Ce deuxième constat est plus important, car la voirie tertiaire et les emprises publiques sont les supports fonciers de tous les autres réseaux : eau potable, assainissement, éclairage public), et la base indispensable pour les services urbains (enlèvement des ordures, transports publics, services d'urgence, sécurité, etc.).
- ❖ Enfin les insuffisances de la voirie, principale ou de desserte des quartiers, est un obstacle durable à la mise en place d'un système de transports publics efficace. Le transport des personnes est pratiquement assuré uniquement par des taxis, et depuis quelques années par des motos taxis, plus agiles pour se faufiler dans les embouteillages et les voies dégradées. Ce système peu efficace et dispendieux en capital et énergie tend aujourd'hui à se généraliser et implique des coûts financiers et des coûts sociaux importants (blessés, pollution, désordre urbain).

II.1.2- Eléments sur le trafic interne et dynamique de production à Douala

Dans l'aire métropolitaine de Douala, presque tout le réseau revêtu de l'agglomération converge sur le centre-ville avec peu de voiries transversales. Les usagers, pour se déplacer d'une périphérie à l'autre, sont systématiquement obligés de passer par le centre ville. Par conséquent, le secteur central subit une forte pression de trafic. Les charges de trafic sont très élevées puisque nettement supérieures à 20'000 véhicules/jour sur les artères du réseau revêtu (tout mode confondu). Ce niveau très important de charge est dû à une part très élevée de deux-roues, qui représentent entre 35% et 60% du trafic sur les pénétrantes du centre et jusqu'à 75% du trafic en section dans le centre. Le trafic entrant et sortant de l'agglomération de Douala atteint globalement environ 55 000 véhicules/jour, alors que le trafic entrant et sortant du centre-ville par les axes structurants (revêtus et d'importance) s'élève à environ 355'000 véhicules/ jour qui assurent les déplacements d'environ 1.050.000 personnes/jour (MINTRANSPT, 2008). La ville de Douala est le principal générateur de trafic. Les transports publics à 2 ou à 4 roues (bendskin, taxis, bus, minibus) représentent plus des trois quarts des véhicules qui circulent à Douala (**figure 4**).

Figure 4: Structure du trafic enquêté entrant à Douala

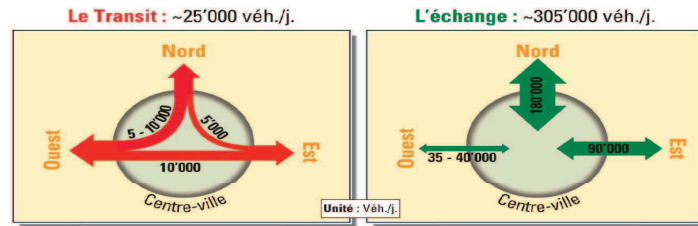


Source : CDS-expertise déplacements ; enquêtes OD 2007- Scet Cameroun

Le transit, par rapport au centre-ville de Douala, est relativement faible avec 15% des flux de véhicules qui y circulent. L'essentiel est constitué par du trafic en échange avec 85% des flux de trafic du centre (**figure 5**).

Figure 5 : Structure transit - échange à Douala

Transit-Echange



Communauté Urbaine de Douala

Source : TRANSITEC CDS-expertise déplacements ; enquêtes OD 2007- Scet Cameroun

Le réseau routier de Douala fait, par conséquent, objet de plusieurs sources de dysfonctionnements dont les plus importants relèvent:

- *de très importantes charges de trafic dues à* : une trop grande concentration des flux sur un réseau bitumé praticable insuffisant des secteurs denses en population ; un transit local au centre non négligeable, vu la structure convergente du réseau routier au centre ville ; une organisation nettement déficitaire au niveau des espaces de voirie qui sont larges mais mal affectés (circulation, stationnement, commerce, piétons...) et mal délimités ; une exploitation quasi inexistante des nœuds routiers, puisque aucune réglementation (feux, giratoires, priorités de droite...) n'est respectée,
- *d'une offre en stationnement déficitaire qui incite au stationnement anarchique et donc gênant pour les circulations routières et piétonnes, et*
- *d'une part importante des transports publics au niveau du volume de véhicules mais sous optimisée (URBAPLAN, 2009)²²⁰.*

²²⁰ Puisque :

> avec 2% du trafic, la part des bus et minibus est dérisoire dans le trafic en accès au centre bien qu'elle assure 25% des déplacements de personnes/jour en accès au centre. Ce mode est donc structurant et doit absolument être développé sur les liaisons les plus fréquentées par les TC ou axes TC structurants;

> avec 18% du trafic et 21% des déplacements en accès au centre, la part des taxis est relativement importante. Ce mode doit exister comme transport public individuel en ville, mais il devrait assurer des liaisons plus complémentaires au bus ou minibus sur le mode collectif, notamment en rabattement sur les axes TC structurants de certains quartiers situés à l'écart;

> avec une part de 59% du trafic mais de 40% des déplacements en accès au centre, les deux roues sont le transport public individuel pratique pour les secteurs encombrés par la circulation ou ceux difficilement accessibles. Ce mode doit exister à Douala à titre de transport individuel dans l'hypercentre encombré, et principalement en desserte des quartiers peu viabilisés.

De façon générale, le problème majeur est que l'ensemble de ces transports assure souvent les mêmes liaisons, et les projets qui seraient nécessaires pour améliorer la grande voirie de l'agglomération sont extrêmement onéreux. Les seules entrées Est et Ouest, et le pont sur le Wouri représentent plus de 250 milliards de FCFA, dans le scénario le plus onéreux. Les études de trafic menées dans le cadre du PDU²²¹ devraient, en outre, confirmer la nécessité d'augmenter la capacité de certains axes, notamment doubler l'axe Deido-Bonamoussadi vers le Nord dans le prolongement du Boulevard de la République. Des actions de requalifications urbaines doivent aussi être envisagées, au moins dans le centre ville, qui présente un aspect particulièrement peu avenant, même sur ses plus grandes artères (Bd de la Liberté, Bd de Gaulle, par exemple). Cet aspect sera aussi critique sur la partie interne des entrées Est et Ouest, qui ne doivent pas être conçues selon des standards autoroutiers, mais selon les principes de l'aménagement des avenues urbaines.

En matière de financement, on souligne l'objectif ambitieux du Contrat de ville de réserver 15% minimum du budget pour alimenter le Compte d'Entretien Voirie (CEV) pour l'horizon 2015. Objectif qui semble ne pas pouvoir être atteint au vu de la répartition du budget dans le programme d'entretien des voiries ces quatre dernières années (**tableau 36**).

Tableau 36: Répartition du budget dans le programme d'entretien des voiries et d'assainissement à Douala de 2004 à 2007

années	2004	2005	2006	2007
Programme d'entretien des voiries et réseaux d'assainissement (en milliers de FCFA)	1 933 564	1 430 838	1 923 683	6 084 806

Source : CUD, 2009

On constate une nette augmentation de ce budget en 2007 de 2,45 Mds FCFA²²² d'autorisations de programme supplémentaires provenant de l'Etat.

D'après la méthode HDM4, utilisée dans une étude réalisée en 2006 par le BCEOM-SCET²²³ Cameroun, il est estimé qu'il faudrait à minima un niveau d'engagement financier annuel de 10 Mds FCFA pour arriver à maintenir le réseau routier primaire et secondaire, avec une priorité à mettre sur les voiries de collecte intra-quartier, qui restent les parents pauvres de la programmation. Or, la CUD n'a pas encore la capacité de dégager en recettes les sommes nécessaires pour alimenter le CEV²²⁴ à hauteur de ces 10 milliards de FCFA, et l'essentiel des financements en faveur de

²²¹ PDU : Plan Directeur d'Urbanisme

²²² Rappel : Mds = milliards

²²³ BCEOM-SCET Cameroun: Burke County Office of Emergency Management/: Sarvajani College of Engineering Technology Cameroon

²²⁴ CEV : Compte d'Entretien Voirie

L'investissement routier provient de fonds extérieurs. Les conditions de mise en œuvre des travaux (contexte concurrentiel, capacité des entreprises, techniques et allotissement, programmation) représentent un gisement non négligeable d'économie.

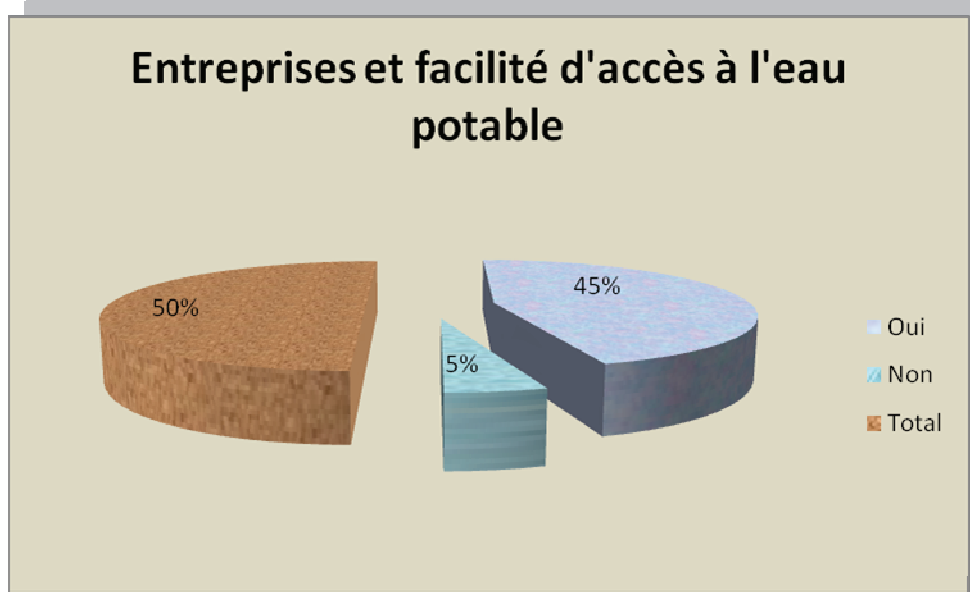
II.1.3- Eléments sur les réseaux de distribution d'eau potable et assainissement consécutive à l'urbanisation et à la dynamique spatiale de production à Douala

Le taux de couverture du réseau d'eau potable à Douala n'excède pas 30%. Il doit être largement développé pour pouvoir être considéré comme satisfaisant. Le service de production et de distribution d'eau, autrefois marqué par de lourdes déficiences²²⁵, semble être sorti d'une longue période de stagnation suite à la privatisation de la Société Nationale des Eaux du Cameroun (SNEC) et de sa scission en une société publique de patrimoine, CAMWATER (chargée de produire de l'eau potable et d'entretenir et de développer les installations primaires) et une société privée fermière, la Camerounaise des Eaux (CDE) (chargée de la distribution jusqu'aux utilisateurs finaux et de la commercialisation de l'eau). Ce changement de mode de gestion semble être indispensable pour réformer ce secteur.

L'insuffisante production d'eau potable et le médiocre état des réseaux (pertes en ligne) ne permettent pas de ravitailler convenablement tous les quartiers, même avec le taux actuel de couverture de 30%. Des interruptions d'alimentation sont fréquentes dans plusieurs quartiers (dont particulièrement Bonabéri). Cinq forages profonds assurent aujourd'hui la fourniture de 100.000 m³/jour, et on estime qu'il manque 50.000 m³ pour satisfaire la demande actuelle. Pourtant la quasi-totalité des entreprises installées à Douala sont alimentées en eau potable. Le **graphique 8** nous montre que plus de 90% de ces entreprises ont un accès facile à l'eau potable. Rappelons, par ailleurs, qu'avec l'aide de la coopération chinoise, une nouvelle usine de traitement d'eau vient d'être ouverte à Yato (région de Dibonbari) pour augmenter la capacité de fourniture d'eau potable à Douala.

²²⁵ Insuffisance de la production, manque de réactivité, rendement de distribution faible, peu d'entretien du réseau, branchements pirates,....

Graphique 8 : Entreprises et facilité d'accès à l'eau potable à Douala



Source : notre enquête

La clientèle d'entreprises industrielles de la ville de Douala représentent 42% du chiffre d'affaires de la CAMWATER/CDE, contre 58% de son chiffre d'affaires pour la clientèle privée des ménages et autres (CAMWATER/CDE, 2008).

La clé de répartition du produit des ventes entre la CDE et CAMWATER est la suivante :

- ✚ 176 FCFA par m³ d'eau vendu pour la CDE et le reste pour CAMWATER dans une plage tarifaire allant de 293 FCFA à 382 FCFA ;
- ✚ 500 FCFA par abonnés actifs pour la CDE contre 585 FCFA pour la CAMWATER. Ceci, pour un coût d'entretien et de location compteur moyen supérieur à 1000 FCFA par abonnés actifs (CAMWATER/CDE, 2008).

Les conditions d'accès à l'eau potable ont été examinées à l'aune des résultats des enquêtes ECAM3 et constatent une véritable inégalité d'accès à ce service. Les résultats sont retracés dans le **tableau 37**.

Tableau 37 : Principaux mode d’approvisionnement en eau potable à Douala

		Robinet individuel SNEC/CA MWATER	Autre Robinet individuel	Robinet collectif SNEC/CAM WATER (utilisateur principal)	Robinet collectif SNEC/CAMW ATER sans compteur divisionnaire	Robinet collectif avec compteur divisionnaire	Revendeur d’eau de robinet SNEC/CA MWATER	Borne fontaine publique	Autre robinet collectif	forage	Puits à pompe	Puits/source aménagé	Puits rivières /lac/marine /source non aménagé	Eau de pluie	Eau minérale	autre	Total	
Quintile	1	effectif	7	0	1	10	3	85	1	1	62	0	32	11	1	0	1	215
		%	3,30	0,00	0,50	4,70	1,40	39,50	0,50	0,50	28,80	0,00	14,9	5,10	0,50	0,00	0,50	100
	2	effectif	13	0	3	16	6	109	7	0	49	0	6	1	0	1	0	211
		%	6,20	0,00	1,40	7,60	2,80	51,70	3,30	0,00	23,20	0,00	2,80	0,50	0,00	0,50	0,00	100
	3	effectif	20	1	0	9	4	87	0	0	55	2	18	3	0	2	2	203
		%	9,90	0,50	0,00	4,40	2,00	42,90	0,00	0,00	27,10	1,00	8,90	1,50	0,00	1,00	1,00	100
	4	effectif	32	0	5	19	8	83	5	1	40	0	10	0	0	2	0	205
		%	51,60	0,00	2,40	9,30	3,90	40,50	2,40	0,50	19,50	0,00	4,90	0,00	0,00	1,00	0,00	100
	5	effectif	78	0	3	19	13	51	2	1	21	0	11	1	0	4	0	204
		%	38,20	0,00	1,50	9,30	6,40	25,00	1,00	0,50	10,30	0,00	5,40	0,50	0,00	2,00	0,00	100
Total	effectif	150	1	12	73	34	415	15	3	227	2	77	16	1	9	3	1038	
	%	14,50	0,10	1,20	7,00	3,30	40,00	1,40	0,30	21,90	0,20	7,40	1,50	0,10	0,90	0,30	100	

Source : ECAM3 INS, 2008

Les chiffres de ce tableau mettent en évidence les constats suivants :

- ◇ 15% de ménages seulement disposent d'un branchement au réseau, et une forte proportion d'entre eux appartiennent aux classes de revenus les plus aisées (environ les trois quarts des branchements concernent des ménages des 4^{ème} et 5^{ème} quintiles) ;
- ◇ 40% des ménages (avec une proportion relativement constante parmi les quintiles 1 à 4) s'approvisionnent auprès d'un revendeur particulier ;
- ◇ les bornes fontaines publiques ont un taux de couverture insignifiant (moins de 2%)
- ◇ environ 13% des ménages s'approvisionnent à des robinets collectifs ;

En dehors de ces ménages ayant accès à l'eau potable du réseau :

- φ 22% des ménages s'approvisionnent à partir de forages ;
- φ 9% des ménages sont obligés de s'approvisionner en eau de boisson depuis des eaux de surfaces (puits, sources, eau de pluie).

L'analyse spatiale du réseau d'eau potable et du nombre d'abonnés par secteur de distribution montre que de larges parties de la ville (et principalement les quartiers populaires) sont très insuffisamment couvertes par le réseau d'eau potable. Les taux de connections dans les zones populaires sont extrêmement bas et obligent leurs habitants à parcourir de longues distances pour s'approvisionner (**tableau 38**).

Tableau 38: Distance parcourue par les ménages pour s'approvisionner en eau potable à Douala

Description		Quintile					Total
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	
Distance entre le logement et le point d'eau SNEC inférieur à 500 m	Effectif	87	140	128	139	158	652
	%	71,3	79,5	89,5	92,1	89,8	84,9
Total	Effectif	122	176	143	151	176	768

Source : INS, ECAM3, 2008

Une interprétation de ces chiffres permet de constater qu'au moins 20% des ménages pauvres, (Q1 et Q2) comptant 140.000 personnes, doivent parcourir plus de 500 mètres pour s'approvisionner en eau potable à Douala. Nous trouvons ces distances très longues aujourd'hui au 21^e siècle pour cette ville. Aussi, le nombre de personnes se trouvant dans de telles situations à Douala est énorme si l'on se rappelle que la consommation minimale est estimée à 20 litres/personnes /jour (soit 75 litres pour un ménage moyen).

L'approvisionnement en eau ménagère (pour le lavage) est majoritairement effectué dans les quartiers populaires depuis des puits individuels ou collectifs, ou de sources en accès libre et gratuit. Le nombre de branchements particuliers augmente régulièrement d'année en année, alors qu'en parallèle, le nombre de bornes fontaines décroît régulièrement (la moitié des bornes-fontaines a été supprimée depuis dix ans). Le nombre de branchements atteint environ 70.500 en 2008, alors qu'il était de 61.500 en 1992, ce qui démontre une progression lente ces dernières années. L'augmentation du taux de raccordement semble donc un objectif prioritaire dont seul l'accomplissement pourra permettre, de manière pérenne, d'assurer la distribution de l'eau au plus grand nombre à moindre effort pour les acheteurs et au meilleur coût.

II.1.4- Eléments sur les réseaux de distribution Electricité et éclairage public consécutive à l'urbanisation et à la dynamique spatiale de production à Douala

La spécificité de la production électrique et les lourds investissements qu'elle requiert ont conduit à attribuer une concession d'exploitation à AES-SONEL sur 30 ans (jusqu'en 2030), ce qui en fait un des acteurs majeurs du développement du pays et, en particulier, de la région de Douala. La production est essentiellement d'origine hydroélectrique (à 92%), complétée par la production par de petites centrales thermiques classiques (Limbé 84 MW, Bassa 19 MW, Logbaba 16 MW sur l'aire métropolitaine de Douala). La particularité de la structure de la demande d'électricité réside dans la présence d'un client de poids, ALUCAM, qui représente à lui seul 37% du chiffre d'affaires d'AES-SONEL et accapare 41% de la production d'électricité totale. AES-SONEL apparaît comme une entreprise rentable. Elle s'est assignée un objectif ambitieux d'augmentation de sa clientèle avec un seuil de 50.000 branchements/an (67.000 nouveaux branchements ont été atteints en 2007) (AES-SONEL, 2008).

Pour accroître sa production et son potentiel de raccordement, AES-SONEL engage actuellement aux alentours de 800 Millions USD d'investissements dont, sur l'aire métropolitaine, 100 M USD sur Douala à Yassa pour une centrale thermique de 86 MW et sur Limbé 100 M USD pour un même équipement de 85 MW (AES-SONEL, 2008).

Les conditions de production électrique pour le secteur industriel sont fonction du développement des projets portuaires et industriels à Kribi. Il convient toutefois de relativiser ce développement industriel, car avec une clientèle 1.200 abonnés en moyenne tension (MT) sur un total de 596.000 clients sur le pays, le secteur secondaire (notamment de transformation) reste au Cameroun très

embryonnaire. Les conditions de production et de distribution d'énergie électrique ne posent pas réellement de difficultés dans les villes secondaires de Douala, notamment Edéa et Limbé, et ne constituent pas un obstacle au développement de ces villes.

Hormis Edéa et l'usine d'ALUCAM, qui représente le principal client industriel d'AES-SONEL dans l'aire métropolitaine, l'essentiel du réseau et du nombre d'abonnés sont concentrés sur Douala. Avec environ 136.000 abonnés, Douala représente 24% de la clientèle d'AES-SONEL sur l'ensemble du pays²²⁶. Ce résultat peut être comparé au poids démographique de la ville qui avoisine 11% de la population totale du pays. Sur le plan de l'énergie consommée et facturée, la région de Douala représente environ 67 Mds FCFA, soit 44% du total facturé sur l'ensemble du pays (AES-SONEL, 2008 op.cit). Ces écarts indiquent bien le poids économique que représente Douala par rapport au reste du Cameroun.

La même source indique que la région de Douala regroupe 566 clients « Moyenne Tension (MT) » sur les 1200 que compte AES-SONEL pour le Cameroun. Cette donnée traduit encore davantage l'importance du secteur industriel (environ la moitié des gros clients industriels sont localisés dans l'aire métropolitaine) et reflète bien la position de la métropole comme poumon économique de la sous-région.

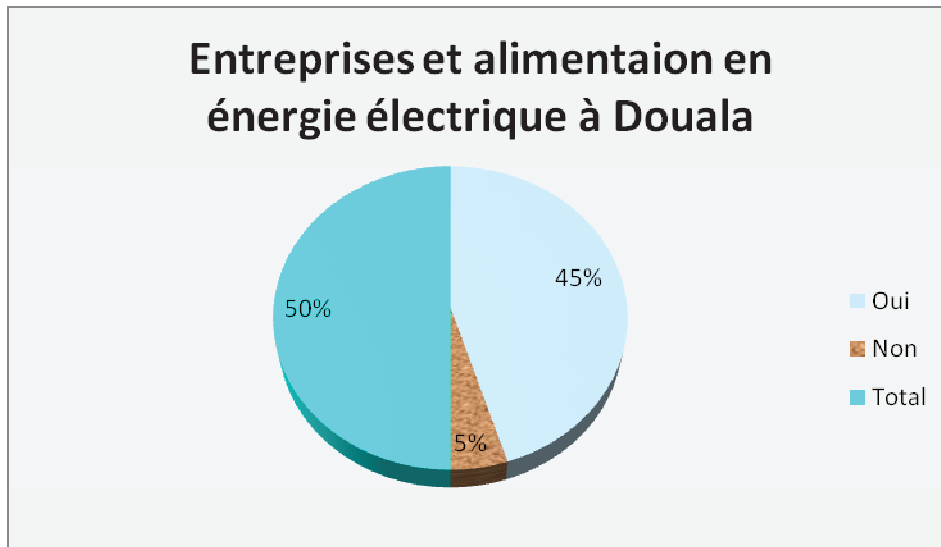
A l'intérieur de la région de Douala, la clientèle d'entreprises MT représentent 44% du chiffre d'affaires d'AES-SONEL contre 56% de son chiffre d'affaires pour la clientèle privée (environ 135.000 clients « Basse Tension (BT) »)²²⁷. Cette structure de chiffre d'affaires indique également le poids du secteur des entreprises à Douala, par rapport au reste du pays où la part de clientèle privée (BT) est prédominante.

La quasi-totalité (plus de 90%) des entreprises de Douala sont soumises au branchement AES SONEL et ont une bonne alimentation en énergie électrique comme l'indique le **graphique 9** suivant :

²²⁶ En comparaison, Yaoundé en représente 19%, ce qui au passage traduit certainement le juste rapport démographique entre les deux agglomérations. A condition de vie équivalente, le nombre d'abonnés au réseau électrique est corrélatif du nombre de population.

²²⁷ 20.000 abonnés représentent 70% du CA.

Graphique 9: Entreprises et alimentation en énergie électrique à Douala



Le service fonctionne globalement mieux, grâce à un redressement amorcé depuis peu à travers des travaux de renforcement de la production, des lignes et des postes sources sur la Ville, mais également à travers une remise en ordre des relations avec certains opérateurs qui ne s'acquittaient pas, par le passé, de l'ensemble de ce qu'ils consommaient²²⁸.

La société rencontre en effet beaucoup de difficultés pour protéger son matériel à tout niveau (piraterie, vandalisme) et emploie des mesures de protection (câble coaxial, compteur blindé,...) coûteuses qui retardent les investissements nécessaires à des améliorations plus utiles. Malgré ces difficultés, AES-SONEL poursuit sa croissance avec 22% des nouveaux branchements réalisés dans la région de Douala et, en parallèle, un taux de recouvrement en progrès atteignant 95% de factures payées pour les clients BT (AES SONEL, 2004 et 2008).

Ces données traduisent le relatif dynamisme de l'aire métropolitaine par rapport à l'ensemble du pays. Ce dynamisme s'explique également par un accès au service relativement homogène²²⁹ au sein de l'agglomération. Comme les postes sources et les lignes constituent déjà un maillage assez dense du territoire de Douala, et que les coûts d'extension de ligne restent relativement modestes par rapport à d'autres services urbains (routes, eau, drainage,...), on peut raisonnablement en

²²⁸ Les pertes sur le réseau se situent encore à un niveau élevé de 22% sur Douala. Les fraudes et le piratage provenant principalement de la clientèle d'entreprises.

²²⁹ L'accès à ce service est donc plus étendu que ne le laisse supposer le nombre d'abonnés majoritaires à Douala avec la vulgarisation de la distribution à plusieurs famille à partir d'un compteur collectif. Il n'y a donc pas d'inégalité flagrante d'accès à l'électricité comme on le retrouve pour d'autres services urbains. Ceci prouve que ce service est accessible à une grande majorité de Doualais quelque soit les niveaux de revenu des bénéficiaires

déduire que l'accès à l'électricité ne pose pas de problèmes particuliers et ne justifie en rien le développement d'une action spécifique dans la stratégie.

Au final, la seule voie favorisant une meilleure couverture du réseau électrique ne dépend que de la politique commerciale d'AES-SONEL, laquelle semble enregistrer une croissance constante de nouveaux abonnés à Douala.

Hormis les grands axes convenablement éclairés, l'éclairage public est très lacunaire dans les quartiers et son absence favorise manifestement l'insécurité. L'amélioration de ce service constitue donc davantage une réponse au climat d'insécurité qui règne à Douala qu'à un besoin de confort des usagers. Elle est loin cependant d'être une condition suffisante permettant une réduction de l'insécurité, cette dernière prenant davantage ses sources dans la pauvreté généralisée qui règne dans certains quartiers populaires.

Le service d'éclairage public est géré par la CUD. L'inventaire dressé par la CUD fait état d'environ 14 500 points lumineux²³⁰, répartis dans la ville dont la consommation mensuelle calculée sur la base d'un nombre d'heures forfaitaires avoisinerait 50,5 Millions FCFA/mois. Il convient de relever que si la CUD ne s'acquitte pas actuellement de la totalité de ses charges d'éclairage public auprès d'AES-SONEL (environ 35 Millions FCFA/mois seraient payés²³¹), en retour cette dernière ne s'acquitte pas des redevances d'occupation du domaine public par ses réseaux (CUD, 2009 op.cit). Ce jeu de dettes croisées semble suffire au maintien d'un statu quo mais nous pensons, dans cette thèse, qu'à la longue une augmentation significative des dépenses d'éclairage public est susceptible de remettre en cause ce fragile équilibre.

Le réseau d'éclairage secondaire (à l'intérieur des quartiers) n'est quasiment pas développé, sauf dans le cas d'initiatives ponctuelles des comités de vigilance. Les rares lignes d'éclairage public sont d'ailleurs inopérantes du fait d'actes de vandalisme récurrent à Douala.

²³⁰ Dont une majorité de lampe 250 W (13 000)

²³¹ Compte tenu du nombre de point lumineux déficients, ce montant payé ne doit pas être très éloigné de la consommation effective.

II.1.5- Eléments sur les réseaux de Télécommunications consécutive à l'urbanisation et à la dynamique spatiale de production à Douala

Le service des télécommunications est avant tout un service à ranger parmi les facteurs concourant au développement économique. Ce secteur, placé sous tutelle du Ministère des Postes et des Télécommunications (MINPOSTEL), est soumis depuis sa libéralisation en 1998 à un organe autonome et indépendant de régulation des télécommunications, l'ART, censé garantir l'exercice d'une concurrence loyale entre les opérateurs.

La couverture du territoire de l'aire métropolitaine de Douala est assurée pour l'ensemble des villes secondaires et le long des principaux axes qui les relient. Ce qui place ce service comme l'un des plus définis pour servir le développement industriel et économique de la ville. Suivant la courbe ascendante de nouveaux usagers de la téléphonie mobile pour l'ensemble du pays, Douala se situe au-delà de 25% d'abonnés (ART, 2008)²³².

Le réseau filaire, avec pour opérateur CAMTEL²³³, subit une régression du nombre d'abonnés cantonné dans la téléphonie fixe, (moins de 4% de part de marché, tous les abonnés confondus). Le marché se trouve actuellement dominé par deux opérateurs de téléphonie mobile que sont Orange (42% de part de marché) et MTN (54% de part de marché) avec les réseaux de communication structurant pour l'international et internet (ART, 2008 op.cit). CAMTEL se place maintenant sur d'autres produits intéressants les entreprises, avec notamment la téléphonie internet ou encore le « Cityphone », et demeure par ailleurs l'opérateur transitaire des communications internationales et internet. Ce qui la positionne, de plus en plus, comme un fournisseur de capacité et lui assure une rente de situation.

D'après la croissance extrêmement rapide du secteur de la téléphonie mobile²³⁴, le secteur des télécommunications peut être considéré comme l'un des fers de lance du développement industriel à Douala et, par ricochet, de la croissance camerounaise²³⁵. Notons toutefois que le coût des communications au Cameroun reste un des plus élevés d'Afrique et que, face à l'absence de baisse significative des tarifs depuis 2002, l'ART brandit la menace d'un encadrement des tarifs qui contraindrait les opérateurs à des profits plus réduits.

²³² Le Cameroun comptait début 2008, environs 4.000.000 d'abonnés actifs

²³³ CAMTEL : Cameroon Télécommunication

²³⁴ Environ 15% de croissance pour MTN et 10% pour Orange entre juin et septembre 2007

²³⁵ Le CA cumulé des opérateurs est passé de 159 Mds en 2003 à 260 Mds FCFA en 2006

Le développement naturel de la téléphonie mobile, supplantant le manque originel de développement de la téléphonie fixe, est en passe d'atteindre les limites de la capacité d'équipements de ménages et des opérateurs économiques et de satisfaire ainsi complètement les besoins. Ce service est fiable et actuellement bien développé sur toute l'aire citadine métropolitaine. Il a probablement atteint le maximum de sa fonction d'usage au service du développement économique de Douala et de sa région. Son facteur de progression réside dorénavant dans une baisse des tarifs qui, rappelons-le, restent parmi les plus élevés d'Afrique tous types d'appels confondus. La baisse de tarifs ne pourra être efficace que dans un climat où le contexte concurrentiel est nettement amélioré.

Sur le plan des communications internet, malgré les progrès attendus, le niveau n'est pas encore assez satisfaisant pour encourager des investisseurs étrangers qui s'intéresseraient à Douala pour des activités à plus haute valeur ajoutée. Le retard pris dans ce domaine est certainement un frein au développement d'activités porteuses telles que l'offshoring (assistance center, comptabilité, études techniques,...). L'atteinte d'une capacité de transmission en haut débit et la régularité du service sont des conditions sine qua non pour attirer des investisseurs dans ces domaines. Pour cela, les facteurs de progrès sont évidemment entre les mains des opérateurs privés et également du transitaire d'information (CAMTEL) à Douala, la CUD ne pouvant être dans ces secteurs qu'un spectateur attentif et armé de patience.

De manière générale, malgré les progrès réalisés ponctuellement depuis quelques années (notamment dans le domaine routier avec des investissements provenant du désendettement), toutes les infrastructures de Douala expriment un besoin d'amélioration et d'une nécessaire mise à niveau. Le transfert quasi exclusif des compétences à la CUD va obliger celle-ci à rationaliser la gestion urbaine et, pour cela, à renforcer les fonctions de contrôle et de régulation. Il est apparu en effet que l'abandon progressif de ces fonctions depuis les années 1990 a permis un développement anarchique qui rend aujourd'hui la mise à niveau, des infrastructures, difficile et onéreuse.

II.2- L'organisation territoriale : difficultés dans la planification des activités économiques à Douala

Les différentes études faites sur Douala depuis deux décennies mettent toutes en évidence les difficultés provoquées par l'impossibilité de planifier spatialement l'extension urbaine, de contrôler l'implantation des constructions et des entreprises et de réserver les emprises foncières nécessaires

pour la mise en place, à moyen et long terme, des équipements et infrastructures publiques adéquates.

De nos jours, la mise en place d'un cadre d'intelligibilité définissant les besoins de la ville à moyen et long terme en emprises foncières pour la réalisation de ses projets de voirie et d'équipement devient impérative. Ce cadre doit être l'une des bases absolument nécessaires pour la régulation. Ce cadre permet, en effet, de faire les réservations de terrains à l'avance, avant que la spéculation n'ait multiplié les prix, et à un moment où il est encore facile de donner aux propriétaires des compensations sous forme de droits de bâtir. En l'absence d'un tel cadre, la protection du domaine public contre les occupations anarchiques des hommes et des activités, la constitution de réserves foncières par tous les moyens dont les collectivités disposent de par la loi (achat amiable, échange, expropriation, compensation de cessions de terrains par des droits de bâtir plus élevés sur les parcelles restantes) est difficile et inopérante.

Pour ce qui est de l'organisation territoriale à Douala, d'un point de vue de l'occupation du sol, nous avons constaté que l'habitude d'exiger des permis de construire hors du périmètre central²³⁶ s'est perdue. Cela a naturellement entraîné la perte totale d'efficacité du système de contrôle et des installations anarchiques qui ont cours aujourd'hui sur ce territoire. Dans ces conditions, les moyens d'actions se sont progressivement réduits et ne permettent plus aujourd'hui d'envisager une extension des activités, surtout industrielles, à l'ensemble du territoire urbain sans une réorganisation totale.

La nouvelle loi (2004/003) relative à l'urbanisme comprend des dispositions nouvelles extrêmement intéressantes et novatrices, notamment en imposant une série d'actes administratifs qui sont :

- Le certificat d'urbanisme, obligatoire pour toute transaction foncière et pour toute demande d'utilisation du sol ;
- Le permis d'implanter exigible pour toutes les constructions non éligibles au permis de construire, c'est-à-dire pour les constructions sommaires, précaires et temporaires,
- Le permis de construire, qui est accordé après vérification de la conformité du projet « avec les règles de l'art et les règles de l'urbanisme en vigueur ». Il ne peut être délivré que pour des constructions « qui sont conformes aux dispositions d'urbanisme et dont les plans ont été élaborés sous la responsabilité d'un architecte (...).

²³⁶ Réglementé par le Plan Dorian de 1959

Les responsabilités complètes de régulation de l'utilisation du sol à Douala sont durablement de la compétence de la CUD, mais l'organisation territoriale à Douala relève inéluctablement du MINDAF²³⁷ qui doit se pencher sur la problématique du foncier. A cette problématique s'agrippe celle de la densité des activités qui sont en permanente recherche d'espaces de localisation.

II.2.1- La problématique du foncier et localisation des entreprises à Douala

Si la loi sur la décentralisation donne aux collectivités territoriales la compétence de constituer des « réserves foncières d'intérêt communautaire »²³⁸ elle n'est pas exercée de façon efficace, faute de moyens et de textes précis d'application.

Le problème du foncier est un des obstacles les plus importants à l'urbanisme et à la localisation des entreprises dans les villes émergentes comme Douala, où le droit de propriété est confondu avec le droit de construire et où toute intervention de l'Etat limitant les droits des propriétaires (ou même toute expropriation pour des causes d'utilité publique) est considérée comme un tabou. La problématique foncière est gérée par les services du Ministère des Domaines et des Affaires Foncières (MINDAF) dans une optique très conservatrice.

Le système foncier du Cameroun distingue le « domaine national » dont le propriétaire éminent est l'Etat et qui est laissé en jouissance aux utilisateurs traditionnels, et le « domaine privé » constitué par les terrains immatriculés et titrés. Le passage du domaine national au domaine de la propriété titrée se fait par la procédure dite d'immatriculation, qui est gérée par le MINDAF et qui se fonde sur la notion de mise en valeur. Elle est parfois très complexe et longue malgré les efforts du MINDAF permettant de réduire ces délais à environ 6 mois.

Dans l'agglomération de Douala, la majorité des terrains a été immatriculée ou est en procédure d'immatriculation. Le fait le plus important sur le plan de l'aménagement de l'espace a été l'immatriculation de centaines d'hectares en périphérie des zones urbaines aux collectivités coutumières. Ces terrains font aujourd'hui l'objet de lotissements et d'une spéculation effrénée, alors qu'ils étaient propriété de l'Etat avant cette immatriculation collective, d'où la forte attractivité dans la localisation des entreprises industrielles que l'on y rencontre aujourd'hui. Il s'est

²³⁷ MINDAF : Ministère des Domaines et des Affaires Foncières

²³⁸ Loi Cameroun 2004/018. Article 110.

ainsi créé au cours du temps une situation extrêmement complexe, caractérisée par des statuts enchevêtrés et anarchiques.

La remise en ordre de l'état d'occupation anarchique actuel du territoire à Douala est une opération de longue haleine, l'objectif doit être de donner à la puissance publique les moyens de réserver les terrains nécessaires aux infrastructures et équipements d'intérêt général. Comme y invitent les lois sur la décentralisation et relatives à l'urbanisme compte tenu de la limitation des droits des propriétaires²³⁹.

Par ailleurs, expliquer comment se localisent les activités économiques dans un territoire comme celui de Douala et en comprendre les évolutions au niveau de l'organisation territoriale, demeure non seulement l'objet de l'Economie territoriale, initiée dès le départ par A.MARSHALL (1890 op.cit), suivi par C.COURLET (1986) et B. PECQUEUR (1986 et 1989), mais aussi de la Nouvelle économie géographique initiée par P. KRUGMAN (1991a, 1991b et 1998). Comme le soulignent ces différents auteurs, les conditions et les facteurs de localisation des industries, par exemple, sont multiples. Si bien que la localisation peut être à la fois, un processus de prise de décision et un processus stratégique. Aussi, le choix de la localisation des entreprises intègre plusieurs facteurs dont la plupart ont une dimension spatiale : existence par exemple d'un système productif de PME, cadre de vie agréable comme à Douala. Ce sont ces éléments que, pour sa part, J.R ESSOMBE EDIMO (2007b, op.cit) appelle les « ressources territoriales ou construites » et qui permettent d'assurer « *l'attractivité-compétitivité du territoire*²⁴⁰ » et par temps l'organisation territoriale.

Toutefois, le phénomène de la localisation des activités économiques sur un territoire fait intervenir différentes approches théoriques telles que nous les avons analysés dans le premier chapitre de cette thèse. Nous faisons dans cette sous partie, une analyse empirique de ces approches pour le cas de la localisation des activités économiques à Douala.

²³⁹ On considère de façon générale que tout terrain immatriculé entraîne pour son propriétaire le droit de construire, à condition qu'il réalise lui-même les infrastructures nécessaires. La question de l'acquisition de terrains pour des besoins d'utilité publique est donc critique. Selon les dispositions réglementaires en vigueur, lorsqu'une emprise est délimitée par un document d'urbanisme ou un plan d'alignement, le MINDAF doit être saisi pour procéder à l'acquisition des terrains compris dans cette emprise, soit à l'amiable, soit en cas de besoin en déclenchant une procédure d'expropriation. Les terrains ainsi acquis sont ensuite inscrits par ses soins au domaine public de l'Etat et deviennent ainsi inaliénables.

²⁴⁰ Expression empruntée à R. ESSOMBE EDIMO (2008, P 51). Initié par cet auteur, « elle signifie que l'attractivité et la compétitivité territoriale, dans un monde globalisé comme celui de ce début du siècle, vont largement de pair. Elles sont aujourd'hui les piliers de soulèvement de la concurrence des territoires dans un monde qui a consacré l'émergence des régions et des territoires qui se superposent allègrement sur des entités étatiques traditionnelles. C'est donc, en somme, une stratégie qui englobe à la fois, les actions d'attractivité et de compétitivité des territoires » P.51

II.2.2 – La caractéristique empirique des « lieux centraux » et localisation des activités économiques à Douala.

Bâtir une ville économique comme Douala n'est pas le fruit du hasard. C'est le résultat d'un processus, donc de plusieurs efforts fournis. Pour mieux illustrer nos propos, nous nous basons sur l'un des modèles de localisation des activités économiques pour expliquer l'origine et le fondement de cet espace urbain.

II.2.2.1- La localisation des activités économiques à Douala : caractéristique empirique au modèle de Von Thünen

Comme tous les modèles économiques de l'espace urbain, celui de Douala, tire son origine et son fondement de la localisation des productions agricoles. Il s'agit du modèle d'utilisation du sol conçu pour expliquer l'affectation des terres à diverses activités. Si une entreprise s'installe sur un terrain, cela signifie qu'elle en tire une rente considérable. Ainsi, expliquer l'utilisation du sol à Douala revient également à proposer une théorie de la rente foncière à l'image de celle, jadis, proposée par J. H.VON THÜNEN (1926). Le postulat de ce modèle stipule que :

- la plaine est homogène et non enclavée ou accidentée ;
- le marché se trouve au centre de la plaine ;
- la fertilité est la même sur toute la plaine ;
- le coût de transport est une fonction linéaire de la distance.

Ce postulat coïncide bien avec l'aire métropolitaine de Douala où l'analyse de sa plaine et celle de la place qu'occupe son marché posent entre autre plusieurs questionnements comme par exemple qu'est ce qui sera produit ? Où ? A quel prix le vendra-t-on ?

Pour y répondre, considérons deux produits agricoles : le manioc et les carottes (produits à durée de vie brève). Nous devons aussi tenir compte de leurs conditions de production et de vente.

Commençons premièrement par le manioc, les conditions de production et de vente sont les suivantes :

- le rendement par hectare de 1000 Unité Monétaire (UM) sur le marché ;
- le coût de production de l'hectare est de 500 UM ;
- le coût de transport est de 50 UM le kilomètre.

Si par exemple le producteur fait la récolte de 15 paniers de manioc, il paiera 250 UM sur une distance de 5 km du marché où il le vendra à 1000 UM. Après avoir supposé un coût de production de 500 UM, le cultivateur aura un profit de 250 UM.

Lorsque le cultivateur est tout près du marché, il ne dépense pas pour les frais de transport et ces frais constituent pour lui un gain. Mais si celui-ci est éloigné du marché, son profit supplémentaire diminue en fonction de la distance qui le sépare du marché. A mesure que l'on s'éloigne du point central, ses gains diminuent et deviennent nuls à une distance de 10 km du marché. A partir de cette distance, il n'y aura plus de demandeur de terre parce que tout achat à partir de cette distance ne génère aucun profit si ce n'est une perte.

Considérons maintenant les carottes et leurs conditions de productions et de vente qui se présentent comme suit :

- Le rendement à l'hectare est de 1500 UM ;
- Le coût de production est de 750 UM ;
- Le coût de transport est de 100 UM par km.

Au marché, le producteur des carottes est prêt à payer le terrain à 750 UM par hectare plus que celui du manioc, car son gain est plus élevé. Son produit périssant rapidement, alors il est prêt à payer plus que son concurrent pour s'installer. Mais lorsque la distance entre le terrain et le marché est supérieur ou égale à 7,5 km, son offre devient nulle.

Dans ces deux cas de figures, intéressons nous à la manière dont les deux producteurs se divisent le territoire. A 5 km le producteur de manioc doit dépenser 250 UM pour le transport de récolte et le producteur des carottes 500 UM. A cette distance, les deux producteurs sont prêts à offrir une somme équivalente, c'est-à-dire jusqu'à 250 UM pour avoir un hectare de terrain. Mais le producteur de carottes est prêt à offrir plus pour un terrain situé à une distance inférieure à 5 km. Cependant, l'inverse est vrai pour le producteur de manioc.

Pour des fins d'illustration, prenons un troisième producteur, l'éleveur des porcs. Il va s'installer sur un espace plus éloigné du marché que les deux autres à cause de sa production qui est non seulement moins périssable mais aussi entrave la production des deux autres. Le prix des terrains est dans ce cas le reflet d'une demande dérivée. Il est déterminé par la demande des carottes, du manioc et des porcs. Le sol, dans cet exemple, a de la valeur uniquement parce qu'il est un intrant intermédiaire dans la production de produits de consommation finale.

II.2.2.2- Généralisation du raisonnement à d'autres activités économiques à Douala

La relation que nous avons présentée ci-dessus pour deux produits agricoles peut en effet être généralisée à l'ensemble des secteurs d'activités de l'économie sous forme d'une équation comme suite :

$$R = E_i [(p-a) - (f \times k)]$$

Avec:

R= rente par hectare;

E_i = rendement par hectare pour le produit i ;

p = prix unitaire au marché du produit i ;

a = coût unitaire de production de i ;

f = coût unitaire de transport par km de i ;

k = distance par rapport au marché.

La valeur $E_i (p-a)$ nous donne le prix maximum que l'entreprise est disposée à payer pour un hectare de terrain. Ce prix dépend du rendement E_i qu'elle peut tirer et de l'écart entre le prix du produit au marché et de son coût de production.

A mesure que l'entreprise s'éloigne du point central, sa rente possible diminue par la distance (k) dans des proportions égales à $E_i f$ qui définit la pente de la courbe de la rente. L'ordre dans lequel les utilisateurs potentiels du sol occuperont le territoire à mesure que l'on s'éloigne du centre est fonction de $E_i f$. L'utilisateur pour qui $E_i f$ est la plus faible sera le dernier à être servi. Les éléments de rendement par hectare et le coût de transport par kilomètre sont la clé de ce modèle de localisation. Plus une entreprise peut tirer un rendement élevé du sol, plus elle est sensible au coût de transport. Elle est alors, prête à payer plus chère pour s'installer au lieu le plus proche possible du marché. Cette situation est parfaitement observée à Douala, ville économique par excellence au Cameroun et dans la CEMAC. L'on y retrouve une nette concentration des entreprises.

La capacité de tirer d'une unité de terre plus de revenus qu'un autre producteur dépend surtout de l'intensité avec laquelle le producteur peut l'exploiter et des conditions technologiques de production. La centralité géographique et économique d'agglomération se fonde dans cette réalité. L'entreprise recherche une localisation optimale parce qu'elle veut être au centre de son marché,

aussi parce que les informations et autres intrants nécessaires à son fonctionnement y sont plus accessibles.

Suivant cette logique, la localisation des entreprises (de transformation, de commerce et/ou de services) ne devrait pas se faire de façon hasardeuse. Chaque entreprise, aussi petite qu'elle soit, doit s'installer de façon à être rapprochée de son marché par souci de meilleur rendement. Toutefois, l'analyse théorique de la localisation qui résulte de cette approche s'est longtemps réduite au niveau de l'entreprise, à un arbitrage entre les coûts de transport et les rendements d'échelle croissant que A. MARSHALL (1890, op.cit) appelle « économie d'échelle » et, au niveau des territoires, à des avantages comparatifs statiques développés en fonction des dotations factorielles de chacun d'entre eux.

Dans un tel schéma, nous disons que seuls les territoires comparativement mieux dotés en facteurs de production attireraient et concentreraient les entreprises, comme c'est le cas à Douala. Bien que certaines caractéristiques de la dynamique de la mondialisation essayent de rendre obsolètes ce schéma d'analyse, S. LEGALL (2007) trouve qu'au niveau du territoire, les avantages comparatifs sont avant tout dynamiques, reposant sur les notions diverses comme le cadre de vie, la capacité à stimuler la recherche scientifique, le développement et l'innovation²⁴¹. Autant de facteurs qui traduisent ce que J.R. ESSOMBE EDIMO (2008, op.cit) appelle encore les ressources territoriales ou construites dans la cadre de l'« *attracti-compétitivité* ». Tous ces éléments sont à la base de la concentration des entreprises dans la ville de Douala. Nous faisons l'analyse empirique de cette concentration dans la sous section suivante en utilisant deux modèles celui de C. GINI et de P.A.P. MORAN (1948).

II.3 – La concentration urbaine et l'industrialisation à Douala : le modèle de GINI et de MORAN

En prenant comme base le poids relatif de la ville de Douala dans l'économie camerounaise et de la sous région CEMAC, nous nous basons sur les analyses économiques faites à partir des « calculs statistiques » pour expliquer la concentration et l'auto-corrélation spatiale des activités industrielles dans cette ville. Douala reste profondément marquée par un système productif et industriel qui, de plus en plus, se concentre dans ses arrondissements périphériques. Cette situation fait de la ville le principal foyer industriel du Cameroun et de la sous région CEMAC. Le récent mouvement de

²⁴¹ S. LEGALL (2007) : la localisation de l'investissement internationalement mobil, in Revue Economies et Sociétés, n°17, p806

densification territoriale des activités dans cette ville a amplement contribué à accentuer cette configuration. Ses espaces centraux sont majoritairement le lieu d'implantation des administrations, du commerce et des activités de services. Un mouvement de déconcentration dû à diverses promotions des firmes a permis à l'industrie de Douala de libérer des espaces anciennement occupés dans les arrondissements centraux, et de se localiser majoritairement aujourd'hui dans les zones périurbaines de la ville.

Cependant, si l'on peut en conclure que les disparités entre les arrondissements centraux et les périphéries ont considérablement augmenté dans le domaine des services, l'on ne peut en dire autant sur des disparités entre les différents arrondissements périphériques. La réflexion sur le sujet nous amène à déterminer le niveau réel de concentration des firmes dans ce territoire à partir des indices²⁴² tels celui de GINI et de MORAN en passant par la courbe de LORENTZ.

II.3.1- Le modèle de GINI²⁴³ et courbe de LORENTZ²⁴⁴

Les économies d'échelles favorisent la concentration des entreprises dans des centres de convergence (hubs). L'étendue de cette concentration peut être mesurée par le coefficient de Gini. Ce coefficient est une mesure d'inégalité qui compare une distribution empirique de la parfaite égalité. L'indice (ou coefficient) de Gini est un indicateur synthétique d'inégalités de salaires, de revenus, de niveaux de vie, etc. Plusieurs chercheurs²⁴⁵ l'ont utilisé dans leurs analyses pour mesurer des phénomènes liés à l'espace telle la ségrégation spatiale et la localisation industrielle (A. MARSHALL, 1919 op.cit).

²⁴² Rappelons ici, qu'un indice est la quantité mesurant de façon simple ou synthétique l'évolution d'une grandeur (ou d'un ensemble de grandeurs) dans le temps ou dans l'espace.

²⁴³ Corrado GINI (1884 -1965) est le statisticien, démographe, ethnologue et sociologue italien à qui on doit le coefficient de GINI, une mesure de l'inégalité associée à la courbe de LORENZ.

²⁴⁴ Max Otto LORENZ (1880 -1962) est l'économiste américain qui inventa le graphique qui représente la courbe qui porte son nom en 1905

²⁴⁵ Les géographes l'ont utilisé pour estimer, par exemple, la distribution des revenus parmi une série de régions proches (MACLACHLAN et SAWADA, 1997) et pour mesurer d'autres phénomènes liés à l'espace telle la ségrégation spatiale (DUNKIN et DUNKIN, 1995) et la localisation industrielle (A. MARSHALL, 1919 op.cit). Il a été aussi utilisé en transport afin d'évaluer les changements dans la concentration des systèmes portuaires (KUBY et REID, 1992 ; HAYUTH, 1988). Dans la littérature, KUBY et REID (1992) ont utilisé le coefficient de Gini pour mesurer la concentration de trafic à travers le temps.

II.3.1.1- Enoncé de la méthode de GINI

L'indice de Gini est un coefficient qui évalue la dispersion d'une série statistique. C'est un des indicateurs les plus utilisés pour mesurer la concentration d'une masse au sein d'une population. Il se définit à partir d'une variable aléatoire positive X définie sur une population. L'indice de Gini de X est le double de l'aire de la surface délimitée par la courbe de Lorenz et la première diagonale du carré unité. Il est toujours compris entre 0 et 1.

La formulation équivalente à cette définition est la suivante : si X est une variable aléatoire positive, l'indice de GINI de X correspond à la moitié de la moyenne des différences relatives. Concrètement, l'indice de GINI de X dans ce cadre est défini égale à :

$$\frac{E(|X_1 - X_2|)}{2E(X)}$$

où X_1, X_2 sont deux copies indépendantes de X .

Si X est obtenu par une série statistique, c'est-à-dire si dans une population de n individus, on a observé les valeurs x_1, \dots, x_n , alors l'indice de Gini vaut :

$$\frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |x_i - x_j|}{n^2 m}$$

où m est la moyenne arithmétique de x_1, \dots, x_n , c'est-à-dire

$$m = \frac{x_1 + \dots + x_n}{n}$$

Supposons que la variable X correspond à la répartition des entreprises dans les arrondissements de Douala. Si l'indice de Gini est proche de 0, ceci signifie que les différences relatives de répartition sont en moyenne faibles par rapport à la moyenne des entreprises et des arrondissements de la ville. On dit donc que les inégalités de répartition sont faibles. Si l'indice de Gini est proche de 1, alors il y a de fortes différences relatives de répartition : les inégalités sont fortes.

Il existe plusieurs formules de calcul du coefficient ou indice de C. GINI. Nous adoptons dans cette thèse l'une des plus utilisées qui est donnée dans la notice explicative de la Banque Mondiale pour

le calcul de l'inégalité des répartitions²⁴⁶, parfois dite « formule de BROWN ». Cette formule s'écrit:

$$G = 1 - \sum_{i=1}^n (X_i - X_{i-1})(Y_i + Y_{i+1})$$

où X est la part cumulée de la population (fréquence cumulée), et Y la part cumulée de la masse à répartir.

Dans le cas qui nous intéresse ici, comme les données que nous utilisons sont connues individuellement (discrets), cette formule peut se simplifier à :

$$G = 1 - \sum_{i=1}^n f_i (Y_i + Y_{i+1})$$

Où n représente le nombre d'unités statistiques (les arrondissements).

Notons déjà que ces deux formules donnent des résultats identiques.

II.3.1.2- Explication de la courbe de LORENTZ

L'économiste américain M.O. LORENTZ inventa en 1905²⁴⁷ le graphique qui porte son nom. Il s'agissait pour lui de décrire et de mesurer les inégalités de revenu. Par la suite, cette courbe servit plus généralement à représenter visuellement la façon dont se répartit une masse (salariale, de revenus, de richesses, d'activités économiques, etc.) au sein d'une population. L'idée fût de mesurer le caractère plus ou moins égalitaire de la répartition de cette masse au sein de la population et comparer ainsi différentes populations entre elles. Il était question de comparer la distribution d'une masse au sein d'une population en deux ou plusieurs points du temps afin de savoir si l'inégalité augmente ou diminue²⁴⁸.

²⁴⁶ Voir <http://fr.wikipedia.org/wiki/Coefficient> de Gini

²⁴⁷ L'expression consacrée est « courbe de LORENTZ ». voir LORENTZ, M.O. (1905). Methods of measuring the concentration of wealth. Quarterly Publications of the American Statistical Association, 9 (New Series, No. 70), 209–219.

²⁴⁸ L'expression « courbe de LORENTZ » a été utilisée pour la première fois en 1912 dans le manuel de W. I. KING, *The Elements of Statistical Method*. New York: Macmillan.

L'idée de base du graphique de LORENTZ est de représenter la plus ou moins grande dispersion (plus ou moins grande concentration) d'une masse (de richesses, de revenus, de surfaces, etc.) au sein d'une population par un graphique inscrit dans un carré : l'axe des abscisses et celui des ordonnées varient de 0 à 100. Sur l'un des axes on représente la progression de la somme cumulée, exprimée en pourcentage de la population totale, des unités statistiques (rangées par ordre croissant des valeurs de la masse à répartir). Sur l'autre axe, on représente la progression de la somme cumulée de la masse, exprimée en pourcentage de la masse totale, que les unités statistiques de la population considérée se partagent. Comme l'expliquent A. SCHÄRLIG et O. BLANC (2000)²⁴⁹ : si le second cumul prend du retard²⁵⁰ en cours de route sur le premier, cela signifie que la masse n'est pas répartie uniformément. En d'autres termes la masse est concentrée dans certaines classes de la distribution. Sur la base de ce raisonnement, la définition suivante est donnée : *la concentration est la présence, dans une partie de la distribution, d'une masse plus importante qu'ailleurs* ».

En pratique, lorsqu'on s'intéresse à la répartition d'une masse au sein d'une population, on trace d'abord un graphique de LORENZ afin d'avoir une idée visuelle de l'égalité ou de l'inégalité de cette répartition. Ensuite, si l'on désire résumer cette inégalité par un chiffre, on calcule le coefficient de GINI²⁵¹.

II.3.1.3- Courbe de LORENTZ et coefficient de GINI : une application basée sur la concentration des entreprises à Douala

Pour introduire le graphique de LORENZ, prenons l'exemple de la répartition des entreprises dans les cinq arrondissements de la ville de Douala. Ci-après, nous présentons dans le **tableau 39** les 5 arrondissements (colonne 1) par ordre du nombre d'entreprises enquêtées (colonne 2) dans la ville. La colonne 3 retrace les fréquences relatives des entreprises des 5 arrondissements (c'est –à-dire des unités géographiques ou statistiques de notre population qui est Douala). La colonne 4 trace les fréquences cumulées. La colonne 5 présente la part cumulée des entreprises enquêtées de la ville (il s'agit de la masse statistiques que les unités géographiques se répartissent). La colonne 6 reprend les chiffres de la colonne 3 multipliées par les chiffres de la colonne 2 (nombre des entreprises par

²⁴⁹ Alain SCHÄRLIG et Olivier BLANC, Faire parler les chiffres, La statistique descriptive au service de la gestion, page 133 de l'édition 2000

²⁵⁰ un retard qu'il rattrape ensuite, puisque par définition les deux cumuls doivent atteindre 100% à la fin de l'exercice.

²⁵¹ Le coefficient de GINI n'est qu'un des indicateurs possibles de l'inégalité. Le lecteur intéressé par une vue d'ensemble des indicateurs de l'inégalité peut se rapporter à l'article de Wikipedia : http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Income_inequality_metrics&oldid=300414031

arrondissements). La colonne 7 présente la masse d'entreprises à répartir des 5 arrondissements. La colonne 8 fait le cumul de la masse à répartir. La colonne 9 présente la part cumulée de la masse à répartir. Les chiffres des colonnes 5 et 9 nous permettent d'évaluer l'ampleur de l'inégalité de la répartition des entreprises au sein des arrondissements de la ville de Douala.

Tableau 39 : série statistique pour le tracé du graphique de LORENZ de la répartition des entreprises à Douala

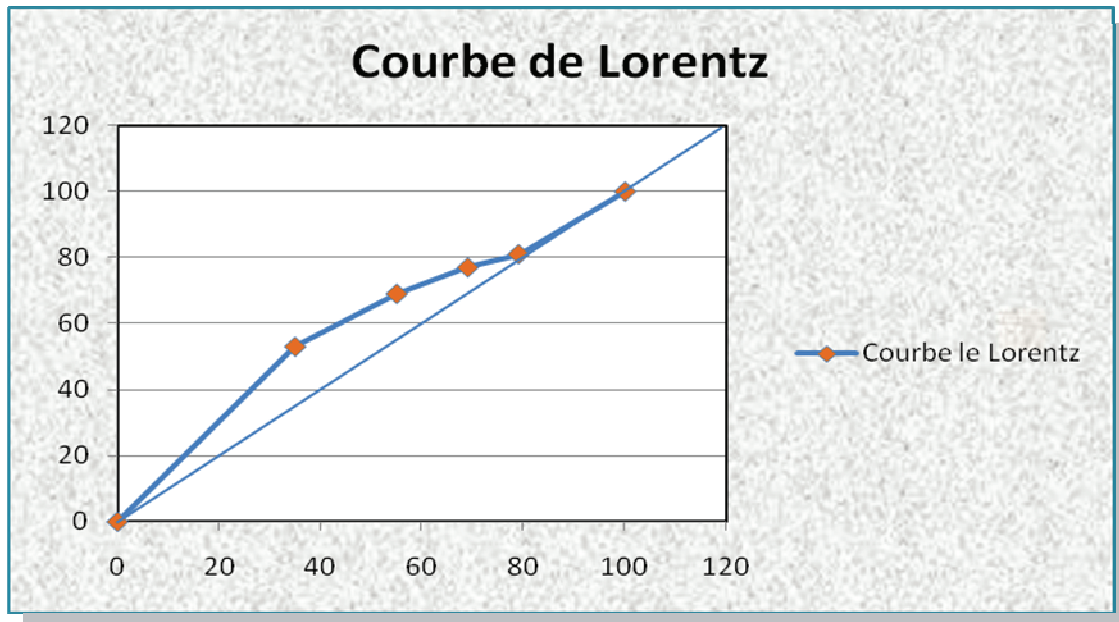
Arrond.	Etrises enquêtées (x_i)	Fréquences relatives (f_i)	Fréqces cumulées (F_i)	Part cumulée de la pop. $X_i = F_i \times$	Fréqces pondérées ($f_i x_i$)	Masse à répartir $q_i = \frac{f_i x_i}{\sum_{i=1}^5 f_i x_i}$	Cumul de la masse à répartir Q_i	Part cumulée de la masse à répartir $Y_i = Q_i \times$
Douala I	74	0,356	0,356	35,6	26,34	0,5321	0,5321	53,21
Douala II	40	0,192	0,548	54,8	7,68	0,1552	0,6873	68,73
Douala III	29	0,139	0,687	68,7	4,031	0,0814	0,7687	76,87
Douala IV	21	0,101	0,788	78,8	2,12	0,0428	0,8115	81,15
Douala V	44	0,212	1	100	9,33	0,1885	1	100
TOTAUX	208	1			49,50	1		

Source : notre enquête

II.3.1.3.1- Le niveau de concentration des entreprises à Douala

Ci-après, la courbe de Lorentz (**Graphique 10**) est tracée à partir des données du tableau précédent. En abscisse, nous mesurons le pourcentage cumulé de la population statistique (ici la population statistique est constituée des 5 arrondissements), autrement dit les chiffres de la colonne 5 du tableau. En ordonnée, c'est le pourcentage cumulé de la masse des entreprises installées qui est mesuré, autrement dit les chiffres de la colonne 9 du tableau.

Graphique 10 : Courbe de concentration de Lorentz sur la répartition des entreprises dans les arrondissements de Douala



Source : construit à partir de nos données d'enquête

Notre graphique de Lorentz s'inscrit ainsi dans un carré de côté 100 (car l'abscisse et l'ordonnée sont en pourcentage)²⁵². Pour apprécier l'inégalité, nous comparons cette courbe (en bleu pointillé d'orange sur le graphique) avec la droite d'égalité parfaite qui correspond à la diagonale (droite en bleu claire).

Nous remarquons que le graphique compare la progression des deux pourcentages cumulés : celui des unités statistiques (les arrondissements) et celui de la masse d'entreprises que ces unités se répartissent entre elles. Si les deux pourcentages progressaient au même rythme, nous aurions eu 10% des arrondissements qui représentent 10% de la masse des entreprises installées, 20% des arrondissements représenteraient 20% de la masse des entreprises installées, ainsi de suite. La courbe de LORENZ se confondrait alors avec la diagonale du carré et l'on parlera d'égalité parfaite.

Mais nos résultats donnent un graphique tout à fait différent. Puisque le pourcentage cumulé des arrondissements progresse moins vite que le pourcentage cumulé de la masse des entreprises. La courbe atteint un point d'inflexion (entre 35% et 55% des arrondissements) et, ensuite, nous

²⁵² Dans les formulations théoriques, on utilise plutôt les fréquences (pourcentages divisés par 100), auquel cas l'abscisse et l'ordonnée varient entre 0 et 1, donnant une courbe de LORENZ inscrite dans un carré de côté 1.

remarquons que le pourcentage cumulé de la masse des entreprises se met à progresser plus rapidement que le pourcentage cumulé des arrondissements.

Au total, la forme de la courbe de Lorentz présentée ci-dessus (**graphique 10**) nous indique la plus grande mesure dans laquelle la masse des entreprises de Douala est inégalement répartie dans les cinq arrondissements de Douala.

Le graphique de LORENTZ ainsi présenté, nous calculons l'indice de Gini pour une interprétation chiffrée de cette analyse.

II.3.1.3.2- Calcul de l'indice de GINI

Pour effectuer ce calcul nous partons les données du tableau précédent pour construire le **tableau 40**. Ce dernier nous fournit les données algébriques pour la détermination de l'indice de Gini.

Tableau 40 : série statistique pour le calcul de l'indice de GINI

Arrond.	Entreprises enquêtées (xi)	Part cumulée de la pop. $Xi = Fi \times 100$	Part cumulée de la masse à répartir $Yi = Qi \times 100$	$X_i - X_{i-1}$	$Y_i + Y_{i+1}$	$(X_i - X_{i-1})(Y_i + Y_{i+1})$	$f_i(Y_i + Y_{i+1})$
Douala I	74	35,6	53,21	35,6	53,21	1894,28	18,94
Douala II	40	54,8	68,73	19,2	68,73	1319,62	13,196
Douala III	29	68,7	76,87	13,9	23,68	329,15	3,29
Douala IV	21	78,8	81,15	10,1	12,42	125,44	1,25
Douala V	44	100	100	21,2	23,13	490,36	4,90
TOTAUX	208					4158,85	41,576

Source : construit à partir des données de notre enquête

L'indice de Gini pour la concentration des entreprises à Douala se trouve donc égale à :

$$G = 1 - \frac{4158,85}{10000} = 0,5841$$

En partant de la deuxième formule on a le même résultat soit :

$$G = 1 - \frac{41,576}{100} = 0,5841$$

L'indice de GINI ainsi calculé indique que la répartition des petites et moyennes entreprises entre les arrondissements dans la ville de Douala, s'écarte de l'égalité parfaite. Après calculs, nous trouvons que cet indice est moyennement élevé (0,5841), ce qui traduit de fortes inégalités dans la répartition des PME à Douala. C'est-à-dire que les entreprises ne sont pas assez bien réparties entre les arrondissements de la ville de Douala. Cet indice est parfois exprimé en pourcentages mais, dans le cas de notre étude, il est insensible à l'unité de mesure du caractère. Il est transférable dans le temps et dans l'espace et, donc, permet d'effectuer des comparaisons. Pris dans ce sens, nous pouvons déduire que l'inégale répartition des entreprises entre les arrondissements de Douala, découle de la grande considération faite de certains arrondissements hissés comme « bastion industrielle » de la ville.

Par ailleurs, l'indice de GINI est bien adapté pour mesurer les inégalités relatives mais masque les inégalités absolues. Aussi, cet indice ne nous permet pas de résoudre le problème qui consiste à relier l'espace et l'observation. Certains auteurs y ont consacré une partie de la statistique à l'exemple de P.A.P. MORAN (1948)²⁵³ et R.C. GEARY (1954)²⁵⁴. Les tests de ces deux auteurs donnent des résultats voisins. Dans le cadre de cette thèse, nous utiliserons l'indice de MORAN pour tester le niveau d'autocorrélation spatiale entre les entreprises voisines à Douala. Des travaux plus récents ont permis de développer des mesures locales d'auto-corrélation spatiale (A. GETIS et K.J. ORD, 1992 ; K.J. ORD et A. GETIS, 1995, L. ANSELIN, 1995). Ces mesures décomposent l'indice global de façon à identifier la contribution individuelle de chaque lieu; ils mesurent successivement pour chacun la dépendance/association spatiale entre la valeur de la variable prise en ce lieu et l'ensemble de celles prises dans son voisinage. Ces indices locaux permettent donc de détecter les poches locales d'autocorrélation spatiale. Test qui nous permet de mesurer les inégalités absolues non relevées par l'indice de GINI.

II.3.2- Explication préalable des outils de MORAN et GEARY

La notion d'autocorrélation spatiale mesure la ressemblance entre voisins. L'idée est initialement celle de P.A.P MORAN (1948, op.cit). Le modèle de P.A.P.MORAN²⁵⁵ comme celui de R.C.GEARY (1954, op.cit), est basé sur les enregistrements spatiaux très multiples. On distingue entre autres :

²⁵³ Moran, P.A.P. (1948), The interpretation of statistical maps. *Journal of the Royal Statistical Society*, B : 10, 243-251

²⁵⁴ Geary, R.C. (1954), The contiguity ratio and statistical mapping. *The incorporated Statistician*: 5, 3, 115-145.

²⁵⁵ L'indice d'autocorrélation spatiale de Moran est décrit dans l'ouvrage de base de CLIFF & ORD, en parallèle avec l'indice de GEARY qui a une fonction voisine.

- les *enregistrements surfaciques* où la mesure porte sur une surface bornée par une frontière. C'est le support des données socio-économiques ;
- l'*enregistrement du voisinage* où l'espace est défini par une relation de voisinage, donc une matrice qui a autant de lignes et de colonnes qu'il y a de points de mesures. Cette matrice contient à la ligne i et à la colonne j la valeur 1 si les points sont voisins et 0 sinon.
- L'*enregistrement des distances* : le cas le plus simple est celui de la distance euclidienne

canonique:
$$d(A, B) = \sqrt{(x_A - x_B)^2 + (y_A - y_B)^2}$$

L'enregistrement des distances permet d'obtenir une matrice de distances.

Utiliser les tests de MORAN ou ceux de GEARY donne des résultats voisins. Mais la différence des principes de base est sensible. L'indice de GEARY indique si la variabilité entre points voisins est significativement plus petite telle qu'attendue d'un modèle aléatoire. L'indice de MORAN précise si la ressemblance entre points voisins est significativement plus grande telle qu'attendue d'un modèle aléatoire. Par contre, les analyses locales, basées sur l'indice de R.C. GEARY, cherchent la structure de la variance entre points voisins. Alors que les analyses basées sur l'indice de MORAN cherchent la structure de la ressemblance entre voisins. Selon nous et, dans cette thèse, la nuance s'apparente à une contestation complète d'objectifs.

La difficulté dans ces deux approches, vient de ce que la variance de voisinage est une forme quadratique qui a été naturellement intégrée en analyse des données. Alors que la notion d'autocorrélation spatiale ne l'est pas. Son intégration en analyse multivariée n'est pas naturelle. Certains auteurs, à l'instar de D. WARTENBERG (1985c)²⁵⁶, ont tenté cette insertion. Mais ils ont trouvé qu'elle n'est pas optimum du point de vue mathématique bien qu'étant très légitime du point de vue expérimental.

L'indice de Moran se présente comme le rapport de la covariance sur la variance selon la formule :

$$I_M = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m w_{ij} (x_i - \bar{x})(x_j - \bar{x})}{m} \div \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}$$

Il est généralisé sous la forme :

²⁵⁶ Wartenberg, D. (1985c) Multivariate spatial correlations: a method for exploratory geographical analysis. *Geographical Analysis* : 17, 4, 263-283.

$$I_M = \frac{n}{m} \times \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij} (x_i - \bar{x})(x_j - \bar{x})}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}$$

Avec :

x_i = valeur de la variable au point "i" et de moyenne \bar{x}

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} = \frac{\sum_{j=1}^m x_j}{m}$$

i = unité de référence

j = unités voisines du point "i", définies par la matrice W_{ij}

n = nombre total d'individus dans l'échantillon

m = nombre total de paires de voisins

W_{ij} = matrice de pondération

L'indice de MORAN présenté ci-dessus illustre la mesure globale de la structuration spatiale. De cette mesure globale, L. ANSELIN en 1995 a eu l'idée de développer des indicateurs locaux, les LISA²⁵⁷ (Local Indicators of Spatial Association). Les LISA permettent le passage d'un indicateur global de la structure spatiale (indice d'autocorrélation spatiale) à une mesure locale des ressemblances.

II.3.2.1- La mesure de la structure spatiale du global au local : LISA un cas particulier de l'indice de Moran

Les indicateurs locaux d'association spatiale (LISA), développés par L. ANSELIN (1995) permettent, tout comme l'indice de MORAN, de mesurer le degré de ressemblance d'une unité spatiale avec ses voisins. Avec ces indices, on peut révéler les tendances régionales tout en conservant les valeurs locales, c'est-à-dire préserver l'information relative à l'hétérogénéité interne des zones. Pour construire ces indicateurs, L. ANSELIN (1995, op.cit) s'appuie sur la description

²⁵⁷ Pour Anselin (1995, p.94), « un indicateur local d'association spatiale est une statistique qui répond à deux critères :
a) Le LISA de chaque observation donne une indication sur l'étendue d'un regroupement spatial significatif de valeurs similaires autour de cette observation.
b) La somme des LISA pour toutes les observations est proportionnelle à un indicateur global d'association spatiale. »

d'une statistique gamma (une statistique de produits croisés (A. GETIS, 1991 et A.GETIS et K.J. ORD 1992) comme suit :

$$\Gamma = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m w_{ij} z_{ij}$$

Si on a :

$$z_{ij} = \frac{(x_i - \bar{x})(x_j - \bar{x})}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \times \frac{n}{m}$$

Alors, l'indice de MORAN reste inchangé.

En reprenant la formule du gamma, on voit que l'on peut facilement obtenir une mesure d'un gamma local noté : $\Gamma_i = \sum_{j=1}^m w_{ij} z_{ij}$

Dans ce cas, on voit que : $\Gamma = \sum_{i=1}^n \Gamma_i = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m w_{ij} z_{ij}$

L'indice local d'association spatial décompose ainsi l'indice de Moran en isolant la part de chaque espace dans la mesure globale. En partant de l'indice de Moran global, on doit effectuer une standardisation en ligne de la matrice de voisinage (opération qui consiste à rendre les poids des voisins égaux à 1 pour chaque unité). Le résultat de la standardisation en ligne est de rendre m égal à n , et donc à simplifier l'écriture de l'indice ($\frac{n}{m} = 1$). Par ailleurs, la standardisation en ligne ne constitue pas un artifice statistique mais une correction nécessaire afin que chaque unité ait le même poids, quel que soit son nombre de voisin²⁵⁸. L'indice de MORAN local (I_{Mi}) peut alors s'écrire :

$$I_{Mi} = \frac{\sum_{j=1}^m w_{ij} (x_i - \bar{x})(x_j - \bar{x})}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}$$

L'intérêt de cette démarche est de proposer un lien direct de proportionnalité entre les indices locaux et l'indice global (L. ANSELIN, 1996, 1995 ; S. OLIVEAU, 2004). Autrement dit, il s'agit de proposer une relation simple de la proportionnalité entre indice global et indice local. En effet, la moyenne des indices locaux doit être égale à l'indice global. Pour le cas de la ville de Douala, nous

²⁵⁸ À défaut, les unités ayant le plus de voisins (unités situées au centre et/ou dans des régions denses périphériques) auront plus de poids dans le calcul de l'autocorrélation spatiale. Ceci reste d'ailleurs valable aussi bien à l'échelle globale que locale.

trouvons possible de proposer pour des sous-espaces (arrondissements) des indices locaux qui pourront être comparés à l'indice global pour l'ensemble de la ville tel que l'on ait :

$$\sum_{i=1}^n \Gamma_i = \gamma \Gamma \text{ Avec } \gamma = n$$

Ce cas particulier de l'indice de MORAN est le plus adapté pour notre étude sur la ville de Douala. Nous présentons dans la section suivante les raisons de notre choix pour cet indice.

II.3.2.2- Nos raisons du choix porté sur l'indice de Moran local

L'idée sous-jacente de notre choix sur l'indice de MORAN²⁵⁹ est la capture, par les statistiques spatiales, de la structure visible de la localisation des entreprises à Douala. Notre idée repose sur l'hypothèse que les valeurs en un lieu de localisation sont fonction des valeurs dans le voisinage. Autrement dit, « *il existe une concentration de petites entreprises qui forment aujourd'hui l'ossature d'un tissu industriel à Douala*²⁶⁰ », donnant ainsi lieu à des possibilités d'autocorrélation spatiale²⁶¹.

La mesure de l'autocorrélation spatiale des résidus d'une régression, et les biais qui y sont liés, sont de nos jours bien connus et les indices sont maîtrisés (L. ANSELIN et D.A. GRIFFITH, 1988). Cependant, il reste toujours à faire un choix qui concerne l'indice utilisé (parmi les plus connus : la semi-variance, l'indice de MORAN, le coefficient de GEARY) et la définition du voisinage pour le calcul (contiguïté, distance, plus proche voisins, etc.).

Notre choix s'est, aussi, porté sur l'indice de Moran local (I_{Mi}), parce qu'il semble globalement plus performant que les autres. D'abord, l'indice de MORAN, comme le coefficient de GEARY (« c » de GEARY), se base sur la moyenne et est peu sensible aux valeurs aberrantes. De plus, il est moins fragile que le second, car il mesure les écarts à la moyenne et non pas les écarts entre voisins. D'un point de vue statistique, les deux indices sont « raisonnablement » robustes, mais l'indice de Moran local semble conserver un avantage sur le « c » de R. C. GEARY (A. D. CLIFF & K. J. ORD, 1981).

²⁵⁹ L'indice de Moran est exposé dans un article de 1950 (P. A. P MORAN, 1950), mais c'est sous la forme présentée par A.D. CLIFF et K. J. ORD (1981) qu'il a été popularisé. Il en est de même pour le coefficient de R.C. GEARY (1954).

²⁶⁰ notre deuxième hypothèse de travail dans cette thèse

²⁶¹ On se rappelle que l'autocorrélation spatiale est « la corrélation d'une variable avec elle-même (autocorrélation) attribuable à l'organisation géographique des données (spatiale) » (GRIFFITH, 1992) (traduction libre)

Ensuite, l'indice de MORAN local est un point important pour la vulgarisation des mesures d'autocorrélation spatiale locale. La similarité de son écriture et celle de ses résultats avec le coefficient de corrélation, le rendent plus facile d'accès. Enfin, la mesure de l'indice de MORAN est très répandue dans les logiciels géostatistiques, de statistiques, voire de systèmes d'information géographiques (SIG). Ce qui a permis son développement et peut autoriser tout chercheur prudent à comparer ses résultats à partir de différents logiciels.

Le résultat du calcul de l'indice de Moran est d'interprétation facile, puisqu'il s'interprète comme un coefficient de corrélation classique. Il varie entre -1 (autocorrélation spatiale négative : les voisins ont des valeurs opposées) et +1 (autocorrélation spatiale positive : les voisins ont des valeurs semblables). Cette valeur positive peut s'obtenir dans le cas de l'association de valeurs inférieures à la moyenne \bar{z} (produit de deux valeurs négatives : pour l'hectomètre i considéré (z_i) et pour son voisinage, ainsi que dans le cas de l'association de valeurs supérieures à la moyenne (produit de deux valeurs positives). On note cependant que la valeur de l'indice de Moran peut parfois être supérieure à +1 ou inférieure à -1 (A. D. CLIFF & K. J. ORD, 1981 op.cit). Il n'est donc pas strictement borné entre -1 et +1. En pratique, on considère que l'autocorrélation spatiale est nulle lorsque l'indice se rapproche de 0.

II.3.2.3- Application de l'indice de MORAN local à la localisation spatiale des entreprises à Douala

Après avoir choisi notre indice de mesure de l'autocorrélation spatiale, nous définissons une matrice de voisinage. Sans nous étendre, nous rappelons que nous utilisons une matrice de voisinage basée sur la distance, pour trois raisons. D'abord la distance est une notion géographique, et se justifie dans notre approche, d'autant plus que la distance (à la ville, aux marchés, aux voies de communication, etc.) est déjà présente dans notre travail. Ensuite, la distance est cohérente avec l'idée sous-tendant notre approche, à savoir l'interaction spatiale, qui est généralement prise en compte par des modèles reposant sur la notion de distance (G. PINI, 1992). Enfin, le voisinage, en fonction d'une distance, est de représentation aisée, puisqu'il s'agit d'un disque placé autour de l'unité considérée (principe des tampons, par exemple, dans les SIG). Pour le cas de Douala nous considérons que la matrice W_{ij} est identité, car nous supposons que la distance qui sépare deux entreprises (tous les secteurs confondus) est faible et quasiment égal à 1 km.

Ainsi, nous partons des données du **tableau 41** ci-dessous qui retrace le nombre des entreprises enquêtées à Douala par arrondissement (i) et par secteur d'activité (j). Le nombre d'arrondissements (n) est égal au nombre de secteurs d'activités (m) tel que nous avons : $n = m = 5$ et $n/m = 1$.

Tableau 41 : Répartition géographique des entreprises enquêtées par arrondissement et par secteur d'activité

	Industrie de transformation	Commerce	Service	Bâtiment	Transport	Total
Douala 1	31	13	15	7	8	74
Douala 2	17	11	10	1	1	40
Douala 3	9	7	12	1	0	29
Douala 4	9	6	3	1	2	21
Douala 5	23	7	9	3	2	44
Total	89	44	49	13	13	208

Source : notre enquête

Calcul de \bar{x}

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} = \frac{\sum_{j=1}^m x_j}{m} = \frac{208}{5} = 41,6$$

De ce tableau découle le tableau statistique spatial suivant (**tableau 42**). Ce tableau nous aide dans le calcul de l'indice de Moran local (I_{Mi}).

Tableau 42 : tableau statistique spatial pour le calcul de l'indice de Moran

x_i	x_j	$(x_i - \bar{x})$	$(x_j - \bar{x})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(x_i - \bar{x})(x_j - \bar{x})$
74	89	32,4	47,4	1049,76	1535,76
40	44	-1,6	2,4	2,56	-3,84
29	49	-12,6	7,4	158,76	-93,24
21	13	-20,6	-28,6	424,36	589,16
44	13	2,4	-28,6	5,76	-68,64
208	208			1641,2	1959,2

Source : notre enquête

Ainsi, notre indice de Moran local est :

$$I_{Mi} = \frac{1959,2}{1641,2} = 1,19$$

Nous trouvons un indice local de d'association spatial, ou indice de MORAN local qui est légèrement supérieur à +1. Cela signifie qu'il y a une autocorrélation spatiale positive entre les entreprises voisines localisées à Douala et correspond à une association de valeurs similaires. En d'autres termes, les entreprises voisines à Douala ont des valeurs semblables. Ce résultat nous permet de dire que dans la problématique spatiale de localisation des entreprises à Douala, il est nécessaire de mettre en évidence des sous-espaces homogènes. Ces sous espaces doivent être issus d'une sectorisation basée sur des niveaux locaux d'autocorrélation spatiale positive à valeurs locales de l'indice proche de 1. De même au regard de ce résultat, nous pouvons dire que dans un voisinage de 1 km, l'indice de P.A.P. MORAN local à Douala est de 1,19. Cet indice peut être moins élevé dans un voisinage de 5 km. Toutefois, l'autocorrélation spatiale dans la ville reste positive et significative. Les entreprises localisées dans des rayons voisins de 1km ont une forte ressemblance en termes de complémentarité et de spécialité. Ce qui confirme la forte structuration spatiale observée à Douala et corrobore notre deuxième hypothèse de travail sur la forte densité des PME dans cette ville.

CONCLUSION DU CHAPITRE II

En définitive, l'objectif de ce chapitre a été d'établir le lien empirique entre la dynamique territoriale et le développement industriel à Douala. Ce lien s'est vu établi en partant des caractéristiques que nous mobilisons dans les questions du construit socio-économique de la ville et de la coordination des acteurs, suite à l'organisation industrielle sur ce territoire. La ville de Douala est engagée dans une démarche de développement sous l'impulsion des collectivités publiques et privées locales. Cette situation prouve à l'évidence la coordination qui existe entre le public et le privé dans le processus non seulement de développement des entreprises mais aussi de développement économique à Douala. La force de cette coordination traduit une gouvernance territoriale avancée dans la ville. Le dynamisme de la ville est rendu possible par la coexistence en son sein des associations et tontines diverses prenant le pas sur les différents établissements financiers y existant.

A Douala, la coopération entre les acteurs est rendu possible par le truchement de la confiance et de la complémentarité au niveau les compétences que requièrent les différents acteurs aussi bien publics que privés. Ces trois éléments (coopération, complémentarité et compétence) se conjuguent avec la spécialisation dans la ville pour ainsi rendre compte de ses spécificités. Dans ce chapitre nous nous sommes mobilisés dans un travail de diagnostic, de définition et de présentations des éléments constitutifs de la gouvernance territoriale. Ces éléments rendent compte de la dynamique industrielle observée dans cette ville. Les informations présentées dans ce chapitre relèvent de notre enquête, interviews et observations diverses et témoignent de la forte densité de la ville.

La ville de Douala, en dernière analyse, se présente pour la zone CEMAC en général et pour le Cameroun comme une glèbe agglomérée du point de vue de son dynamisme infrastructurel et industriel. La ville de Douala ainsi caractérisée, nous nous penchons dans le chapitre (chapitre 3) ci-après sur les analyses théoriques mettant en relation la gouvernance territoriale et le développement industriel à Douala.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Au terme de cette première partie où nous avons basé nos analyses sur les théories et développements empiriques inhérents à la localisation et à la régulation territoriale des activités économiques et industrielles sur un territoire, à l'instar de celui de Douala, nous avons axé nos analyses sur les approches territoriales et industrielles, mettant en avant les notions de dynamisme territorial et de développement industriel dans un contexte généralisé.

Les approches territoriales nous ont permis de mettre en exergue les théories néoclassiques, béhavioristes et territoriales de la localisation des entreprises sur un territoire. Ces différentes théories se fondent respectivement sur les idées d'A. MARSHALL (1890), de P. KRUGMAN (1991) et des auteurs de l'économie territoriale à l'instar de C. COURLET, B. PECQUEUR et *al*, 1993). Dans ces théories, les concepts de districts industriels (dérivés de « l'atmosphère industrielle » de A. MARSHALL, 1890), de milieux innovateurs, de réseaux et de Système de Production Localisé (SPL) sont minutieusement analysés pour rendre compte de la dynamique territoriale.

Le terme de "système productif local" s'impose dans la littérature spécialisée pour désigner des entités spatiales qui ont fait l'objet de très nombreuses appellations : districts industriels, milieux innovants, technopôles, systèmes industriels locaux, bassin industriel, etc. Cette variété de termes renvoie à la fois, à des différences de caractéristiques concrètes et, à des différences de cadres conceptuels. Les entités ainsi désignées ont pour point commun de pouvoir être analysées comme des concentrations d'entreprises et, parfois aussi, d'institutions publiques d'enseignement supérieur ou de recherche entretenant entre elles des relations de nature variable permettant, entre autres, une certaine mise en commun de savoirs techniques.

Quelle que soit la façon dont ces concentrations d'activités se sont réalisées, il semble que tout se passe comme si, toutes choses égales par ailleurs, la proximité spatiale favorisait, dans certains cas, des échanges entre les organisations à Douala. Cette articulation d'un territoire de projet, avec une réalité économique de la ville qui perturbe largement le maillage administratif traditionnel, doit être soulignée et, inaugure un champ nouveau de définition et de mise en œuvre de l'action publique en matière de soutien au développement économique. Si toutes les instances chargées du développement économique intègrent les mutations définies précédemment dans l'élaboration de leur stratégie, force est de constater l'importance de la fragmentation des territoires politique et institutionnel dans la ville de Douala.

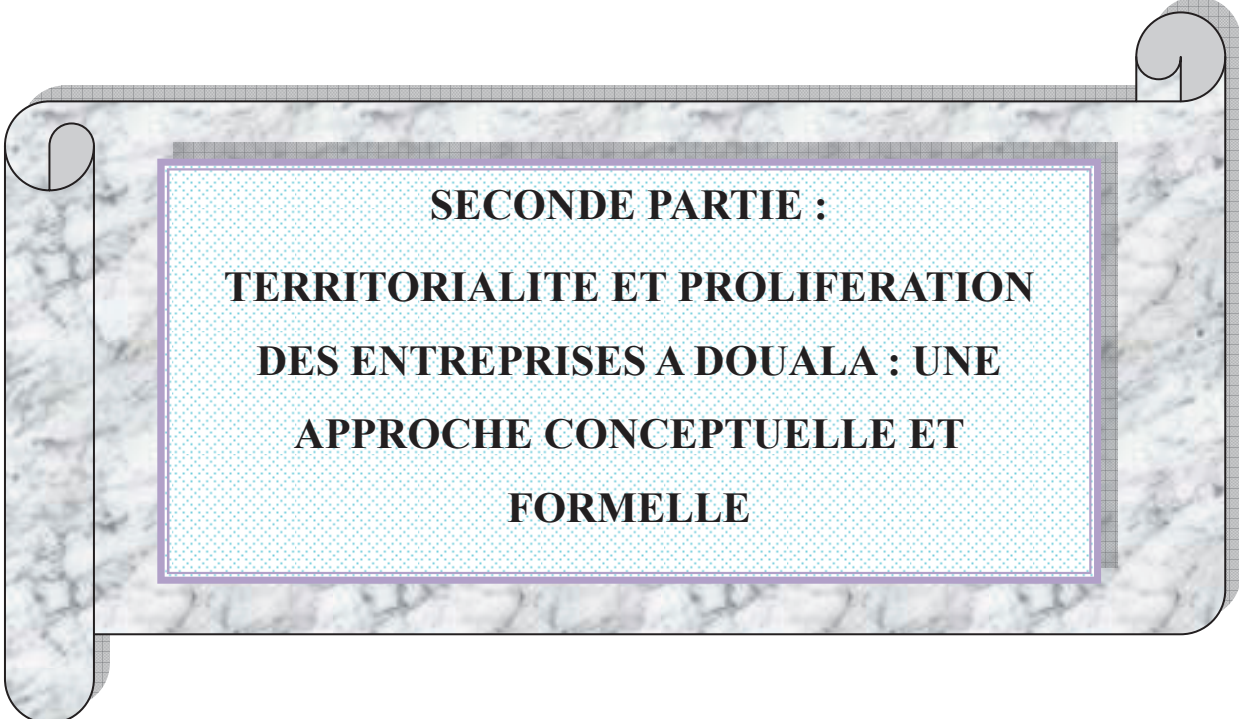
L'espace, devenu territoire s'analyse de plus en plus comme une organisation, un système constitué d'acteurs liés entre eux par des rapports sociaux, des rapports dynamiques qui évoluent dans le temps en fonction des relations, des interactions qui s'établissent entre eux. Ce phénomène est lié à la tertiarisation de l'économie et à la montée de la relation de services comme élément central de l'économie moderne (J. GADREY, 1994). Si on s'en tient aux évolutions récentes, il est de plus en plus évident qu'il n'y a pas opposition entre industrie et services, mais fusion, complémentarité. C'est ce que met en exergue l'approche d'inspiration régulationniste prônant la gouvernance territoriale dans le chapitre 3 qui va suivre.

L'approche régulationniste interpelle les règles de coordinations réciproques entre les interventions publiques et les stratégies des acteurs du secteur privé dans les processus de localisation industrielles et de développement local. Le processus de développement local est appréhendé à travers les techniques de développement industriel que requiert le territoire. Ce ci est généralement rendu efficace suite aux interactions et coordinations véhiculées entre les collectivités locales et les acteurs territoriaux.

Aujourd'hui, ces acteurs à Douala deviennent plutôt des " facilitateurs ", alors que les collectivités locales concentrent leur action sur " l'environnement " dans lequel les entreprises exercent leurs activités en validant la mise en œuvre d'actions publiques qui débordent largement les périmètres traditionnels. Ces changements inaugurent une plus grande prise en compte de la nature même du système productif local et des stratégies des entreprises qui deviennent pour l'ensemble des " acteurs " la grille de lecture autour de laquelle ils doivent se positionner.

La contractualisation est une des modalités pratiques la plus répandue dans lesquelles s'engagent les acteurs locaux au nom de la gouvernance territoriale. Par ces pratiques, l'État ou d'autres institutions publiques organise et formalise ses relations avec des partenaires publics ou privés. Ainsi la décentralisation, en accroissant l'autonomie des différentes collectivités territoriales fait de la démarche contractuelle une solution privilégiée.

Nous avons illustré dans cette première partie, les théories de la localisation des entreprises avec les études industrielles menées sur la ville de Douala. Les études théoriques et empiriques que nous élaborons dans la deuxième partie de cette thèse, à l'aune des concepts théoriques et empiriques analysés ci-dessus, nous donnent l'occasion de caractériser la gouvernance locale et les processus de développement industriel aidant dans l'établissement d'un développement local à Douala.



**SECONDE PARTIE :
TERRITORIALITE ET PROLIFERATION
DES ENTREPRISES A DOUALA : UNE
APPROCHE CONCEPTUELLE ET
FORMELLE**

INTRODUCTION DE LA SECONDE PARTIE

L'économie spatiale, territoriale (ou locale) mise en évidence dans la première partie de cette thèse est essentiellement marquée par le jeu subtil d'un certain nombre d'acteurs: les entreprises et les collectivités publiques territoriales. Elle propose une nouvelle démarche en matière de développement industriel local que nous envisageons à Douala. Celle-ci définit un "modèle" dans lequel le système productif local n'est plus une simple juxtaposition d'entreprises mais un système d'articulations entre les instances politiques et économiques (B. PECQUEUR, 1992) permettant une meilleure adaptation à la mondialisation.

Le problème du rôle des territoires est réapparu et a été placé au cœur de l'analyse économique grâce à l'idéologie de l'espace polarisé (paradigme issu du fordisme). Ce paradigme avait pendant longtemps, masqué la dimension territoriale. En effet, l'activité économique se spatialisait selon la logique bipolaire de la croissance polarisée. L'espace était divisé entre des centres (avec des niveaux de développement élevés, de fortes concentrations de populations, d'activités industrielles et de services) et des périphéries (à niveaux de développement faibles, peu peuplées et faiblement industrialisées). Dans ce cadre, la première idée largement utilisée dans l'analyse de l'évolution de l'espace économique a été la polarisation alors que la seconde idée fut celle de la domination. Celle-ci découlait de l'existence des inégalités croissantes entre régions et parfois entre pays.

De même, dans l'analyse du sous-développement, l'interprétation de l'évolution des espaces économiques laisse transparaître l'idée que les régions (ou les pays) qui ont les organisations productives les plus avancées imposent toujours une "règle de jeu" aux autres. On retrouve ici, les analyses, jadis, développées en termes de "dépendance" (J. R. ESSOMBE EDIMO, 1995, p.23-34), plus généralement, de "l'échange inégal" (A. EMMANUEL, 1975) ou encore de "développement du sous-développement" (A. GUNDER FRANCK, 1977).

Pour expliquer les processus de développement, la science économique raisonne avec ses "boîtes à outils" de la microéconomie et de la macroéconomie (B. PECQUEUR, 1992; J. R. ESSOMBE EDIMO, 2005 op.cit.). Dans cette représentation, c'est la rationalité (ou l'objectivité) des manières d'agir qui est recherchée et mise en évidence. "*L'homo oeconomicus*" apparaît, dans ce cadre, comme un être sans âme, uniquement intéressé par des mobiles élémentaires. Nous le décrivons, dans cette thèse, comme un être juste capable de s'adapter passivement aux lois du marché.

La remarque faite aujourd'hui sur l'économie locale ou spatiale à Douala, nous montre qu'elle est le fait d'acteurs précis. Ces acteurs sont des entreprises (souvent de petite taille qui s'intègrent à la contecture locale, géographique, économique et sociale du territoire concerné) et des partenaires divers, dont les collectivités publiques locales, qui s'efforcent de créer, ou même de consolider, "un faisceau d'encadrements favorables" (P. GOUROU, 1985). Dans la ville de Douala, ces éléments se conjuguent dans un jeu dans lequel le système productif local n'est plus une simple juxtaposition d'unités de production, mais un système d'articulation entre les instances politiques et économiques. Ceci fait apparaître la diversité et la complexité du jeu²⁶² des acteurs comme la base des mutations de l'espace économique et de l'organisation industrielle.

Dans cette optique, le développement industriel à Douala apparaît comme la résultante d'un dialogue permanent des entreprises avec le territoire, ou encore celle des politiques territorialisées des grandes entreprises (J. R. ESSOMBE EDIMO, 2005, op.cit). Il est aussi la conséquence d'une action volontariste et dynamique des collectivités territoriales (C.T) (ou locales (C.L.)) dans un rôle d'animation de l'économie locale. Les collectivités territoriales (C.T) recourent, par exemple, à des interventions directes auprès des entreprises, afin que celles-ci s'installent ou pérennisent leurs activités sur leur territoire. À cet effet, on recense une panoplie d'actions s'exprimant sous forme d'aides financières directes (primes diverses, actions sur l'immobilier industriel, construction et aménagement des zones industrielles à bas loyer,...), de revalorisation du patrimoine immobilier existant (suivie des mises à disposition, soit gratuite, soit à faible coût, de bâtiments adaptés aux entrepreneurs), ou encore de mises en place d'exonérations fiscales et autres garanties des emprunts des entreprises (DATAR, 1995). Mais, compte tenu des limites de ce type d'actions, le contenu des nouvelles interventions économiques des C.T. est devenu très varié. On se soucie davantage de l'environnement de l'entreprise et, de façon générale, l'activité des C.T. se situe au niveau du service aux entreprises.

La pratique du développement industriel à Douala aboutit, le plus souvent, à la création de "comités locaux de bassin d'emploi" ou de "contrats de ville". Ces comités ont pour dénominateur commun d'être assis sur un territoire (celui de Douala) ou un quartier dont la délimitation vise à définir un contexte géographique, culturel ou économique et d'avoir vocation d'associer tous les "acteurs" locaux en vue de créer une synergie entre leurs différentes actions. Tout comme au plan industriel et dans un contexte marqué par la complexité et l'incertitude, la recherche des formes alternatives de

²⁶² Chaque acteur semble, vouloir et pouvoir maîtriser une part de son environnement, une part que A. FREMONT (1976), nomme "l'espace vécu"

coordination impose de consacrer une place importante à la coordination des activités, des entreprises et des ressources humaines. La démarche peut se traduire par l'encouragement à la constitution de ce que A. MARSHALL (1890, op.cit) a appelé les « districts industriels²⁶³ », à l'image de ce qui se fait en Italie (G. GAROFOLI 1985 et 1986 ; J. PERRAT, 2001).

Tirant les leçons à la fois des politiques industrielles, jadis conduites en termes de "grandes entreprises" à Douala, de l'échec des politiques de promotion des PME menées dans les années 1970 (problèmes de localisation et de consommation de l'espace urbain,...), des conséquences de l'ajustement structurel²⁶⁴ et soucieux de reconstruire la compétitivité²⁶⁵ territoriale de la ville, nous allons dans cette deuxième partie de la thèse, caractériser la ville de Douala dans une démarche qui la positionne désormais comme un maillon essentiel du développement des entreprises au Cameroun et même de la zone CEMAC²⁶⁶.

La démarche entreprise nous amène, dans un troisième chapitre, à faire une analyse théorique des approches régulationnistes mettant en avant les théories inhérentes à la gouvernance, à l'économie de proximité et à l'approche du capital social dans un encrage trilogique de la gouvernance territoriale. Puis dans le quatrième chapitre, nous développons les analyses empiriques de ces concepts sur la ville de Douala.

²⁶³ Initiateur de l'importante notion de "district industriel", au centre de sa théorie de la localisation industrielle et reposant sur le concept d'économie externe, A. MARSHALL (1890) définissait *le district industriel* comme le modèle d'une localisation dans la même zone géographique d'un grand nombre de petites entreprises exerçant une même activité productive, ainsi que d'un certain nombre d'autres entreprises dotées d'une activité complémentaire (fournisseurs de machineries et d'équipements). Une telle co-localisation des activités diverses permet de générer des effets spécifiques d'ordre dynamique : une circulation des informations et des savoir-faire qui se révèle être, en même temps, une source d'innovation, de dynamisme des entreprises ou encore, des économies d'échelle occasionnant, pour les fournisseurs de machines, par exemple, des productions adaptées aux besoins des entreprises locales et cela, à des conditions avantageuses pour ces dernières (M. DIMOU, 1998 ; 24-32).

²⁶⁴ Affaiblissement du dynamisme économique local, suite aux nombreuses fermetures d'entreprises et à la baisse de l'activité commerciale due à la paupérisation des consommateurs,...

²⁶⁵ En particulier au niveau de la côte ouest africaine où celle-ci est en concurrence avec des cités comme Dakar, Abidjan ou Libreville, etc.

²⁶⁶ Communauté Economique et Monétaire des Etats de l'Afrique Centrale. Celle-ci regroupe le Cameroun, le Congo Brazzaville, le Tchad, le Gabon, la Guinée Equatoriale, et la République Centrafricaine.

CHAPITRE III : LES APPROCHES D'INSPIRATION REGULATIONNISTE DE LA LOCALISATION DES ENTREPRISES

INTRODUCTION DU CHAPITRE III

Nées dès les années 1970, les approches d'inspiration régulationniste ont pour caractéristique principale de privilégier l'analyse des facteurs qui contribuent à la stabilisation des structures économiques et sociales faces aux intérêts, aux actions divergentes des agents économiques que sont les individus et les entreprises qui composent ces structures. Elles préconisent des formes institutionnelles qui conduisent ou obligent les agents à composer entre eux et, de la sorte, à reproduire la structure.

Les approches régulationnistes recouvrent trois catégories : elles introduisent la notion de gouvernance, elles mettent en avant le rôle des réseaux dans les choix de localisation et enfin, elles s'intéressent aux relations capital-social. Cette approche bien que fondée sur une critique des approches territoriales, district industriel et milieu innovateur, met en cause la nature et l'action de l'Etat. Dans cette optique les concepts de territorialisation, de local, de proximité, de participation, de partenariat et de gouvernance s'imposent comme de nouveaux repères de modèles d'un développement plus égalitaire qui touche l'ensemble de la population.

La mise en place de ces nouveaux modèles nous offre l'occasion de comprendre que les anciennes approches de développement n'ont pas réussi, dans leur majorité, à conduire certains pays en développement sur les sentiers de la croissance et du développement. Mais, au contraire, ils ont largement participé à la marginalisation, à la dépendance et à l'appauvrissement des populations (résultats désastreux sur le plan économique et sur le plan social). Ces différentes approches se basent sur les principes fondateurs de l'économie standard²⁶⁷ dans laquelle les rapports sociaux ne tiennent qu'une place minimale. Or le territoire est une organisation spécifique où se combinent les stratégies privées et les interventions publiques donnant lieu à la gouvernance territoriale (locale) (C. COURLET, 2008, op.cit).

²⁶⁷ Il s'agit du principe de la rationalité économique pure. La distance entre la réalité et le discours économique sur le développement est considérable. Et cela est principalement dû à une vision déterministe qui néglige l'aspect social et qui se base essentiellement sur le concept de rationalité pure. En outre, les rapports sociaux ne tiennent qu'une place minimale dans les modèles de développement. C'est le cas des discours du FMI et de la BM. Ces discours ignorent cette réalité dans la mesure où une acceptation de ces rapports sociaux conduirait à dévoiler les faiblesses de l'argumentation.

Le thème de la gouvernance locale rend compte de la recherche de nouveaux modes d'organisation territoriale et d'une conception moderne du management local transcendant les politiques sectorielles. Empruntée des sciences politiques (discipline dans laquelle la gouvernance vise les nouvelles formes de gouvernement), cette expression souligne le caractère composite du système d'action présidant à l'élaboration des politiques d'aménagement du territoire et de développement économique.

L'objectif de ce chapitre est de circonscrire les différents contours des approches régulationnistes en passant par la gouvernance. Dans ce cadre, nous basons notre analyse sur les aspects de la gouvernance en rapport avec le territoire (I) avant de nous situer par rapport à la problématique de régulation dans une perspective théorique (II).

I-LA GOUVERNANCE ET LE SYSTEME TERRITORIAL

La référence à la notion de “gouvernance” devient, depuis quelques années, incontournable lorsqu’il s’agit d’évoquer les mécanismes de décision ou les modes de régulation dans des environnements complexes. Les scènes locales échappent d’autant moins à cet engouement qu’elles ont bien souvent constitué des lieux d’expérimentation de nouvelles procédures, de modes de régulation et d’action publiques. Ceux-ci se sont caractérisés par une ouverture aux différents acteurs locaux, particulièrement dans les champs de l’environnement²⁶⁸, de la politique de la ville²⁶⁹ ou encore de l’aménagement des territoires. Ils se sont aussi caractérisés par l’émergence de la thématique du développement durable²⁷⁰, laquelle semble s’imposer progressivement au sein des sphères politico-administratives s’intéressant aux questions d’environnement et d’aménagement du territoire. Cette dernière participe également de l’évolution des discours, des concepts mobilisés, des représentations de l’action publique et de ses modalités au niveau des territoires.

Les textes concernant le développement durable et sa mise en œuvre dans des politiques territoriales notamment les Agenda 21 locaux²⁷¹, insistent particulièrement sur la nécessaire de participation des différents acteurs territoriaux. Les termes de participation, de politique partenariale et plus généralement la référence à la notion de gouvernance, apparaissent fréquemment dans les déclarations et textes officiels. Plus intéressant se révèle être le constat de l’apparente synonymie de ces termes en leur sein comme dans les discours des acteurs²⁷².

²⁶⁸ Cf. Jacques THEYS, “La gouvernance entre innovation et impuissance. Le cas de l’environnement”, dans *Revue Développement Durable et Territoires* (<http://www.revue-ddt.org>), dossier n°2 *Gouvernance locale et développement durable*, novembre 2003, 35 p

²⁶⁹ C. ARPAILLANGE, M.-A. MONTANE, “La politique de la ville : gouvernance urbaine ou modernisation ‘par le bas’ ?”, communication à l’atelier “Que reste-t-il de l’État régulateur ? Contribution à une analyse critique de la notion de gouvernance”, VIIe Congrès de l’AFSP, Lille, septembre 2002.

²⁷⁰ Depuis l’appel aux acteurs et gouvernements territoriaux à se mobiliser en faveur du développement durable, lancé par le programme *Action 21* de la Conférence des Nations-Unies sur l’Environnement et le Développement de Rio en 1992, ce paradigme émergent s’est affirmé au sein de la législation de la plupart des pays notamment avec plusieurs textes de références.

²⁷¹ Un ‘Agenda 21 local’ est un plan de développement durable d’un territoire. L’appellation fait référence à l’Agenda 21 de Rio, document de propositions programmatiques élaboré lors du ‘Sommet de la Terre’ en juin 1992 à Rio. Les Agendas 21 locaux se sont initialement développés au niveau urbain, mais d’autres collectivités territoriales s’engagent dans cette démarche (Conseils Régionaux, Conseils Généraux). Il s’agit d’une démarche de planification et de prospective territoriale inspirée du développement durable.

²⁷² La *Première contribution du Conseil National du Développement Durable* - recueil de propositions en faveur du développement durable du CNDD (instance consultative auprès du Premier Ministre) - du 05 mai 2003, insiste particulièrement sur ces thématiques.

Cette sous section fait une analyse de la théorie de la gouvernance vue sous un angle générique (I.1), puis son aspect institutionnel et territorial (I.2). Enfin, elle examine le mode de régulation entre la gouvernance territoriale et le développement local (I.3).

I.1- La gouvernance: théories, principes et dimensions

Le thème du « gouvernement » ou de la « gouvernance » a pris récemment une grande importance tant dans les préoccupations des hommes politiques ou des journalistes, que dans celles des chercheurs de différents champs disciplinaires (droit, économie, gestion, science politique, sciences humaines...). C'est ainsi qu'en France, par exemple, la récente loi sur les « Nouvelles régulations économiques » porte directement sur la gouvernance surtout celle des entreprises. Sur le plan international, des organisations économiques, telles que l'OCDE ou la Banque Mondiale, ont pris position en matière de gouvernance. Plusieurs auteurs ont consacré des articles et revues scientifiques aux différents systèmes nationaux de gouvernance, notamment à leur réforme dans le processus de développement.

Bien que la question de la gouvernance semble indissociable de celle du développement économique, l'origine du thème se situe dans l'analyse de A .A. BERLE et G.C. MEANS (1932) qui faisait suite à la crise de 1929. Pour ces auteurs, le problème de la gouvernance est né du démembrement²⁷³ de la fonction de propriété, (en une fonction de contrôle, qui fait intervenir les systèmes d'incitation et de surveillance, censée être accomplie par les actionnaires et une fonction décisionnelle supposée être l'apanage des dirigeants), qui s'est produit dans les grandes sociétés américaines au début du siècle, et qui caractérise la grande société cotée à actionnariat diffus, la firme managériale. Le problème de la gouvernance s'inscrit ainsi dans une perspective de contrôle des dirigeants, de définition disciplinaire des « règles du jeu managérial ».

Même si d'autres voies théoriques ont été explorées, en particulier celle de la recherche de rentes, les principales théories de la gouvernance s'inscrivent dans le paradigme fonctionnaliste de l'efficacité et reposent toutes, plus ou moins explicitement, sur un modèle particulier de création et de répartition de la valeur par l'organisation. Dans ce paradigme, toute organisation est supposée avoir pour but, via la coopération, de produire un surplus par rapport aux ressources consommées et

²⁷³ Ce démembrement, en raison d'une défaillance des systèmes de contrôle chargés de discipliner les principaux dirigeants, aurait provoqué une dégradation de la performance et une spoliation des actionnaires. Cette idée allait être à l'origine d'un renforcement de la réglementation boursière aux Etats-Unis aboutissant notamment à la création de la *Securities and Exchange Commission*, chargée de protéger les investisseurs financiers.

de le répartir de façon à maintenir la pérennité de l'organisation. Ce schéma peut s'appliquer quelle que soit la nature de l'organisation (entreprise), à but lucratif ou non, mais également institution religieuse, académique...

Il convient cependant pour cerner la notion de gouvernance, de faire une analyse des théories y afférentes, de passer en revue ses principes fondamentaux afin d'en apprécier les dimensions.

I.1.1- Les théories de la gouvernance

Préalablement à la présentation des théories de la gouvernance, il nous semble souhaitable d'apporter quelques précisions historiques à leur propos. Si l'on retient la base de données Umi-Proquest référençant les articles de revues anglo-saxonnes, l'un des premiers articles mentionnant le thème de la gouvernance, figure dans la revue américaine *Industry Week* (P. PERRY, 1975). La gouvernance (« corporate governance ») est alors listée parmi les grands thèmes appelés à mobiliser les entreprises en vue de transformer, à terme, leur mode d'organisation. Mais, ce n'est qu'à partir des années 90 que le sujet prendra un réel essor à la suite du RAPPORT CADBURY (1992) et de la montée en puissance des investisseurs institutionnels²⁷⁴.

Si l'ensemble de ces publications se réfère, plus ou moins explicitement, aux théories préexistantes, il n'en demeure pas moins vrai que la gouvernance a été largement appréhendée en fonction des différents prismes disciplinaires inhérents aux sciences de gestion. Durant la période 1985-1996, la gouvernance apparaît en effet comme un thème relevant plus particulièrement de la stratégie. En revanche, entre les années 1997 et 2001, la majorité des articles associe la gouvernance à la finance.

Quant à l'année 2002, suite à la falsification de certains comptes de sociétés américaines, elle fait de la gouvernance une thématique rattachée principalement à la comptabilité, et accessoirement à la finance. A cela se sont ajoutées au début des années 1990, quelques publications se référant au champ d'étude des comportements organisationnels ('Organizational Behavior'). Une approche plus fine des problématiques de gouvernance qui ont pu être envisagées selon des angles théoriques tout à fait différents, notamment en fonction de la primeur accordée aux aspects financiers, stratégiques, comportementaux ou territoriaux, s'avère désormais souhaitable.

²⁷⁴ L'année 2002 marque apparemment un nouveau tournant, se caractérisant par l'explosion des publications se référant au thème de la gouvernance, notamment, à la suite des différents scandales financiers survenus aux Etats-Unis.

Toutefois, la compréhension du concept de gouvernance nécessite de passer en revue quelques définitions avant de faire l'analyse théorique.

I.1.1.1 – Quelques définitions de la notion de gouvernance

Le concept de gouvernance a été épiloué et galvaudé au point qu'il a été assimilé à un problème de conviction religieuse. Etymologiquement, le vocable «gouvernance» vient du verbe grec «*kurbernan*» qui signifie piloter un navire ou un char. Cependant, le manque de précision terminologique de la notion de gouvernance rend celle-ci fuyante, et, souvent, véhiculée de manière polysémique. Vantée pour ses vertus régulatrices, la gouvernance est une notion éminemment liée au processus de la mondialisation.

Pour les Nations Unies, le concept de gouvernance a un sens plus large qui englobe aussi bien l'Etat que la société, l'appartenance religieuse que le cadre historique.

Pour la Banque mondiale (1999), la gouvernance est définie comme le style et la pratique de l'autorité dans la gestion des ressources économiques et sociales en vue d'atteindre le développement. Cette définition de la Banque mondiale s'interprète de façon succincte et s'apparente à un discours universaliste normatif où une partie seulement des théories mentionnées est utilisée et où seules certaines conclusions sont retenues.

Selon le PNUD (1997), la gouvernance peut, dans son sens le plus général, être définie comme «*l'usage de l'autorité politique, économique ou administrative pour gérer les affaires d'une communauté*²⁷⁵» Cela implique un système de valeurs et de règles que les membres de la communauté partagent par coutume ou s'engagent de respecter. Au sein des communautés politiques (locales, nationales, internationales), le système en question comprend des institutions et des règles du jeu par lesquelles la société gère ses affaires.

Quant aux définitions doctrinales, elles sont très abondantes au point qu'il est quasiment impossible d'avancer une définition acceptable par tous les chercheurs. Le concept de gouvernance est relatif et propre aux spécificités de chaque pays.

²⁷⁵Lire United Nations Development Programme, *Reconceptualizing Governance*, UNDP, New York, 1997, p. 9, où la communauté en question est définie d'une façon restrictive comme la nation.

Les auteurs avancent quelques critères définitionnels de la gouvernance tels que : la Démocratie, la Sécurité, le Respect des droits de l'Homme, le Respect de la loi, le Pluralisme politique, la Participation, le Contrôle et l'audit, la Primauté de la loi, etc. Compte tenu de la diversité de ces critères, la doctrine considère à juste titre que la gouvernance est une «*répartition autoritaire des valeurs* ». La classification de ces critères selon six (06) volets nous permet de mieux cerner cette notion :

Le premier volet relatif à la relation qui existe entre les instruments et les règles du marché d'une part, et à l'intervention de l'Etat d'autre part, se traduit par le retrait de l'Etat de la sphère économique, la limitation des dépenses publiques, le développement de l'économie sociale, etc.. Ce volet relève de la conception dite «*l'Etat minimal (minimal state.)* »

Le second volet s'inscrit dans le cadre du mouvement associatif et son apport à l'œuvre du développement durable.

Le troisième volet se traduit par ce qui est convenu d'appeler "*le nouveau management public*" qui consiste à introduire les nouvelles techniques de gestion dans les administrations publiques en injectant les vertus de la concurrence et en considérant l'utilisateur ou le bénéficiaire des prestations des services publics comme client.

Le quatrième volet se traduit par ce qu'on appelle "*la bonne gouvernance*" qui consiste à lier les aspects politiques et les aspects administratifs, c'est-à-dire accompagner l'exercice de l'autorité par la réforme administrative, le renforcement de la déconcentration administrative, la stimulation du rôle social et économique des associations, l'encouragement de l'investissement privé et la satisfaction des besoins des gouvernés qui sont l'élément essentiel de la participation.

Le cinquième volet s'explique par la configuration de la politique publique générale qui n'est plus l'œuvre unique de l'Etat mais de plusieurs acteurs tels que les administrations centrales, les collectivités locales et les entreprises publiques, dans lesquelles a été engagé un mouvement de rationalisation des procédures dans le sens d'une intégration plus grande des principes de prévision, de suivi, de transparence et de contrôle.

Le sixième volet enfin, se traduit par la direction collégiale de plusieurs intervenants sans distinction entre ce qui est public ou ce qui appartient au secteur privé.

De ce qui précède, nous pouvons, dans cette thèse, définir la *gouvernance* comme étant un nouveau mode de gestion des affaires publiques axé sur l'interaction et la participation de plusieurs intervenants. C'est dire que la gouvernance est une nouvelle démarche managerielle qui rompt avec le monolithisme des structures et l'archaïsme des méthodes.

Toutefois, à ce concept, s'agrippent d'autres à l'instar de la gouvernance démocratique et participative et, la gouvernance territoriale ou locale.

La gouvernance démocratique et participative se définit par rapport au développement économique et social. Elle implique la mise à la disposition des individus des moyens sociaux (éducation de base, soins médicaux primaires, des ressources économiques comme la terre) pouvant leur permettre d'améliorer leurs conditions matérielles de vie. Pour les individus pauvres, cela ne peut qu'augmenter leurs chances de lutter avec succès contre la pauvreté, le chômage et l'exclusion sociale. Pour que le développement soit réellement l'élargissement des espaces de liberté et de choix pour les pauvres, ceux-ci devraient prendre part aux décisions et aux interventions dont ils sont censés être bénéficiaires. Par conséquent, ils ne peuvent le faire qu'à travers des mécanismes participatifs et d'autogestion.

Pour certains auteurs, *La gouvernance locale* désigne le processus institutionnel de mise en compatibilité des compromis entre acteurs géographiquement proches, en vue de résoudre un problème productif (ou de réaliser un projet collectif). Dans une perspective dynamique, elle participe à la révélation et à la formulation des problèmes que posent les interactions et la coordination entre acteurs sur le territoire (C. DUPUY, J.P. GILLY, J. PERRAT, 2001).

Pour la CEMAT²⁷⁶ (2006), la *gouvernance territoriale* peut être perçue comme la manière de gérer les territoires d'un Etat et de mettre en œuvre des politiques, notamment en ce qui concerne la distribution des rôles et des responsabilités entre les différents niveaux du gouvernement (supranational, national et régional) et les processus sous-jacents d'établissement de relations, de négociation et de création de consensus. Elle peut également être considérée comme l'émergence et la mise en œuvre de nouvelles formes communes de planification et de gestion de la dynamique socio-territoriale. Elle invite le territoire à devenir la cible de l'action publique à travers la promotion d'expériences telles que les grappes d'entreprises (ou les « jardins d'entreprises » par exemple) dans certains pays.

²⁷⁶ Conférence européenne des ministres responsables d'aménagement du territoire

Dans le domaine des études urbaines, le processus de gouvernance territoriale sert à désigner, d'une part, un renversement de la division du travail entre les Etats-nations et les villes et, d'autre part, entre les pouvoirs urbains et les sociétés civiles urbaines composés de groupes sociaux très divers (acteurs privés, associatifs, communautaires, citoyens « ordinaires », ...). Dans ce cadre *la gouvernance urbaine* désigne un processus par le biais duquel se met en place progressivement un rééquilibrage dans l'exercice du pouvoir urbain au détriment des Etats et des institutions urbaines (élus et technocraties locales) et au profit des acteurs issus de la société civile (B. JOUVE, 2005).

Dans le domaine politique, *la gouvernance*, c'est la manière dont les gouvernements gèrent les ressources sociales et économiques d'un pays. La « *bonne gouvernance* » est l'exercice du pouvoir par les divers paliers du gouvernement de façon efficace, honnête, équitable, transparente et responsable. Autrement dit, la gouvernance est l'assise du développement et la bonne gouvernance, le fondement de la gestion participative, démocratique et transparente des affaires publiques. Ainsi définie, *la bonne gouvernance* est considérée comme un moyen d'aider les gouvernements à atteindre leurs objectifs en matière de développement humain et d'élimination par exemple de la pauvreté.

Le concept de gouvernance peut être défini sur le plan sociologique d'une part, en termes de capacité à intégrer, à donner formes aux intérêts locaux, organisations et groupes sociaux et, d'autre part, en termes de capacité à les représenter à l'extérieur, à développer des stratégies plus ou moins unifiées en relation avec le marché, l'Etat, les autres villes et les niveaux de gouvernement (P. Le GALES, 1995).

Si la gouvernance concerne plutôt les outils et les processus de l'action collective destinés à trouver des solutions à la fois, efficaces et acceptables face à des situations spécifiques, nous pensons avec l'O.S.E.E.D (2005), que *la gouvernance territoriale*, quant à elle, interpelle le processus par lequel les différents acteurs locaux (institutionnels, privés, associatifs, de formation, financiers,...) impactent de près ou de loin le développement du territoire.

Au regard de ces définitions, il nous semble important de nous situer par rapport à l'ancrage théorique que recèle le concept de gouvernance.

I.1.1.2- Cadre d'analyse des théories de la gouvernance

L'objet des théories de la gouvernance n'est pas d'étudier la façon dont les dirigeants gouvernent mais comment ils sont gouvernés. Les théories de la gouvernance cherchent notamment à expliquer le fonctionnement des différents systèmes nationaux afin de prévoir leur évolution et, éventuellement, de faciliter leur transformation. L'article de M. C. JENSEN et W. H. MECKLING (1976), intégrant la théorie de l'agence, la théorie des droits de propriété et la théorie financière afin d'aboutir à une théorie de la structure de propriété de la firme, a inspiré la plupart des recherches menées ultérieurement dans une optique financière et de gouvernance. L'orthodoxie retient comme objectif assigné au dirigeant (agent) la maximisation de la richesse de l'actionnaire (principal), et la nécessité de contrôler le dirigeant afin de limiter l'expression de son opportunisme (O. WILLIAMSON, 1987).

En réaction à ce courant de pensée, R. E. FREEMAN et D. L. REED (1983) recommandent d'élargir le cadre d'analyse de l'agence, trop focalisé sur le seul intérêt des actionnaires, et ce, afin de mieux orienter la stratégie de la firme. L'entreprise est alors censée servir non pas l'intérêt exclusif des actionnaires, mais aussi celui de la société toute entière. Les dirigeants sont alors incités à prendre en considération les intérêts, parfois contradictoires, de toutes les parties prenantes, c'est-à-dire, selon l'acception la plus large, l'ensemble des groupes ou individus identifiables pouvant affecter ou être affectés par la poursuite des objectifs de la firme.

Les soupçons, présents dans la théorie de l'agence, au sujet du comportement des dirigeants ont également alimenté, à partir de 1986, un mouvement contestataire émanant de chercheurs en psychologie et en sociologie (C. PERROW, 1986 ; P. HIRSCH, S. MICHAELS et R. FRIEDMAN, 1987). D'autres chercheurs, spécialisés en « organizational behavior », ont élaboré, à partir de 1989, la théorie dite de l'intendance (stewardship theory'), plus particulièrement centrée sur la question des motivations du dirigeant (L. DONALDSON et J. H. DAVIS, 1989 ; L. DONALDSON 1990).

Si la théorie de l'agence apparaît particulièrement bien adaptée dans des situations où les cadres affichent des comportements individualistes et de maximisation de leur propre fonction d'utilité, la théorie de l'intendance ne l'est pas moins si l'on se propose d'envisager les situations où le dirigeant donne la primeur à l'intérêt général. Selon J. H. DAVIS, F. D. SCHOORMAN et L. DONALDSON (1997), la théorie de l'intendance a été introduite afin d'étudier les relations entre acteurs, en se

basant sur des hypothèses comportementales différentes de celles du paradigme dominant fondé sur la théorie de l'agence.

La question du partage de la valeur entre les différentes parties prenantes n'est donc pas primordiale dans la théorie de l'intendance. En revanche, L. E. FREEMAN et D. L. REED (1983 op.cit.) estiment qu'une organisation performante ne peut exister sans la prise en compte et la meilleure satisfaction de toutes les parties prenantes. Sans faire appel pour autant aux notions d'altruisme ou de responsabilité sociale, ils considèrent qu'un individualisme bien compris, ou encore éclairé, passe par un bon management des parties prenantes, permettant de surcroît, de satisfaire sur le long terme, les obligations vis-à-vis des actionnaires.

Ces trois approches théoriques proposent des cadres d'analyse et de représentation des réalités de la gouvernance. Il convient à présent d'examiner, à la spécificité bien marquée, les différences permettant de les identifier.

I.1.1.3- Analyse critique des théories de la gouvernance

Au-delà des différences existant entre les approches financières, stratégiques et comportementales, des clivages plus profonds sont identifiés dans les théories de la gouvernance, notamment au niveau de la recherche de l'intérêt personnel et au niveau de la fonction objectif de l'entreprise et de la société.

Pour ce qui est de **la recherche de l'intérêt personnel**, M. BRENNAN (1994), rappelle fort pertinemment qu'A. SMITH (1776)²⁷⁷, fut l'un des premiers à citer l'existence de conflits d'intérêts entre dirigeants et actionnaires. L'article de M. C. JENSEN et W. H. MECKLING, édité en 1994, est en l'occurrence, particulièrement révélateur. Les deux auteurs ont publié cet article sur la "*nature de l'homme*", la première version de celui-ci étant contemporaine de leur article majeur parut en 1976. Pour eux, l'enjeu résidait dans la démonstration de la supériorité de leur modèle comparativement aux autres approches d'inspiration économique, sociologique, psychologique, ou politique²⁷⁸. Selon M. C. JENSEN et W. H. MECKLING, (1994 op.cit), la quête des individus

²⁷⁷ Adam Smith n'était pas professeur d'économie mais bel et bien professeur de philosophie morale à l'université de Glasgow lorsqu'il écrivait l'ouvrage intitulé : (Recherches sur la Nature et les Causes de la Richesse des Nations, 1776), c'est peut-être là une des raisons qui rend les débats de gouvernance si indissociables de tout présupposé idéologique (Y. PESQUEUX 2000).

²⁷⁸ Comme le font remarquer J.H DAVIS, F.D. SCHOORMAN et L. DONALDSON (1997), les coûts d'agence ne constituent pas les seuls facteurs susceptibles d'expliquer l'impossibilité d'atteindre une performance supérieure. Il serait

désireux de satisfaire leur intérêt personnel, et la définition des bons systèmes incitatifs demeurent des éléments majeurs et incontournables. Cependant, à en croire J. H DAVIS, F. D. SCHOORMAN et L. DONALDSON (1997 op.cit), la théorie de l'intendance supplée certaines omissions de la théorie de l'agence en prenant en considération d'autres facteurs, de nature différente.

M. C. JENSEN et W. H. MECKLING, (1994) considèrent néanmoins que si l'honnêteté, l'honneur et la confiance, et même l'altruisme, sont des conditions nécessaires au bon développement des échanges et des activités bénéfiques, de telles valeurs ne sont nullement incompatibles avec la recherche de l'intérêt personnel. Le même auteur estime, en l'occurrence, que l'une des difficultés majeures réside dans la divergence des intérêts personnels, et l'impérieuse nécessité de réduire les coûts résultant d'éventuels conflits. C. W. K., HILL et T. M JONES (1992) ont d'ailleurs fait une proposition, en ce sens, en formulant une théorie de l'agence généralisée à l'ensemble des stakeholders, tout en levant l'hypothèse d'efficacité des marchés financiers. L'analyse reste ainsi axée sur les modalités d'un alignement des intérêts respectifs des dirigeants sur ceux des différentes parties prenantes.

Parlant de **la fonction objectif de l'entreprise et de la société**, M. C. JENSEN (2000), dans un article plus récent, s'élève formellement contre une théorie préconisant la maximisation des richesses en faveur de l'ensemble des parties prenantes. Pour cet auteur, il s'agit là d'une tentative de politisation de la fonction objectif de la firme. Il considère que le seul indicateur valable de la performance doit demeurer la création de valeur actionnariale, et ce, dans une optique de long-terme. Quant aux problèmes d'abus de situations monopolistiques ou d'externalités négatives, ils doivent rester sous la responsabilité exclusive des Etats et des gouvernements. Aussi, toute dépense engagée au nom du principe de responsabilité sociale ou sociétale ne pourrait, toujours selon M. C. JENSEN (2000 op.cit), que pénaliser la compétitivité des entreprises placées dans un environnement concurrentiel.

D'autres chercheurs, à l'instar de M. BLAIR (1995), n'hésitent pas à remettre en question le fondement classique des droits de propriété de la firme, générant un management focalisé sur la création de valeur actionnariale. Si l'entreprise souhaite conserver le capital humain, elle doit alors logiquement en rémunérer ses apporteurs, à savoir ses propres salariés. Dès lors, ces derniers

certainement judicieux d'intégrer à l'analyse d'autres éléments comme l'habileté des individus, leur niveau de connaissances, leurs effets d'apprentissage, leur intégration avec le territoire ainsi que leur degré d'information. La prise en compte de tels éléments peut déboucher sur une nouvelle organisation de la gouvernance d'entreprise et même de l'espace.

peuvent être considérés comme des investisseurs au même titre que les actionnaires. Des considérations éthiques doivent à ce titre être mises en exergue. Il en va ainsi de la nécessité du respect des droits de l'homme et du développement de relations harmonieuses avec l'ensemble des parties prenantes (clients, fournisseurs, employés, communautés locales, etc.)

Lorsqu'il s'agit d'aborder les problèmes de gouvernance, différentes options se profilent. Elles peuvent être tributaires de l'extension du cadre d'analyse ci-dessus sélectionné. En effet, si celui-ci peut être restreint aux relations dirigeants-actionnaires (théories de l'agence et de l'intendance). Il peut, au contraire, devenir beaucoup plus global, si l'on intègre l'ensemble des parties prenantes (théorie généralisée de l'agence et théorie partenariale). Il s'agit aussi, de déterminer si l'individu étudié est régi uniquement à l'aune de son intérêt particulier (théories de l'agence), ou s'il est mu en priorité par l'intérêt général de son organisation, et au-delà, par celui de la société toute entière (théorie de l'intendance et théorie partenariale).

Certains conflits ou controverses, de nature idéologique ou philosophique, expliquent en partie les différences constatées non seulement en matière de définition des cadres d'analyse de la gouvernance mais aussi de ses principes.

I.1.1.3.a)- Les conflits idéologiques influençant les théories de la gouvernance

L'individualisme méthodologique retenu dans les modèles de gouvernance conduit à des problématiques générales de conflit et de coopération, pouvant être rattachées au champ des sciences politiques. Plus récemment, D.J. VOGEL (1996) note une progression des problématiques associées à la responsabilité sociale et sociétale des entreprises. Ces questions ont été finalement intégrées dans les réflexions socio-politiques, à tel point que K. NYBORG (2000) a proposé, à l'échelle individuelle, le passage d'un "Homo Economicus" à un "Homo Politicus". Ce dernier peut alors opter, au gré des circonstances, soit pour un point de vue de consommateur, en prenant en considération son intérêt personnel, soit pour un positionnement de citoyen, moins égoïste et soucieux du bien-être collectif. La vision d'un "Homo Economicus" maximisateur peut alors être qualifiée de réductrice et chargée, de surcroît, de quelques connotations idéologiques.

Selon W. LAZONICK et M. O'SULLIVAN (2000), le crédo de la maximisation de la valeur actionnariale appartient clairement à une vision idéologique de la gouvernance. Les théoriciens de l'agence ont alors posé un cadre conférant aux actionnaires une position centrale, tout en consacrant

comme mécanisme régulateur, la discipline externe exercée par le marché via les offres publiques d'achat. La théorie de l'agence puise sa logique dans les idées des courants libéraux américains qui se sont fortement opposés au XIX^{ème} siècle aux visions sociales des républicains civiques (F.R. KAEN *et al.* 1988). Dans une optique libérale, il importe de laisser agir le marché et de favoriser la libre entreprise des individus.

Selon G. M. FRANKFURTER et E. G. MCGOUN (1999), la croyance dans la supériorité du marché, supposé naturellement efficient, constitue la pierre angulaire des théories financières libérales dont l'objectif premier est la maximisation de richesse des actionnaires. Toutefois, dans un cadre généralisé de la théorie de l'agence, C. W. K., HILL et T. M. JONES (1992 *op.cit.*) ont proposé de lever l'hypothèse des marchés efficients²⁷⁹, en postulant l'existence d'inefficiences et de pouvoirs déséquilibrés entre les différentes parties prenantes.

A l'inverse, les approches marxistes fournissent un guide de conduite conformément à certains impératifs éthiques ne figurant pas dans des théories telle que celle de l'agence (J. A. CORLETT, 1998). L'analyse marxiste met en scène des luttes de pouvoir entre classes, avec la représentation d'un individu lié au sort de sa communauté d'intérêt, en quête d'un bonheur individuel et collectif. Les notions de justice redistributive et d'équité prennent dans ce cadre d'analyse une place primordiale avec, naturellement, pour corollaire la condamnation sans appel de la propriété privée, et de l'investisseur se réclamant du système capitaliste. L'entreprise n'est donc plus tournée vers la maximisation du profit. Elle est, par ailleurs, dotée de responsabilités morales vis-à-vis de ses salariés, notamment en termes de respect de la dignité des individus et d'absence d'aliénation ou d'exploitation. Toutefois, comme le note J. A. CORLETT (*op.cit.*, p.102), la théorie marxiste reste absolument muette à propos des questions environnementales.

Ainsi, si de nombreux auteurs reconnaissent aujourd'hui l'inspiration libérale de la théorie actionnariale, il semble tout aussi important de reconnaître l'existence d'une idéologie contestataire et socialiste inspirant la théorie partenariale. Toutefois, la connaissance de certaines conceptions philosophiques peut paraître encore plus éclairante pour comprendre les approches contemporaines de la gouvernance.

²⁷⁹ Les résultats de P. SAMUELSON (1965), B. MANDELBROT (1966) et E.F. FAMA (1970), en faveur de l'efficiences des marchés, sont alors entrés au service d'une idéologie libérale (F.R. KAEN & al. 1988:815), naturellement confiante dans la valorisation du marché, et soucieuse de la propriété des actionnaires.

I.1.1.3.b)- Les conflits philosophiques influençant les théories de la gouvernance

Au-delà de l'expression de sensibilités politiques différentes, la variété des théories de la gouvernance peut s'expliquer par l'existence de divergences, d'une part, dans le domaine de l'épistémologie et d'autre part, dans le domaine des philosophies politiques²⁸⁰.

Sur un plan épistémologique, deux écoles poursuivant des finalités différentes semblent s'affronter.

Il est question de savoir :

- s'il faut disposer d'une théorie de l'agence reposant sur un modèle de l'homme simplifié, prenant appui sur des hypothèses fausses et outrancières, mais utiles pour réaliser des prédictions, comme le suggèrent les tenants de la doctrine philosophique nominaliste (L. DONALDSON 1990, p.372) ;
- ou à l'inverse, s'il faut élaborer une théorie de l'intendance plus réaliste, fondée sur les véritables motivations de l'individu afin de mieux comprendre les processus de décision, comme le préconise l'école réaliste.

Pour leur part, M. C. JENSEN et W. H. MECKLING (1994 op.cit.) demeurent profondément convaincus de la capacité supérieure (prédictive) des modèles postulant que tout individu est guidé avant tout par son intérêt personnel. Pourtant, L. DONALDSON (1990, op.cit. p.373) présente quant à lui, une série d'arguments en faveur de comportements plus complexes, basés sur l'altruisme, la loyauté, l'éthique ou la satisfaction intrinsèque retirée du travail.

²⁸⁰ Les querelles de philosophie politique, dont on peut retrouver les traces dans différentes théories de la gouvernance moderne, sont probablement plus marquées. Cela tient à l'existence d'approches de la société et de l'Homme radicalement opposées. Une première possibilité consiste à observer la nature humaine telle qu'elle est. La pensée réaliste de MACHIAVEL (1513), puisant son inspiration dans les prêches du florentin Savonarole, ou encore dans la morale antique cicéronienne et stoïcienne (voir M. BERGES, 2000), penchera pour la vision d'un Homme dénué a priori de la moindre bonté, et qu'il faudra guider vers la vertu. De même, A. SMITH (1776) considère, qu'à l'échelle individuelle, l'intérêt particulier l'emporte le plus souvent sur l'intérêt collectif. Et pourtant, même si leurs argumentaires diffèrent, B. MANDEVILLE (1714) et A. SMITH (1776) estiment que la poursuite de l'intérêt personnel contribue à promouvoir le bien-être collectif. La théorie de l'agence, fondée sur l'intérêt personnel, semble s'inscrire dans la continuité de ces courants de pensée. En ce sens, celle-ci n'a pas vocation à traiter directement de la question de l'intérêt collectif.

A l'opposé, E. KANT (1785) évoque la notion d'impératif catégorique (voir O. BOHREN, 1998, p.750), sous-jacente aux développements de la théorie de l'intendance. Selon lui, l'individu ne peut s'exonérer de certains critères d'ordre éthique, comme par exemple la nécessité d'une conscience des devoirs envers la société, et d'une attitude altruiste.

S'agissant de la définition de la firme, la théorie de l'agence s'appuie sur la théorie des droits de propriété, dont les promoteurs s'avèrent quelque peu amnésiques quant à leurs sources philosophiques (voir par exemple Y. BARZEL, 1997). De fait, celle-ci trouve ses fondements dans les idées émises par G. OCCAM (1320), puis ultérieurement par J. LOCKE (1690) (voir sur ce point B. AMANN, 1999, p.16). LOCKE est en effet l'un des premiers à avoir légitimé le droit de propriété afin d'assurer la protection du bien commun et des droits naturels. A contrario, on observe chez J.J. ROUSSEAU (1762) une vision plus pessimiste des droits de propriété, qui débouchera sur les systèmes utopiques de copropriété et de codécision proposés par C. FOURIER (1829) ou P.J. PROUDHON (1846). Ces auteurs ont recherché l'établissement de relations sociales harmonieuses, basées sur la confiance, et permettant un meilleur épanouissement de l'individu au sein de la théorie de l'intendance. De telles conceptions sont effectivement présentes dans la conception théorique de la gouvernance.

Les théories de l'agence et de l'intendance partagent toutefois une approche centrée uniquement sur quelques acteurs majeurs ; essentiellement les dirigeants et les actionnaires. Ces deux théories restent fondées sur la notion de liberté des individus. L'approche marxiste semble en la matière beaucoup plus suspicieuse, tout en optant pour un point de vue beaucoup plus global. Pour les tenants d'un tel système, si l'on veut remédier aux conflits sociaux récurrents, il semble nécessaire d'encadrer les individus²⁸¹, de remettre en question les droits de propriété et de promouvoir un nouveau système de valeurs fondé sur l'équité et la recherche du bonheur. Les promoteurs de la théorie des parties prenantes apparaissent animés par une logique tout à fait similaire²⁸².

Ainsi, A. ARGANDOÑA (1998) estime qu'une fondation possible de la théorie des parties prenantes pourrait résider dans le concept de "bien commun". La société n'est donc plus pensée comme une somme d'intérêts particuliers, mais comme un bien global indispensable, partagé par un ensemble d'individus interdépendants. La transcendance du bien commun est telle que tout intérêt personnel allant à son encontre est exclu. En conséquence, le bien commun ne correspond ni au profit, ni à la création d'emplois, ni au prestige des dirigeants, mais renvoie à la mission de l'entreprise et de ses parties prenantes, à savoir créer des richesses et les partager de façon équilibrée, tout en cherchant à améliorer les conditions de vie des générations futures (voir aussi N. A. SHANKMAN, 1999 et C. HANDY, 2002).

Au regard de l'analyse qui précède, les problématiques contemporaines de gouvernance ne sont pas traitées au sein d'un cadre théorique unifié. La diversité des théories existantes est non seulement l'expression de sensibilités politiques²⁸³ différentes, mais également la résultante de conceptions philosophiques de l'Homme et de la vie en société, irréductibles et irréconciliables. Un tel constat tend à rendre plus improbables toutes tentatives d'unification des théories de la gouvernance.

²⁸¹ Comme le font remarquer I. MAIGNAN et O.C. FERRELL (2000:284), les contextes américains et français sont à ce niveau tout à fait différents. La libre entreprise est considérée aux Etats-Unis comme la principale source de création de richesse contribuant au bien-être collectif. A l'inverse, en France, la protection sociale relève d'un système plus dirigiste, pris en charge par l'Etat. A titre d'illustration, on peut citer l'initiative récente de la France, consistant à imposer aux entreprises la publication d'un rapport "développement durable", présentant les conséquences de leur activité en matière sociale et environnementale. Une telle initiative n'est guère envisageable aux Etats-Unis, les entreprises étant jugées parfaitement capables d'apprécier l'opportunité de publier de telles informations

²⁸² N.A. SHANKMAN (1999, p.323) confirme la vision plus globale de la théorie partenariale. H. HUMMELS (1998) cite également les publications de I. MITROFF (1983) ou J.R. BOATRIGHT (1994) contestant la nature des relations liant les dirigeants aux actionnaires, et niant le statut de propriétaire conféré aux actionnaires. Par ailleurs, la théorie partenariale est porteuse de la promesse d'une atténuation des conflits si les parties prenantes sont traitées équitablement.

²⁸³ D'autres sources de divergences théoriques, notamment religieuses et théologiques, pourraient également être proposées (dans la lignée de la pensée de M. WEBER, 1905 ; voir A. PEYREFITTE, 1995 et D. COLLINS, 2000)

La connaissance de l'histoire des idées et des grands principes philosophiques mobilisés implicitement dans le champ de la gouvernance dans cette partie, n'est pas une distraction académique, mais elle est surtout un vecteur incontournable d'une meilleure compréhension de la gouvernance *hic* et *nunc*. Les théories ainsi présentées, il convient maintenant d'aborder dans la suite, les principes de la gouvernance.

I.1.2- Les principes de la gouvernance

Les *Principes* sont un instrument en devenir qui définissent les normes et les bonnes pratiques n'ayant pas de caractère contraignant, ainsi que les orientations pour la mise en œuvre de ces normes et pratiques qui peuvent être adaptées au gré des circonstances propres à chaque pays ou région (OCDE, 2002).

Lorsque nous observons la structure socio-économique et politique contemporaine, nous remarquons que l'humanité est en train de changer d'ère et, la gouvernance du local au mondial, est au cœur de ce changement. Les quatre composantes déterminantes de la gouvernance actuelle (l'entreprise, le marché, l'Etat national et la démocratie représentative), ne suffisent plus pour répondre aux besoins du 21ème siècle. L'humanité doit impérativement réaliser à temps un saut qualitatif pour atteindre un nouveau degré de conscience et de développement nécessaire à sa survie à long terme. Cela passe par une nouvelle vision de la gouvernance, capable de prendre en charge les relations entre les différents secteurs de l'activité, entre les acteurs sociaux, entre l'activité humaine et les écosystèmes.

Les différents chantiers de l'Alliance, aussi bien ceux qui sont consacrés à la gouvernance des territoires, des Etats ou de la planète que ceux qui sont consacrés à des défis sectoriels (la sécurité, l'eau, l'énergie, la finance, la science, etc.), nous ont permis de dégager dix principes communs pour la gouvernance au 21ème siècle. Ces principes, qui s'appliquent aux différents niveaux de la gouvernance, sont les suivants :

- i) La gouvernance se fonde sur une approche territoriale et sur le principe de subsidiarité active.
- ii) A travers la gouvernance, des communautés plurielles s'instituent depuis l'échelle du voisinage jusqu'à l'échelle de la planète.
- iii) La gouvernance remet l'économie à sa place et délimite ce qui relève du marché et ce qui n'en relève pas.

- iv) La gouvernance définit le cycle d'élaboration, de mise en œuvre et de contrôle des politiques publiques.
- v) La gouvernance organise les coopérations et les synergies entre acteurs.
- vi) La gouvernance est l'art de concevoir des dispositifs cohérents avec les objectifs poursuivis.
- vii) La gouvernance maîtrise les flux d'échanges entre les sociétés et entre elles et la biosphère.
- viii) La gouvernance se fonde sur une éthique universelle de la responsabilité.
- ix) La gouvernance permet de gérer la durée et de se projeter dans le temps.
- x) La gouvernance crée les conditions d'un exercice non seulement légal mais aussi légitime du pouvoir, assure la stabilité à court terme et prépare l'évolution à long terme.

Les Principes ont par nature un caractère évolutif et sont appelés à être revus en fonction des changements significatifs du contexte général pour être adaptés à un contexte spécifique.

Suite à cette logique, nous nous prononcerons dans la suite sur les principes propres de gouvernance en rapport avec le territoire, les principes de bonne gouvernance et développement, avant de nous situer quant à la bonne gouvernance territoriale des entreprises.

I.1.2.1- Les principes de gouvernance en rapport avec le territoire

Les principes de gouvernance territoriale visent à renforcer les systèmes publics de prise de décision et les conditions d'exercice de responsabilités administratives (CEMAT, 2006). Ces systèmes, qui englobent la gouvernance territoriale à multiples niveaux, sont généralement organisés autour du concept de *subsidiarité* et nécessitent des formes institutionnelles de *coordination verticale* plus flexibles et exigeantes.

La gestion des territoires locaux peut se révéler déterminante au cours du 21^{ème} siècle et les territoires, notamment les grandes villes, peuvent être, dans quelques années, des acteurs sociaux plus importants que les grandes entreprises. Mais cela suppose un changement de regard sur les territoires et les développements de nouveaux outils.

Décrivant les prémices de la Révolution de la gouvernance, P. CALAME (2002) a mentionné la redécouverte des territoires et du local à la fois pour le fonctionnement économique lui-même, pour la gestion des ressources naturelles, pour le renouveau de la démocratie et pour la mise en place du partenariat entre acteurs. Au plan politique, cette redécouverte s'est manifestée un peu partout dans

le monde par un vaste mouvement de décentralisation au fur et à mesure que l'on a pris conscience de l'importance de la gestion de la diversité et des multiples effets pervers de la centralisation administrative dès lors qu'il s'agissait de gérer un monde de plus en plus complexe.

Analysant les différentes catégories de biens²⁸⁴, nous prenons, dans cette thèse, conscience de la place de la gestion des relations territoriales pour chacune d'elles. Et, la présentation du principe de subsidiarité active nous permet de montrer que c'est à l'échelle locale que doit se définir la pertinence des politiques et s'articuler les actions des différents niveaux de gouvernance. Dans la synthèse de ces différents apports, nous faisons comprendre que le **territoire local** est la véritable brique de base de la gouvernance, l'unité élémentaire à partir de laquelle tout l'édifice se construit du local au mondial, selon une architecture dont la subsidiarité active est le principe constructif essentiel.

La redécouverte du territoire et le mouvement de décentralisation²⁸⁵ sont pour le moins paradoxaux à une époque où l'on ne parle que de mondialisation, d'interdépendance planétaire et de globalisation économique. Le passage des territoires à l'espace, a supposé, au plan des valeurs, l'émergence de l'individu, par opposition à la communauté. Au plan des techniques, elle a supposé la mobilisation de l'énergie fossile ; au plan des doctrines, le triomphe du darwinisme social. Au plan politique, elle a consisté à transformer la communauté en citoyens atomisés. On remplace la communauté par les individus citoyens et la juxtaposition des territoires singuliers qui forment la nation en l'espace de la nation, une et indivisible. Cette transformation dans le champ politique a son équivalent dans le champ économique²⁸⁶. A ce titre la définition du territoire nous semble nécessaire pour voir dans quelles conditions il peut devenir la brique de base de la gouvernance.

Un territoire, pour un responsable administratif et politique local par exemple, est une surface physique délimitée par des frontières administratives et politiques. C'est ce territoire qu'il gère et il n'en connaît pas d'autres. Certes, il n'ignore pas qu'au sein de ce territoire et entre ce territoire et le reste du monde il y a un grand nombre d'échanges et de relations, mais ce n'est pas l'objet de son travail. Et connaître le rôle du territoire dans la mise en œuvre de la gouvernance et des politiques publiques, qu'il s'agisse de l'habitat ou des transports, de l'environnement ou de l'éducation, de la

²⁸⁴ On distingue quatre grandes catégories de biens : les biens normaux, les biens inférieurs, les biens dit de luxe, les biens supérieurs

²⁸⁵ Il est vrai que le mouvement de décentralisation politique ne manque pas d'ambiguïté.

²⁸⁶ Au citoyen au sein de la Nation correspond le consommateur et le producteur au sein du marché. Les « lois du marché » sont, au plan des sciences sociales, le pendant des lois de la gravité, des lois électromagnétiques ou de la thermodynamique dans le domaine physique.

santé, de l'eau ou du développement économique, recèle comme premier réflexe de s'interroger sur « *le territoire pertinent* ». On entend par *territoire pertinent* la « bonne échelle » pour aborder chacun de ces problèmes²⁸⁷. Or la société évolue en permanence et les villes, par exemple, ne cessent de s'étendre dans l'espace jusqu'au point où à leur frange la distinction entre ville et monde rural devient de plus en plus factice.

Tenant compte du fait que le développement a pour objet de mieux valoriser, mieux développer et mieux maîtriser les différents systèmes de relation que requiert le territoire, la gestion territoriale²⁸⁸ suppose de bien les connaître et d'apprendre les multiples manières de les enrichir. Le territoire nous apparaît dans ce cas non plus comme une surface géographique ou une entité administrative et politique définissant un intérieur et un extérieur mais comme l'endroit où se superposent des nœuds de relation de différentes natures. Et si, par l'application du principe de subsidiarité active, nous nous intéressons à l'art de faire coopérer ensemble des entités administratives et politiques de différentes échelles, la question des « territoires pertinents » devient secondaire. L'important est que le mécanisme de la gouvernance fonctionne et que, du quartier à la commune, de la commune à l'agglomération, de l'agglomération à la région, et au delà, le système de relations fonctionne convenablement pour les différentes catégories de problèmes.

Partir du territoire oblige à partir de réalités concrètes, d'acteurs concrets, de liens concrets en lieu et place du maniement de systèmes abstraits pour lesquels il n'y a finalement plus de critère pour démêler le vrai du faux. C'est à partir des réalités territoriales qu'il est possible de comprendre la nature du modèle actuel de développement et d'en interroger les fondements (P. CALAME, 2002 op.cit.). Ainsi, lorsque nous revenons à la subsidiarité active, le territoire apparaît à la fois comme le point d'application de principes directeurs définis à l'espace de coopération entre les différentes échelles de gouvernance, mais aussi le lieu à partir duquel on pense, on évalue et on ouvre de nouvelles pistes.

²⁸⁷ Chaque type de problème conduit à définir son propre « territoire pertinent » : celui à l'échelle desquels s'organisent les interdépendances majeures pour le problème.

²⁸⁸ Cette dimension a été particulièrement soulignée par le chantier international de travail de l'Alliance sur la gestion des territoires qui en Septembre 1997, a organisé au Canada un séminaire international d'où est issue « la déclaration de Jonquiere ». Cette déclaration, met en avant trois grandes innovations pour la gestion des territoires : inventer localement des formes alternatives de développement ; faire évoluer la gouvernance des territoires ; réinventer les liens entre le local et le global.

Les principes de gouvernance en rapport avec le territoire ainsi présentés, le reflet de la bonne gouvernance nous amène également à nous prononcer dans la suite de nos analyses sur ces principes et le développement local.

I.1.2.2. - Les principes de bonne gouvernance et développement local

Le concept de bonne gouvernance apparaît pour la première fois en novembre 1989, lors de la publication d'une étude de la Banque Mondiale consacrée à l'Afrique Subsaharienne. Mais c'est dans les années 90 que la corrélation entre bonne gouvernance et développement est faite. Cette corrélation va progressivement se densifier de même que le contenu de la bonne gouvernance. Dans sa conception initiale, la bonne gouvernance visait surtout à simplifier les procédures administratives, à les rendre plus transparentes, tout en permettant une responsabilisation plus poussée des acteurs du développement local, notamment la société civile et les collectivités territoriales. Par la suite, à la faveur de l'application douloureuse des politiques d'ajustement structurel qui ça et là ont révélées leurs limites et leurs difficultés, la bonne gouvernance s'est élargie et intégrée dans une conception plus politique.

La « *bonne gouvernance* » peut tout simplement signifier l'application de méthodes de gestion efficaces dans une perspective de développement.

La bonne gouvernance dans son rapport au développement local, a un visage à la fois économique et politique qui renvoie à des niveaux de compréhensions et d'implications différentes et aux enjeux spécifiques ayant trait à ses principes.

Du point de vue de la compréhension, la bonne gouvernance renvoie à deux réalités s'inscrivant dans un contexte bien spécifique :

- une gouvernance entendue comme gestion de régime dans lequel il convient de tendre de plus en plus vers un mobile juridico politique de type libéral, combiné avec une administration publique compétente, non corrompue et responsable ;
- la décentralisation traduisant dans les faits la participation et la responsabilisation.

Cette gestion sociale et économique de proximité rapproche l'administration des administrés et donc concourt au développement local. Quant aux implications, la bonne gouvernance met en avant les paramètres comme l'équité, les opportunités d'emploi, l'accès aux moyens de production, les

dépenses sociales, l'égalité entre les sexes, etc. Les enjeux spécifiques sont d'abord d'ordre politico-idéologique et ensuite portent sur la question du remboursement de la dette local.

Parlant de l'enjeu politico-idéologique, il oppose la conception américaine véhiculée par la Banque Mondiale à la conception française. Pour les raisons de son action la Banque Mondiale a défini le concept de gouvernance comme faisant appel à la transparence et à la bonne gestion des deniers publics. Cette approche réduit la gouvernance à une dimension technique et à la recherche de l'efficacité.

La conception française s'écarte de cette vision. Ici, la bonne gouvernance renvoie d'abord à la décentralisation. Elle vise à organiser les relations entre le centre et les périphéries et offre une nouvelle géographie de la répartition des pouvoirs, une architecture renouvelée des attributions dévolues aux pouvoirs centraux et locaux en particulier par la redistribution des compétences à la fois financières et territoriales.

L'Afrique francophone et, particulièrement le Cameroun, sont donc devenus un lieu d'affrontement entre les deux philosophies réformatrices qui sont d'inspiration soit américaine, soit française.

Au premier rang des principes de bonne gouvernance, nous avons placé la transparence. Pour nous, dès lors qu'il y a de la transparence dans la gestion et dans l'information, les risques d'abus sont considérablement réduits. Les abus en matière de rémunération des dirigeants ont pu proliférer en raison de l'absence de transparence. Nous reconnaissons tout de même que l'efficacité exige souvent la confidentialité, notamment dans la préparation d'opérations importantes, pour protéger la propriété intellectuelle et des données sur des personnes dans la phase de réflexions sur des projets. Il n'en demeure pas moins qu'un abus connu du public soit plus facilement dénoncé qu'un abus caché.

Pour assurer une bonne gouvernance il faut aussi que les dirigeants et les administrateurs soient compétents, disponibles, intègres et responsables²⁸⁹. Pour nous dans cette thèse, la compétence, la disponibilité, l'intégrité et la responsabilité font parties des principes fondamentaux de bonne gouvernance et de bonne gouvernance territoriale.

²⁸⁹ Très souvent, le critère de compétence a été mis en veilleuse au profit de considérations floues telles que l'indépendance. La responsabilité a souvent été annulée par tout un système de connivence entre les personnes et d'assurance en responsabilité civile. Certains scandales comptables ont directement mis en cause l'intégrité des personnes concernées.

I.1.2.3. – Les principes de bonne gouvernance territoriale d’entreprise

Nous définissons *la gouvernance d’entreprise* comme étant la manière dont les entreprises sont dirigées et contrôlées²⁹⁰. A partir de cette définition nous déterminons les principes d’une bonne gouvernance territoriale d’entreprise.

La bonne gestion spatiale de l’entreprise implique qu’elle doit être gérée avec une vision stratégique de long terme plutôt que sur des considérations immédiates. Les considérations financières de court terme ne doivent pas occulter la nécessité de prendre en compte toutes les parties prenantes à la vie de l’entreprise et à son succès, les « stakeholder ». Les parties prenantes, ce sont, en plus des actionnaires, les salariés, les clients, les partenaires, les fournisseurs, le cadre sociétal et environnemental et le cadre local ou territorial.

Toujours sur les principes de la bonne gouvernance, nous pensons que l’actionnaire doit être respecté et impliqué dans les problématiques de l’entreprise. L’actionnaire est en définitive le propriétaire de l’entreprise et il doit jouer pleinement son rôle. Il doit s’impliquer en s’informant, en interpellant les dirigeants et les administrateurs, en donnant son avis sur les choix de l’entreprise. On a souvent reproché aux actionnaires d’être passifs et de ne pas suffisamment guider et éclairer leur entreprise. L’actionnaire doit aussi être impliqué par les dirigeants et les administrateurs. De ce point de vue, nombre de mauvaises décisions, prises par des dirigeants ou des conseils d’administration déconnectés de l’actionnariat de la société, auraient pu être évitées si l’intérêt de l’actionnaire avait eu la primauté sur des considérations de prestige par exemple.

Dans le système de gouvernance territoriale d’une entreprise, nous pensons qu’il doit exister des possibilités réelles de débats pour encadrer les actions du PDG²⁹¹. Nous prôtons donc la libre expression des administrateurs, des actionnaires, des salariés et des tiers. Ceci est essentiel car la libre expression est indispensable à l’élaboration et au contrôle de la stratégie de l’entreprise, ainsi qu’à la dénonciation d’abus ou excès commis par certains. Il faut cependant que les acteurs de la gouvernance territoriale de l’entreprise évitent que cette liberté d’expression, dans la conduite des affaires de l’entreprise, soit un facteur de blocage ou soit utilisée en violation de certaines règles fondamentales de déontologie ou de confidentialité.

²⁹⁰ C’est la définition du rapport Cadbury en Grande-Bretagne, 1992.

²⁹¹ Président Directeur Général

Enfin, comme principe de bonne gouvernance territoriale d'entreprise, nous adoptons le principe de la bonne information des administrateurs, des actionnaires, des salariés et des tiers. C'est comme partout dans la vie, l'information c'est le nerf de la guerre. Quand on est mal informé, on agit mal et on se localise mal.

Cet ensemble de principes de bonne gouvernance territoriale nous fournit un bon cadre général sur la base duquel nous considérons qu'une entreprise devrait être bien dirigée et bien contrôlée dans son processus de localisation. Nos propositions pour une meilleure gouvernance territoriale de l'entreprise sont classées essentiellement en fonction des acteurs de la gouvernance, à savoir les administrateurs, le conseil d'administration, les actionnaires, les dirigeants et mandataires sociaux, les salariés et les institutions d'encadrement qui interagissent sur le territoire.

Le concept de gouvernance bien que polysémique n'a pas seulement une base théorique et ne s'applique pas uniquement suivant des principes : il s'articule en effet aussi dans un cadre multidimensionnel objet de la suite de nos analyses.

I.1.3- Les dimensions de la gouvernance

En nous basant sur la définition donnée par le PNUD (1997 op.cit.) dans son sens le plus général selon lequel: « *la gouvernance peut être définie comme l'usage de l'autorité politique, économique ou administrative pour gérer les affaires d'une communauté*²⁹² », il nous est possible alors, de distinguer entre trois dimensions de la gouvernance, que l'on désigne souvent comme gouvernance politique, gouvernance économique et gouvernance sociale et auxquelles nous ajoutons dans notre thèse la gouvernance territoriale.

La *gouvernance politique* se rapporte au processus par lequel la société s'organise et gère ses affaires ; la *gouvernance économique* à l'articulation de politiques, de procédures et de mécanismes organisationnels nécessaires pour la production et la distribution des biens et des services ; et la *gouvernance sociale* au système des valeurs et croyances sur lequel reposent les comportements sociaux et la prise des décisions publiques.

²⁹²Lire United Nations Development Programme, *Reconceptualizing Governance*, UNDP, New York, 1997, p. 9, où la communauté en question est définie d'une façon restrictive comme la nation

Ces trois premières dimensions sont interdépendantes. La gouvernance sociale est responsable de la base ou fondation morale des gouvernances politique et économique. De son côté, la gouvernance économique fournit la fondation matérielle des gouvernances sociale et politique. Quant à la gouvernance politique, elle représente la dynamique organisationnelle de base pour les gouvernances sociale et économique. Elle est, par conséquent, le facteur de l'ordre et de la cohésion d'une société.

La *gouvernance territoriale* quant à elle, se réfère aux nouvelles perspectives pour l'action publique avec la montée en puissance des collectivités territoriales et l'activation de la proximité géographique à travers des formules originales telle que la contractualisation. La gouvernance territoriale ne se décrète pas, elle est un construit dans lequel les institutions sont largement imbriquées jouant ainsi un rôle d'intermédiation. Elle invite le territoire à devenir la cible de l'action publique à travers la promotion d'expériences telles que les grappes d'entreprises, les systèmes productifs localisés ou les pôles de compétitivité (C. COURLET, 2008, Ibidem).

Quatre sphères sont mises en évidence pour définir les dimensions de la gouvernance: la sphère politique, la sphère productive, la sphère sociale et la sphère spatiale. Chaque sphère est en effet capable d'actions, selon des critères façonnés en elle-même et participe activement à l'organisation du développement (voire à sa désorganisation) mais elle est, en même temps, contrainte dans ses marges de manœuvre par les influences que vont déployer toutes les autres. Des relations d'autorité, d'influence, de domination, de conflit de coopération, de négociation et de pouvoir vont se manifester tant entre les sphères qu'à l'intérieur d'elles-mêmes. C'est alors de la confrontation de ces forces en présence que naîtra le territoire doté d'une gouvernance devant lui apporter un développement qui lui est propre.

Les dimensions de la gouvernance sont ainsi analysées à travers la nature et le rôle des différentes sphères. Dans la suite, nous les développerons en rapport avec les acteurs afin d'ouvrir les voies à la compréhension d'une gouvernance démocratique, participative et territoriale.

I.1.3.1.- La nature et le rôle des sphères définissant les dimensions de la gouvernance

Un bref éclairage sur la nature et le rôle des sphères est ainsi mis en exergue à travers l'analyse de chacune d'elles.

I.1.3.1.a)- Nature et rôle de la sphère politique dans la notion de gouvernance

La sphère politique regroupe les responsables élus ou administrateurs et peut être étendue jusqu'à englober les acteurs relevant de la formation et de la culture. Elle a pour fonction spécifique d'assurer la cohésion de la société et la cohérence de l'ordre social. Cependant, si l'Etat, en tant que cœur du système politique, est un point de passage obligé de l'analyse des stratégies politiques territorialisées, il n'est pas l'unique pouvoir à tenter d'asseoir son emprise territoriale. Les collectivités locales, les partis politiques, les groupes de pression les plus divers, les associations sont autant de relais qui vont participer au jeu relationnel complexe de la sphère politique. Les collectivités locales peuvent être considérées comme des relais de gestion entre l'échelon local et l'Etat, asseyant l'autorité du pouvoir central.

Toutefois, bien que soumises au principe de l'intérêt national, elles disposent désormais d'une certaine marge de manœuvre qui leur permet d'intervenir plus largement dans le domaine économique. Ces transformations définissent de nouveaux rôles tant pour l'Etat que pour les collectivités locales visant à parvenir à un nouvel équilibre de leurs pouvoirs respectifs. Les collectivités locales ont désormais en charge des secteurs stratégiques de l'action publique. Elles vont agir dans leurs périmètres d'action et entrent ainsi en concurrence directe avec l'Etat dans le domaine de l'aménagement du territoire.

Les collectivités locales ne sont pas seules à jouer ce rôle (« équilibrateur »). D'autres organes (syndicats, association...), généralement tournés vers la défense d'intérêt commun souvent particuliers et bien ciblés, participent à la formation de ce tissu institutionnel complexe. Doté d'un rôle indéniable dans la dynamique même des stratégies politiques régulatrices, ils vont peser de tout leur poids, au demeurant variable, pour donner à la sphère politique une configuration, des objectifs et des moyens d'actions propres à chaque territoire.

Ainsi, l'enjeu de la sphère politique confère au territoire une double mission celle «*d'améliorer l'efficacité économique et l'efficacité démocratique*» et celle «*d'accroître l'initiative des citoyens et leur participation à la décision publique*» (J. L. GUIGOU, 2001)²⁹³. Condition indispensable pour une bonne gouvernance.

²⁹³ Guigou. J. L. *Une nouvelle pensée territoriale*, 2001.

I.1.3.1.b)- Nature et rôle de la sphère productive dans la notion de gouvernance

Parallèlement aux évolutions de la sphère politique, les structures économiques ont évolué. Cette évolution n'a pas manqué d'avoir des effets sur les formes d'organisation territoriale. En effet, longtemps compacte et dominée par les grandes unités de production qui véhiculaient la toute puissance régulatrice en matière économique, la sphère productive connaît depuis quelques décennies des mutations qui remettent en cause l'ordre établi jusqu'alors. Les dimensions et les structures des plus grandes unités de production, leurs liens avec les tissus locaux, les formes de leur gestion, les relations interentreprises ainsi que la place et le rôle des PME/PMI ont subi des mutations importantes.

Au moment où la grande entreprise était considérée comme le modèle le plus apte à véhiculer le "*développement industriel*", les PME avaient joué un rôle de second ordre assimilable à des forces annexes. Cependant, depuis que l'analyse des disparités et des retournements spatiaux s'est profondément renouvelée pour se focaliser sur la problématique du développement local et que le modèle dominant, le fordisme, s'est trouvé remis en cause, on commence à s'intéresser au rôle que les PME sont susceptibles de jouer dans le processus de développement local et surtout du développement des pays en développement (PVD).

Aujourd'hui, les PME sont considérées comme de véritables acteurs du développement au même titre que les grandes entreprises. Plusieurs études se sont attachées à mettre en exergue l'importance quantitative des PME dans le tissu productif. En Europe comme aux Etats-Unis et dans certains pays en voie de développement, on n'a pas manqué de relever leur utilité pour atténuer la crise de l'emploi, pour générer des performances et des innovations remarquables. La lecture de l'économie ne passe donc plus seulement par l'analyse des grandes unités productrices, mais se doit de considérer les relations complexes entre grandes entreprises et PME sur un territoire.

Parallèlement, nous vivons à l'échelle planétaire une phase de transition structurelle profonde qui sonne la fin de la révolution industrielle classique et ouvre la voie pour une nouvelle "*économie des services*". Principal moteur de la richesse des nations pendant plus de deux siècles, le processus d'industrialisation a longtemps focalisé toute l'attention des économistes. Or, depuis plusieurs décennies, l'essentiel des innovations et des possibilités d'accroître la richesse économique s'est déplacé en direction des activités de service qui se développent aujourd'hui de façon considérable. L'exemple le plus perceptible est le cas de Douala que nous étudions dans cette thèse. La

compréhension des transformations qui s'opèrent dans la sphère productive est une variable importante dans la mise en place de moyens nécessaires pour assurer une dynamique économique et de gouvernance dans ce territoire.

I.1.3.1.c)- Nature et rôle de la sphère sociale dans la notion de gouvernance

La sphère sociale acquiert une spécificité par le fait qu'elle s'attache à ce qui fait l'individu en tant qu'être unique. La découverte des réalités territoriales par rapport aux contradictions engendrées par le développement exogène a largement participé à reconnaître à l'individu un rôle dynamique en tant qu'acteur dans le processus du développement territorial.

Pendant longtemps, l'acteur, l'individu, tel que le définit la théorie néoclassique, agit hors de l'enjeu social effectif. Aujourd'hui, nous ne pouvons exclure les comportements individuels et sociaux de toutes les actions économiques. L'individu agit dans un contexte social, familial, communautaire, variant dans le temps et dans l'espace. Ce qui nous permet de penser que, les relations marchandes ne sont pas les seuls repères qui guident l'action économique mais aussi les relations sociales dont on ne pourrait s'en passer dans l'application des principes de la gouvernance.

I.1.3.1.d)- Nature et rôle de la sphère spatiale dans la notion de gouvernance

La sphère spatiale donne au territoire la dimension spatio-temporelle qui lui est due. L'espace a longtemps été considéré comme une donnée immatérielle sans aucune dimension. Ce n'est que tardivement que s'effectue l'intégration de l'espace dans l'analyse économique et qu'on commence à reconnaître à l'espace un rôle dans la construction de l'entité territoriale. L'enjeu spatial apparaît comme l'assemblage d'enjeux passés qui resurgissent au présent et auxquels les actions et projets du moment doivent s'accommoder et, au besoin, s'intégrer au cœur de leurs stratégies (J. B. ZIMMERMANN, 1998)

A travers la lecture des différentes sphères ainsi que des liens de dépendance mutuelle entre elles, apparaît la diversité et la complexité qui existe quant à la compréhension d'une organisation territoriale qui suppose que soient pris en compte tous les aspects des relations qui lient les différents acteurs intervenant sur le territoire. C'est dans la prise en considération de la complexité et des relations d'interdépendances entre ses différentes valeurs qui forment le territoire que doit s'orienter la nouvelle logique de construction régionale. C'est là où se trouvent les clés de la réussite

d'un développement harmonieux et efficace intégrant les diversités régionales et les spécificités locales qui touchent l'ensemble du territoire.

La mise en place d'une bonne gouvernance nous invite à prendre en considération l'ensemble de ses relations dans le but d'optimiser toutes les actions entreprises sur le territoire de Douala.

I.1.3.2.- Les dimensions de la gouvernance et ses acteurs principaux

Trois acteurs principaux correspondent aux dimensions de la gouvernance: *l'État, le patronat (ou le secteur privé) et la société civile* (ou le secteur d'ONG à but non lucratif). Si la société civile et le secteur privé sont des acteurs importants de la gouvernance, l'État et ses institutions jouent un rôle de premier plan dans la gestion de la communauté politique et de ses affaires.

L'État joue le rôle centralisateur dans ce sens qu'il est l'instance qui définit le contexte politique et juridique dans lequel le secteur privé et la société civile peuvent agir, et retient sa primauté, même sous le régime du capitalisme sauvage (ou de « laissez faire »), dans la gestion des ressources publiques et des besoins fondamentaux de la société. Comme le secteur privé, qui est la source d'emplois et de revenus, l'État est également un employeur majeur. Et tout comme la société civile, dont la vigilance est requise pour un meilleur fonctionnement des rouages de l'État, le respect des droits humains et la satisfaction des besoins de la population, l'État lui-même est censé avoir en son sein des mécanismes de suivi et d'autocontrôle (le système de « *checks and balances* » des Anglo-Saxons).

La gouvernance part du constat que l'Etat est trop grand pour les petits problèmes et trop petit pour les grands, et s'inscrit dans le projet d'une politique sans politique (J. ROSENAU, 1992). Selon la conception de G. STOKER (1998), les échanges entre la sphère politique et la société civile peuvent se synthétiser par cinq propositions:

- i) La gouvernance fait intervenir un ensemble complexe d'institutions et d'acteurs qui n'appartiennent pas tous à la sphère publique. Le constat est que la complexité des problèmes à résoudre, la multiplicité des champs d'intervention et l'étendue des institutions menant l'action publique ont morcelé les structures du pouvoir politique et ont multiplié les centres de décision, remettant en cause la possibilité et l'efficacité d'un modèle hiérarchique vertical. Ces centres de décision sont alors dans l'obligation

d'entretenir des liens forts entre eux et avec des médiateurs non politiques (la société civile, dont le secteur privé).

- ii) Les acteurs de la gouvernance échangent des ressources diverses et sont interdépendants. Autrement dit, dans cette logique, l'accumulation du capital dépend des facteurs extra-économiques engendrés par l'ensemble des ordres. L'interdépendance des acteurs accentue les chances de relations de coopération, que celles-ci soient ou non vertueuses.
- iii) Les responsabilités qui incombaient auparavant à l'Etat sont aujourd'hui partagées. Il existe donc une participation accrue du secteur privé et associatif à la fourniture de services (ONG, sous-traitance, délégations de services publics) et aux décisions stratégiques (offre d'information et lobbying).
- iv) Les transactions entre les ordres sont le résultat de négociations permanentes et se fondent souvent sur le capital social des acteurs. Dans le vocabulaire de la Banque, le capital social est produit conjointement par l'Etat, le capital social public, la société civile et le capital social civique.
- v) La gouvernance fait intervenir des réseaux d'acteurs autonomes (des réseaux interpersonnels auto-organisés) selon une coordination qui n'est ni marchande, ni hiérarchique. L'hétérarchie représente une coordination d'ordres institutionnels ou de systèmes fonctionnels différents (économique, politique, juridique) dont chacun possède sa propre logique. Son intérêt serait de faire baisser les coûts de transaction en facilitant la circulation de l'information et la mise en place de systèmes d'incitations et de sanctions fondés sur des normes sociales et la répétition des échanges. La gouvernance est donc censée favoriser l'adaptation et l'apprentissage des acteurs qui participent aux échanges entre la sphère économique et politique. L'Etat n'est plus qu'un facilitateur, un coordinateur, il met en œuvre un pilotage des ordres politique, économique, juridique et social.

Par ailleurs, en référence à AMARTYA SEN (1999), *l'institutionnalisation de la corruption, l'arbitraire et la violation flagrante des droits humains comme causes majeures de l'effondrement de l'État et de ses moyens d'action sont des concepts qui interpellent une exigence en faveur d'une gouvernance démocratique et participative*²⁹⁴. Cette exigence, au sein d'un espace planétaire où tous les pays et toutes les cultures se rencontrent en permanence grâce aux nouvelles technologies

²⁹⁴ AMARTYA Sen, *Development as Freedom*, Alfred A. Knopf, New York, 1999, p. 142, défend l'idée de mettre à la disposition des individus des moyens sociaux (éducation de base, soins médicaux primaires, des ressources économiques comme la terre) pouvant leur permettre de renforcer leurs capacités d'améliorer leurs vies.

d'information et de communication, invite tous les acteurs de développement tout en posant comme préalable pour celui-ci une démocratisation et une décentralisation de la gouvernance.

I.1.3.3.-Les dimensions politiques de la gouvernance: une approche démocratique et participative

L'approche démocratique et participative se définit par rapport au développement humain. A ce titre, elle se situe principalement à deux niveaux : la promotion de la sécurité humaine, la construction et le renforcement d'un État de développement.

Au sujet de la sécurité humaine qui est le premier créneau autour duquel s'articule la gouvernance, « *L'idéologie libérale tend à privilégier la protection de la propriété privée au détriment de la sécurité humaine, au sens plus large. Celle-ci englobe non seulement la protection contre la criminalité, mais aussi le droit d'accès aux services sociaux fondamentaux (l'alimentation, l'eau potable, l'éducation de base, les soins de santé primaires) et aux mesures tant préventives que de réponse urgente aux catastrophes* (G. NZONGOLA-NTALAJA, (2002) ²⁹⁵ ».

Le deuxième créneau est la construction et le renforcement d'un État de développement. L'analyse révèle à ce sujet que dans l'absence d'un État puissant, capable d'exercer ses prérogatives régaliennes sur l'ensemble du territoire national et de se faire obéir, le développement n'est pas possible. Il est donc indispensable que dans les pays pauvres l'État réussisse à exercer d'une façon efficace ses fonctions essentielles à savoir : le maintien de l'ordre et de la sécurité, le recouvrement de l'impôt et des taxes fiscales et la redistribution des ressources. La réforme de l'administration publique et le renforcement des capacités de tous les rouages de l'appareil de l'État s'imposent.

À l'heure actuelle, où la grande criminalité et les groupes terroristes peuvent s'emparer des territoires sans autorité étatique pour y exercer leurs propres activités, l'effondrement de l'État constitue un danger capital pour la paix et la sécurité internationale. Le pillage des ressources naturelles des pays en crise par les réseaux de la *criminalité financière internationale* (Ph. REKACEVICZ, 2000) ²⁹⁶ vient s'ajouter à la corruption des autorités pour fragiliser davantage le

²⁹⁵ Georges Nzongola-Ntalaja, "Les dimensions politiques de la situation de l'Afrique dans le système mondial", in *Alternatives Sud*, Vol. VIII (2002), N0. 3. Publié également comme *Et si l'Afrique refusait le marché?*, sous la direction de François Houtart, Centre Tricontinental, Louvain-la-Neuve et L'Harmattan, Paris, Budapest et Torino, 2001, pp. 98-99.

²⁹⁶ Lire Philippe REKACEVICZ, "Dans l'archipel planétaire de la criminalité financière", in *Le Monde diplomatique*, avril 2000.

respect de la loi et priver l'État et les collectivités locales des ressources dont ils ont besoin pour s'occuper des besoins de la population.

Lorsque nous nous tournons du côté des pays en développement nous n'hésitons pas dans notre thèse, de dire avec G. NZONGOLA-NTALAJA (2002 op.cit), qu'ils ont tout intérêt à recouvrir le patrimoine national « *détourné par la corruption et les crimes apparentés, entre autres, la fuite des capitaux, les gaspillages associés à la construction des éléphants blancs, les dettes odieuses et les contrats léonins. La restitution aux peuples [du Sud] des biens mal acquis, sous forme d'argent placé sur des comptes bancaires, en Bourse ou dans la propriété immobilière, à l'étranger, est un droit imprescriptible pour ces peuples et leurs générations futures, tout en étant un devoir légal pour les pays du Nord. Comme receleurs de bien volés, ces pays sont aussi coupables que les voleurs [du Sud], la bourgeoisie d'État décadente et les seigneurs de la guerre*²⁹⁷ ».

Si Aujourd'hui nous assistons à de nouvelles méthodes de gestion des affaires publiques, c'est dire qu'elle prend pour base du développement, la notion de territoire. La conception du développement territorial va bien au-delà du modèle de développement localisé, il s'agit d'appréhender le développement d'une manière globalisante. Ce développement s'inscrit dans la complexité de l'ensemble des structures et n'est pas seulement ramené, comme très souvent, à l'économie, aux entreprises qui organisent les territoires. Cette approche prend en considération toutes les liaisons, toutes les interactions en œuvre dans un territoire ouvrant les voies à la démocratie. « *La démocratie à laquelle les peuples, par exemple, d'Afrique aspirent n'a rien à voir avec la démocratie libérale, dans laquelle la participation citoyenne se limite, le plus souvent, à la sélection de gouvernants parmi les représentants de la bourgeoisie et d'illustres familles. Elle s'accorde beaucoup plus avec un système d'autogestion suivant par exemple le modèle de la ville brésilienne de Porto Alegre où, à travers le budget participatif, les habitants des différents quartiers décident de l'affectation des fonds municipaux à leurs besoins de développement* » (G. NZONGOLA-NTALAJA, 2002.op.cit.).

Il s'agit donc de dépasser une procédure analytique pour laquelle les interactions entre les parties en présence sont assez faibles pour être négligeables et donc d'adopter une démarche large et diversifiée capable d'ouvrir l'économie à la multidimensionnalité (BARTOLI, 1991)²⁹⁸. Nous pensons dans cette thèse que, c'est notamment à travers la gouvernance locale ou territoriale que

²⁹⁷ G. NZONGOLA-NTALAJA, 2002 op.cit.

²⁹⁸ Bartoli, *L'économie multidimensionnelle*, Economica, 1991, p. 75.

dépendra la mise en place d'une bonne gouvernance et d'un développement harmonieux pour les africains et particulièrement pour le Cameroun.

I.2- La gouvernance locale: un processus institutionnel et territorial

La gouvernance locale assimilée au processus institutionnel de mise en compatibilité des compromis entre acteurs géographiquement proches, en vue de résoudre un problème productif, participe à la révélation et à la formulation des problèmes que posent les interactions et la coordination entre acteurs. Son processus permet d'articuler entre eux les acteurs situés sur le même site géographique, mais aussi, simultanément, il relie les acteurs locaux et les niveaux macro-économiques nationaux et mondiaux. La gouvernance locale se décline plutôt comme un processus de gestion des tensions entre le local et le global. La gouvernance locale ne se construit pas de manière strictement endogène, mais est articulée à la régulation macro-économique existante (J.P. GILLY, B. PECQUEUR, 1995; 1998)

S'il est clair que l'approche par les territoires rompt avec l'alternative Etat-marché des stratégies classiques de développement, c'est à partir des notions de districts industriels et de systèmes productifs localisés (SPL) et leur prolongement avec les milieux innovateurs que l'analyse économique moderne de la dynamique des territoires s'est structurée pour rendre parfaitement compte de la gouvernance locale. Entre les deux, on trouve l'action des acteurs publics, privés et mixtes, l'Etat étant de plus en plus en soutien des initiatives des acteurs locaux (C. COURLET, 2008).

Nous allons dans cette sous partie faire une analyse systémique de la gouvernance locale et dynamique territoriale en rapport avec l'aménagement du territoire, avant de nous prononcer sur la gouvernance locale et aménagement du territoire.

I.2.1.- La gouvernance locale et la dynamique territoriale

Chaque territoire est considéré comme abritant un stock d'institutions. Il englobe aussi bien les entreprises que les associations, les administrations comme toutes les autres forces vives. La notion de gouvernance, dans cette approche, répond à l'établissement de conditions de régulation des acteurs du territoire appropriées au renforcement des dynamiques d'innovations portées par les entreprises localisées. La mise en place de cette nouvelle approche fait appel à l'analyse systémique

dans laquelle, le territoire, système productif et société locale ne peuvent plus être traités séparément. Le territoire ne peut, en effet, être appréhendé par l'étude de ses parties prises isolément, il est appréhendé à travers tout ce qu'il englobe de densité humaine et sociale et de sédimentation historique.

En mettant l'accent sur la dimension temporelle du fait productif, le territoire économique apparaît comme le produit d'une histoire et d'une géographie. Il se transforme, étape après étape, au fur et à mesure que de nouvelles opportunités et solutions productives se dessinent. L'histoire d'un territoire est définie par la succession des séquences articulées dans un temps réel irréversible des processus de production et de construction territoriale mis en œuvre dans le cadre d'une dynamique d'apprentissage par les firmes.

Toutefois, la gouvernance territoriale doit pouvoir s'appuyer sur une connaissance prospective partagée entre tous les acteurs participants et/ou bénéficiaires du projet de développement ou d'aménagement pour établir les orientations stratégiques et opérer des choix consensuels d'objectifs. Ce qui implique une élaboration collective et démocratique comme le propose F. GOUX-BAUDIMENT (2001) dans l'ouvrage intitulé « *Quand les territoires pensent leurs futurs* ».

Dans ce cadre, la proposition de P. VELTZ (2005), selon laquelle la gouvernance locale passe par la mise en place d'un « *cadre collectif de représentation et d'action* » nous paraît parfaitement adaptée pour guider la démarche préalable de prospective territoriale et donne l'occasion d'examiner dans les développements suivants : les liens entre prospective, gouvernance et système territorial ; le cadre d'observation, d'analyse et de diagnostic ; le cadre de réalisation, d'exécution des projets en passant par le cadre collectif de représentation et d'appropriation permettant l'élaboration de projets sur un territoire.

I.2.1.1.- Les liens entre prospective, gouvernance et système territorial

L'échelle territoriale pertinente pour la prospective est celle qui résulte du projet (nature de l'activité, taille, impact) que souhaite réaliser un (ou des) acteur(s) d'une collectivité en fonction des compétences attribuées, du volontarisme affiché ou encore des opportunités, sachant cependant que les frontières du territoire concerné ne sont pas des limites infranchissables : ces frontières sont perméables autant aux effets créés par les événements extérieurs ou par des actions concurrentes menées dans l'environnement qu'aux effets induits dans l'autre sens du territoire vers l'extérieur

notamment par la mise en place de réseaux. La faisabilité du projet en fonction de sa taille est dépendante de la capacité interne de gouvernance de l'acteur porteur du projet qui doit prendre en compte toutes les contraintes de l'environnement.

Le terme de gouvernance ici, revêt plusieurs sens qui se rattachent plus ou moins à la systémique : il s'agit de la capacité à organiser les ressources locales et à mobiliser les acteurs autour de la finalité d'un projet, finalité qui détermine des frontières propres à chaque projet difficiles à cadrer dans un découpage administratif préalable. À ce sujet G. STOKER (1998) souligne cinq propositions²⁹⁹ pour une théorie de la gouvernance.

La prospective consiste à éclairer cette gouvernance d'un « système » en aidant à sélectionner les potentialités puis à saisir les opportunités pour mettre en œuvre le projet du territoire. Selon la trajectoire du territoire (croissance, ralentissement, stagnation, déclin) et selon le positionnement stratégique de l'acteur (proactif, réactif, attentiste, autiste, ...) la gouvernance réussie est celle qui a grâce à la prospective mis en cohérence les différentes décisions (E. HEURGON et J. LANDRIEU, 2003). Ce qui suppose l'anticipation (veille économique, technologique, sociale), l'établissement d'un diagnostic approfondi, une concertation associant représentation, appropriation, participation des populations concernées par le projet et enfin une articulation des différentes opérations requises dans un processus spatio-temporel rigoureux.

La prospective peut avoir pour finalité d'aider les acteurs à anticiper, à résoudre les conflits d'usage, d'appropriation des ressources ou encore d'affectation de ces ressources à différentes utilités sociales. Pour cela, il est clair que pour qu'une échelle soit retenue comme pertinente, il importe que les projets s'inscrivent dans un « *cadre collectif de représentation et d'action* » (P.VELTZ, 1996). Cela signifie qu'on aura procédé d'abord à un diagnostic mettant à jour toutes les interactions utiles à connaître, puis à une élaboration consensuelle du projet en prenant appui sur la

²⁹⁹ Les cinq propositions de STOKER (1998) pour une théorie de la gouvernance :

- « Elle traduit une interdépendance entre les pouvoirs des institutions associées à l'action collective ;
- En situation de gouvernance, les frontières et les responsabilités sont moins nettes dans le domaine de l'action sociale et économique ;
- Elle fait intervenir un ensemble complexe d'institutions et d'acteurs qui n'appartiennent pas tous à la sphère du gouvernement ;
- Elle fait intervenir des réseaux d'acteurs autonomes ;
- Elle part du principe qu'il est possible d'agir sans s'en remettre au pouvoir ou à l'autorité de l'État (dont le rôle serait plutôt d'être facilitateur, agent catalyseur) ».

coordination et la coopération entre les acteurs concernés, avant de programmer des actions et de lancer des réalisations.

Le fait que le découplage acteurs-territoires tende à s'amplifier en raison des disjonctions spatiales entre les compétences assumées, les activités exercées et les différents découpages institutionnels, renforce la nécessité d'une prospective territoriale vraiment apte à conjuguer diagnostic partagé, participation des acteurs concernés et programmation cohérente des actions.

I.2.1.2.- Cadre de représentation et d'appropriation permettant l'élaboration de projets.

Pour produire une analyse statistique selon différentes échelles emboîtées, indispensable au diagnostic, l'idéal doit être de disposer des valeurs des attributs (caractéristiques) de toutes les entités (individus, entreprises, équipements publics, institutions, etc...) composant le système socioéconomique y compris leur localisation fine permettant ainsi de passer d'une échelle communale (voire îlot ou quartier) jusqu'à une échelle nationale (B. GUESNIER, 1980).

La métropolisation d'un site doit se combiner avec l'aménagement d'un territoire qui localise la population. Le diagnostic³⁰⁰ de positionnement d'une portion de territoire doit faciliter le passage de l'information descriptive à la connaissance compréhensive des mécanismes et de leurs facteurs déterminants à l'œuvre, ce qui requiert la possibilité si nécessaire aussi bien de décomposer cette portion de territoire en sous-ensembles plus fins que de considérer son intégration dans des espaces plus vastes. Il faut donc pouvoir changer le focal pour mettre à jour certains phénomènes de spécialisation, de concentration, de polarisation du système productif d'un territoire (B. GUESNIER, 2003a). Ces phénomènes et leurs évolutions prennent sens pour les acteurs à condition qu'ils soient situés dans le contexte adapté à une juste perception.

L'intelligence « économique » de l'évolution des activités d'un territoire passe par une connaissance partagée qui doit intégrer une « veille » multidimensionnelle des transformations sociales, techniques, économiques, etc. Le projet territorial s'inscrit dans un contexte, dans une temporalité qui exige le respect des héritages, du patrimoine, de l'histoire vécue sans lequel on ne peut espérer l'appropriation par une collectivité du projet. « *L'homme a besoin aussi pour son*

³⁰⁰ Rappelons que le principe du diagnostic réside dans la possibilité de confronter la situation, la trajectoire de toute portion de territoire (avec le maximum d'informations comparatives) avec celles de territoires de référence : ceux de l'environnement immédiat ou d'autres présentant des similitudes ou encore l'ensemble national.

équilibre, de retrouver dans son environnement quotidien les racines qui le rattachent au passé et le rendent solidaire de l'avenir³⁰¹ ».

La réussite de la prospective territoriale passe par une appropriation par la collectivité des acteurs non seulement d'une bonne représentation de leur territoire mais surtout des changements que l'évolution de l'environnement impose si l'on veut vraiment un futur voulu et non subi. L'échelle spatiale pertinente est fonction de l'ampleur du projet qui suppose une mobilisation plus ou moins large d'acteurs sachant qu'il importe de traiter à la fois la répartition sectorielle verticale des pouvoirs et la transversalité des problèmes. Le projet doit s'inscrire pleinement dans une logique multidimensionnelle où se combinent l'espace et le temps : il s'agit notamment d'intégrer dans la démarche:

- ◆ ce qui relève du local et des interactions qui s'établissent entre les sous-systèmes ;
- ◆ ce qui relève du global, c'est-à-dire les menaces en provenance de l'environnement du projet, mais aussi les opportunités offertes ;
- ◆ ce qui est imputable aux tendances lourdes héritées du passé (spécialisation économique, patrimoine, culture, etc.) ;
- ◆ ce que l'analyse prospective permet de dégager : les signaux faibles et les faits émergents porteurs pour un futur voulu.

La difficulté de cette intégration multidimensionnelle résulte très souvent de ce que le cadre de représentation est polysémique: c'est à la fois le territoire déterminé par les frontières de l'organisation administrative et le territoire perçu, vécu par les individus et les acteurs qui peuvent être le cadre d'une démocratie représentative mais qui a plus de chance de répondre aux exigences d'une démocratie participative.

I.2.1.3.- Le cadre de réalisation, d'exécution des projets

Le passage aux actes, dans le prolongement de la démarche prospective territoriale, exige que le pouvoir ou les compétences de(s) l'acteur(s) ayant en charge le projet, ne se heurtent pas à des frontières insurmontables.

³⁰¹ Journal Sud-Ouest Février 1979, interview du Maire de Rochefort-sur-Mer, qui légitimait ainsi l'opération « Rochefort-renouveau », et notamment la réhabilitation de la Corderie Royale puis de nombreux bâtiments de l'arsenal amenant les habitants à changer leur regard sur leur propre patrimoine : l'attractivité touristique et le développement économique qui en résultent justifient pleinement cette stratégie.

Au-delà d'une élaboration concertée du projet territorial, la réalisation passe sans doute par une programmation d'opérations contractualisée entre les acteurs. Un traitement volontaire efficace de la verticalité hiérarchique des pouvoirs et des concurrences potentielles peut être utilement administré dans le cadre d'une recherche d'excellence territoriale. L'excellence territoriale requiert transversalité et décloisonnement dont certaines modalités sont encore à imaginer et dont la mise en œuvre exige encore quelques évolutions culturelles de la part de tous les acteurs concernés par un projet territorial. L'élaboration du projet suppose également la prise en compte des principes du Management Territorial (S. DECOUTERE, 1996) qui sont au nombre de quatre:

- a) La prise en compte simultanée, lors de l'élaboration et de la mise en œuvre de politiques publiques, de quatre critères : efficacité, équité, durabilité et créativité territoriales (de manière à tenir compte des effets sociaux et environnementaux de la mondialisation actuelle et pas seulement de ses aspects économiques) ;
- b) L'effort pour prendre en compte l'ensemble des acteurs influençant les résultats d'une politique, d'une mesure, d'un projet (de manière à tenir compte des difficultés d'appropriation des politiques publiques liées à l'urbanisation et à l'évolution des liens sociaux) ;
- c) Une attention particulière pour interfacer localement et à plusieurs échelles, des politiques conduites habituellement selon des objectifs sectoriels (il s'agit ici de répondre à l'extension des horizons de décision provoqués par l'internationalisation des échanges et des modes de vie) ;
- d) Un effort pour suivre de manière permanente l'évolution du contexte territorial et les effets des politiques publiques, de manière à développer un processus d'apprentissage durable et une mémoire collective permettant à la collectivité de mieux anticiper son développement futur (il s'agit ici de compenser les incertitudes créées par les mutations territoriales).

La gouvernance locale en synergie avec le management territorial peut atteindre cette excellence territoriale, à condition de réaliser une situation, un processus qui permettent aux comportements individuels de transgresser toutes les frontières administratives et institutionnelles:

- d'entreprises citoyennes mais agissant de manière coordonnée avec les concurrents (compétition, coopération, concurrence) et aussi avec les institutions publiques,
- d'institutions et organismes publics coopérant localement dans l'intercommunalité et pratiquant le partenariat, la contractualisation, les financements croisés avec les différents

échelons territoriaux déconcentrés et/ou décentralisés, puisqu'il s'agit de faire des « nous » avec des « je », (E. HEURGON et J. LANDRIEU, 2003 op.cit.).

La condition nécessaire sinon suffisante d'une telle transgression réside dans une concertation qui permette aux acteurs concernés de dépasser le stade de l'information pour accéder à une connaissance suffisante des interdépendances justifiant la nécessité d'appliquer des solutions réellement adaptées à la complexité des problèmes territoriaux. De fait, il est plus facile de décloisonner, de transgresser par exemple des frontières départementales et/ou régionales pour traiter de problèmes techniques précis, que de mettre en œuvre des coopérations intercommunales visant des objectifs de développement ou d'aménagement qui exigent le même franchissement des limites administratives. Un projet de développement et d'aménagement pertinent élaboré dans le cadre d'un pays (loi D. VOYNET, 1999)³⁰² est souvent contraint dans le cadre d'un territoire administratif comme un arrondissement, repère plus confortable pour l'administration préfectorale.

A l'issue de cette analyse, le concept de concaténation³⁰³ peut servir de référence pour articuler observation, participation et action dans une démarche de prospective territoriale au service d'une gouvernance souhaitant faire les choix stratégiques efficaces pour l'aménagement du territoire. Il ne s'agit pas d'instaurer la dépendance hiérarchique de quelconque pouvoir institutionnel étatique, mais bien au contraire de favoriser, dans le respect du principe (camerounais par exemple) de la subsidiarité, la réalisation de projets territoriaux pertinents pour des sociétés locales en recherche d'amélioration de leur bien-être : nous sommes bien au cœur de ce que souhaitent les promoteurs d'un renforcement de la décentralisation.

Pour les acteurs de la prospective, il est difficile d'appréhender simultanément d'une part les situations des territoires de gestion administrative (ex : services publics locaux) et d'autre part, celles des territoires de projet de développement et d'aménagement (ex : pays, agglomération ou encore bassin fluvial).

³⁰² Loi d'Orientation pour l'Aménagement et le Développement Durable du Territoire – LOADDT, D. Voynet (1999)

³⁰³ Par Concaténation il faut comprendre un enchaînement vertueux des causes et des conséquences, dans un système d'interdépendance complexe, qu'il importe d'appréhender, puis de provoquer dans la double dimension spatio-temporelle : cela pourrait permettre de hiérarchiser les responsabilités dans la phase d'exécution des projets notamment en désignant de manière transparente le rôle de chef de file dans une organisation territoriale prenant appui sur une véritable décentralisation.

Ces quelques remarques nous permettent non seulement de dépasser le cadre statique d'analyse des formes locales d'organisations productives, mais nous invitent surtout à repenser la question de l'aménagement du territoire à travers les systèmes localisés de productions et d'innovation dans une démarche réellement dynamique en mettant l'accent sur les articulations entre interactions spatiales et interactions temporelles dans la construction d'une gouvernance locale à Douala.

I.2.2- La gouvernance locale et l'aménagement du territoire

Au-delà de la dimension spatiale, les problèmes d'aménagement et même de développement du territoire à Douala sollicitent de plus en plus l'attention des acteurs publics, des acteurs privés et des chercheurs notamment sous l'angle des temps longs impliquant des analyses prospectives. En fait, si les tendances lourdes et les invariants des systèmes territoriaux et des systèmes productifs représentent des facteurs assurant une certaine continuité (sécurisante ou inquiétante), il importe aussi de manière plus pressante de détecter les signaux faibles, les faits émergents porteurs de renouvellement ou encore de menaces (risque de mutations économiques, ou de marginalisation de certains territoires). Le repérage de ces tendances lourdes comme celui des facteurs émergents peut être occulté en fonction des outils d'analyse utilisés et d'intervention efficaces que doit doter la gouvernance territoriale à Douala pour la correction d'éventuelles disparités territoriales (B. GUESNIER, 2003b).

Dans cette section, nous examinerons d'abord les éléments de doctrine pour une politique renouvelée d'aménagement du territoire à l'instar de celle de Douala, fondée sur le "développement endogène". Par la suite, nous analyserons les arguments en faveur d'une politique d'aménagement du territoire devant influencer cette ville, par opposition à un "laissez-faire" régulant la recherche d'emploi par la mobilité des personnes.

I.2.2.1- Eléments de doctrine pour une politique renouvelée d'aménagement du territoire: le développement endogène

Depuis quelques années, l'aménagement du territoire a un sens plus précis : il s'agit d'organiser le développement économique sur l'ensemble du territoire, en alternative d'un simple jeu du marché du travail qui pousserait les résidents à se déplacer pour chercher un emploi. C'est en fait cette pratique-là qui s'est trouvée plus ou moins délégitimée et qui, retour de la croissance aidant,

redevient d'actualité. Mais elle y revient avec des missions enrichies, évoquées par le titre de la nouvelle Loi française d'Orientation pour l'Aménagement Durable du Territoire (LOADT).

Par ce terme de durabilité, qui traduit l'onusien "soutenabilité", on vise la volonté de "satisfaire les besoins des générations présentes, à commencer par celles des plus démunis, sans compromettre la capacité des générations futures à satisfaire les leurs". Le rôle "social" de l'aménagement du territoire se voit ainsi conforté (on parle parfois d'équité spatiale), mais ancré dans une notion de durée. Cette durabilité appelle d'une part à une plus grande endogénéisation des ressorts du développement local, et d'autre part à une plus grande prise en compte de la préservation de l'environnement, non seulement local, mais également global.

Dès le début des années quatre-vingt, W. STÖHR et D. TAYLOR (1981) parlent de développement endogène. En France par exemple, les travaux de C. COURLET et B. PECQUEUR (1992)³⁰⁴ relancent le débat sur les "systèmes productifs locaux". Enfin, M. J. PIORE et C. F. SABEL (1984) généralisent la thèse du développement endogène sous forme de "districts industriels" marshalliens.

Plus tard, d'autres chercheurs avancent que ce modèle serait la nouvelle forme du développement capitaliste, succédant au fordisme et fondée sur la "spécialisation flexible". Le rapport salarial y serait beaucoup plus flexible que sous le fordisme et les qualifications beaucoup plus élevées que dans le taylorisme : on reviendrait en somme au monde des ouvriers professionnels et des maîtres artisans, dans des essaims d'entreprises coopérant entre elles à l'échelle locale selon les principes de la réciprocité ne se réduisant ni à l'échange marchand, ni à la hiérarchie redistributive.

Un développement endogène c'est-à-dire, fondé sur la qualification, la réciprocité et la mobilisation du tissu social local, permet de créer plus d'emplois et plus de richesses pour la population locale, à niveau égal de salaires et autres charges pour les employeurs et, pour un même niveau d'équilibre commercial entre l'aire considérée et le reste du monde, qu'un développement visant à "attirer les emplois" par des bas salaires, et une flexibilité à l'embauche³⁰⁵ plus forte. La réflexion sur le développement endogène a une portée universelle, il y a dans le développement endogène un essaim de PME, en halo autour d'un centre, diffus dans la campagne, ou en districts urbain. Mais, si

³⁰⁴ Voir une synthèse de l'école française du développement endogène dans C. COURLET et B. PECQUEUR (1992)

³⁰⁵ Par « flexibilité à l'embauche » on vise la facilité pour l'employeur de nouer et rompre le contrat salarial sans avoir à supporter les frais du chômage induit par sa rupture. Dans la suite de ce rapport, on parlera simplement de « flexibilité », en n'ignorant pas qu'il existe d'autres sens du mot (« flexibilité interne » ou capacité d'adaptation)

on reste dans le domaine de la réciprocité, typique des districts industriels, avec une « loyauté » forte entre *l'ensemble* des employeurs locaux et *l'ensemble* des salariés locaux, alors s'opposeraient deux types de régions ou de pays, selon la nature des relations industrielles (capital-travail) :

- les régions à forte qualification globale, avec des salaires et des garanties (individuelles ou collectives) favorables aux salariés, leur permettant d'accumuler du « capital humain » et faisant bénéficier leurs régions et leurs employeurs d'une rente de qualité et de productivité ;
- les régions à plus faible qualification globale, avec une plus forte flexibilité et de plus faibles salaires pour les moins qualifiés. Ces deux « idéaux-type » sont très généralement couplés avec la typologie homologue de *l'organisation industrielle* et d'aménagement du territoire c'est-à-dire des rapports entre donneurs d'ordre et sous-traitants (D. LEBORGNE et A. LIPIETZ, 2000).

L'idée que les typologies régionales des relations industrielles et l'aménagement du territoire se superposent n'est pas très étonnante. Cela montre surtout qu'il s'agit d'un effet sociétal local : une spécificité régionale quant à la culture du lien social « d'atmosphère industrielle », comme disait A. MARSHALL (op.cit) prenant en compte la gouvernance locale.

Partout où les conditions de gouvernance locale ont permis un développement endogène, ce modèle se révèle plus compétitif que le modèle néo-fordiste flexible fondé sur la délocalisation (D.LEBORGNE et A.LIPIETZ 1992, A.LIPIETZ, 1997). Ce constat a suscité des débats en faveur de la politique d'aménagement du territoire.

I.2.2.2- Arguments en faveur d'une politique d'aménagement du territoire

Des arguments divergents ont été émis au sujet de l'aménagement du territoire faisant ainsi apparaître le dilemme : bon aménagement et création des entreprises dont la conséquence majeure est liée aux effets de l'agglomération.

En effet, il est important de reconnaître que le dilemme “ Aménager le territoire (pour créer partout des entreprises) ou déplacer les personnes (vers là où l'emploi se crée du fait des entreprises) ” implique au moins une donnée positive : de l'emploi se crée, ne cherchant plus qu'une localisation.

Mais en période de difficulté voir d'étouffement spatial, la question³⁰⁶ devient beaucoup plus difficile, et suscite l'objection : “ *on déshabille Pierre pour habiller Paul* ”, on “ déguerpit ” le quartier A pour colmater le désespoir du quartier B.

Admettons un moment l'image d'un monde sans cesse bouleversé par des innovations surgissant, mûrissant et déclinant dans un monde régulé par les avantages comparatifs et polarisé autour de centres de croissance cumulative à la KALDOR-KRUGMAN (R. MARTIN et P. SUNLEY, 2000). On s'aperçoit immédiatement que la question du choix de la mobilité des personnes contre l'aménagement du territoire n'est pas raisonnable ; puisque la mobilité des personnes n'est pas subséquente à l'aménagement du territoire. L'aménagement du territoire est une alternative à la mobilité des hommes: il est socialement préférable de déplacer les activités vers les hommes que les hommes vers les activités (L. A. GERARD-VARET ,1997 ; M. MOUGEOT et *al*, 1993).

Une première raison est celle de la simple équité redistributive entre des citoyens supposés rivaux à leur glèbe natale. Cette équité entre résidents est de fait réalisée, pour autant qu'elle le soit dans un pays ou une région, par les mécanismes de redistribution et de solidarité interpersonnels “ a-spatiaux ” (par exemple la fiscalité et la Sécurité sociale), et d'ailleurs ces personnes sont mobiles sur le territoire national. Ce qui explique le cycle de vie “ géographique ” typique qui a survécu à la fin des Trente Glorieuses (A. LIPIETZ, 1996).

Une autre raison plus intéressante tient au fait que, ce qui fixe ou rappelle la population vers la région d'origine, et devrait conduire une société guidée par d'autres valeurs que l'économique à privilégier le développement harmonieux de tout son territoire; c'est la *viscosité patrimoniale* de l'espace. Quand une personne quitte son “ lieu d'origine ” pour aller là où se crée l'emploi à travers le tourbillon infini de la destruction créatrice, elle va vers un emploi et un revenu mais, quitte un patrimoine. Elle perd non seulement un logement éventuellement gratuit, hérité des parents ou fruit d'une épargne désormais dévalorisée par la crise de la région qu'elle quitte, mais surtout un “ capital social ” au sens de R. PUTNAM (1995 ; 1999 et 2000) : tout le réseau de solidarités familiale et amicale, le crédit acquis auprès de voisins ou de commerçants, la reconnaissance sociale et professionnelle.

³⁰⁶ Celle de savoir : “ si un bon aménagement du territoire est une condition de la création accélérée d'entreprises et d'emplois ? ”.

Ces deux arguments tiennent une place importante dans les attributs que recèlent les effets d'agglomération. “ L'agglomération est à l'espace ce que l'apprentissage est au temps” (G.BENKO, A.LIPIETZ, 1992b). Mais, l'effet externe positif de l'agglomération urbaine par exemple rencontre lui-même les limites. Les humains ne sont pas des bosons capables de s'agglomérer en un seul point. Ils sont bien obligés de se répartir dans des villes dont la superficie croît avec la population, où les déplacements quotidiens (rendus nécessaires si l'on veut conserver les avantages de l'agglomération) atteignent bientôt le temps d'un parcours interurbain, voire plus. Ceci malgré tous les efforts d'un système de transports intra-urbains, d'autant plus coûteux que le prix du sol s'accroît et d'autant plus générateur de nuisances que la population s'accumule.

En tout état de cause, l'existence de ces puissants effets externes est un obstacle majeur à la formation d'un équilibre général dans l'espace par le seul mécanisme des prix (y compris le prix du sol, le prix du transport etc. (A. LIPIETZ ,1974 ; 1977) .Ces effets externes sont liés à la proximité dans l'espace d'hommes et de femmes qui se connaissent et dont les qualifications correspondent à des investissements physiques, eux-mêmes coordonnés en systèmes productifs locaux. Quand la distance moyenne dépasse un certain seuil, *l'agglomération n'agglomère plus* : elle relègue une partie de ses habitants dans des ghettos³⁰⁷ provoquant ainsi des arguments limitatifs à la politique d'aménagement.

Tous ces “ investissements de forme ”, perdus lors de déménagement des personnes, constituent la base d'une conception alternative de l'aménagement du territoire qui augure des rentes foncières **(voir encadré 2 sur la rente foncière).**

La dimension territoriale modifie plus radicalement encore la vision de la décentralisation de l'action publique, dès que l'on tient compte du fait que des individus répartis sur un même territoire doivent avoir accès à différents équipements publics ou privés implantés dans des endroits différents (O. HOCHMAN, D. PINES et J.F. THISSE, 1995). En fait, à chaque équipement correspond une aire de services qui lui est propre. Comme il n'y a aucune raison que les aires de services des différents biens publics coïncident, la localisation de ces derniers va se traduire par un chevauchement d'aires de services. Un individu résidant en un lieu particulier et qui a besoin d'accéder à différents biens publics devra ainsi effectuer plusieurs déplacements pour accéder à des équipements localisés dans des endroits différents. La rente différentielle qui prévaut en un lieu

³⁰⁷ “ Quartiers défavorisés ”, généralement en périphérie urbaine. Bien entendu, quand les emplois sont en périphérie, il peut se former des ghettos centraux (comme à Douala Village)

particulier est alors un agrégat dépendant de sa proximité plus ou moins grande par rapport aux divers équipements.

Le théorème GHV³⁰⁸ recommande ainsi la construction d'entités territoriales suffisamment vastes pour que chacune contienne un recouvrement d'aires de services correspondant à différents biens publics locaux. Ceci pousse en faveur de gestions publiques dans le cadre « *d'aires métropolitaines* ».

Ces différents arguments convergent en faveur de l'imputation à une seule autorité en charge d'un territoire suffisamment vaste de la responsabilité dans la gestion de tous les investissements locaux accessibles sur le territoire. Cette autorité doit mettre en place d'éventuelles procédures d'incitation pour la fourniture de chaque service particulier. Ainsi, des principes fonctionnels d'attribution des compétences restent valides au sein de chaque territoire. C'est toutefois bien *la référence territoriale qui doit passer au premier plan*. Elle conduit à une vision de la décentralisation différente de celle qui prévaut actuellement, laquelle est conçue à partir d'un double principe d'attribution à chaque niveau de collectivité territoriale de blocs des compétences et de l'absence de tutelle d'un niveau de collectivité sur un autre.

Cette vision semble, par ailleurs, conforme aux aspirations de la population à l'instauration de « guichets uniques » vue comme une réponse à la trop grande complexité des mécanismes actuels (P. MAUROY, 2000). Accroître les compétences des régions et permettre la tutelle d'un niveau de collectivité sur l'autre, sont des dispositions qui devraient permettre une meilleure gestion des investissements surtout publics sur le territoire.

En ce qui concerne les instruments traditionnels de l'aménagement du territoire, il convient de rappeler qu'il s'agit *d'une politique structurelle qui ne doit pas se confondre avec la stimulation de la demande à court terme mais s'apprécier à moyen terme*. Compte tenu de l'intérêt aujourd'hui, de politiques de baisse du coût de transport et de l'information, l'État devrait agir pour permettre un accès de toutes les villes et régions aux nouvelles technologies de télécommunication (Internet, intranet, etc.).

La nécessité de politiques des infrastructures de transport doit tenir compte des effets de réallocation des activités entre les villes et les régions et des modifications induites des structures de

³⁰⁸ Voir en annexe 5 : encadré 3 sur la rente foncière et le théorème de George-Hotelling-Vickrey (GHV).

marché³⁰⁹. Dans cette perspective, *c'est l'amélioration des transports transversaux ou infrarégionaux qui doit être privilégiée pour atteindre une répartition plus équilibrée des activités dans l'espace* (L. A GERARD-VARET et M. MOUGEOT, 2001).

Dans le même esprit, nous pensons que, les politiques de taxation, par exemple des carburants, visant à rendre le prix du transport plus proche de son coût social doit permettre, à la fois, de réduire la pollution et de redistribuer les activités économiques sur le territoire. Plus généralement, des politiques ayant pour finalité l'amélioration des signaux prix qui guident les choix de localisation des entreprises doivent être mises en œuvre. En ce qui concerne les biens en réseaux, le recours à des tarifs binômes serait de nature à concilier un objectif d'efficacité (la partie variable étant fixée au coût marginal) et d'équité (la partie fixe pouvant faire l'objet d'un subventionnement).

La politique d'aménagement du territoire peut trouver un rôle fondamental dans *la mise en place de procédures incitatives de partage des ressources et de coordination des stratégies décentralisées*. Cette fonction peut d'une part, se traduire par *l'instauration de mécanismes de coordination en matière d'investissement en équipements publics et privés* dans une optique de subsidiarité (certains services collectifs relevant de la décision locale, d'autres de choix nationaux), compte tenu aussi de l'attribution de dotations de compensation permettant un égal accès de la population à ces services. Elle pourrait, d'autre part, introduire dans les stratégies d'attractivité des régions une *logique de signal*, de manière à aider ces collectivités à former des anticipations et à se coordonner sur des trajectoires de développement équilibré (L. A. GERARD-VARET et M. MOUGEOT, 2001, op.cit).

³⁰⁹ Les modèles de l'économie géographique montrent, à cet égard, que l'amélioration des transports entre le centre et la périphérie peut accroître le phénomène d'agglomération.

Encadré n°2 : politique d'aménagement de territoire et rente foncière d'aménagement**À propos de la rente foncière**

On doit distinguer différentes notions de rente foncière³¹⁰.

La rente absolue

Le sol est un facteur de production, dont l'offre est limitée par la topographie ou par d'éventuelles contraintes institutionnelles. La rente absolue est la rémunération du sol comme facteur rare. On l'assimile souvent à la rente agricole.

La rente immobilière

La rente foncière est parfois confondue avec la rémunération du capital physique affectée à l'exploitation du patrimoine foncier. L'utilisation du sol passe en fait par différents aménagements immobiliers consistant en des combinaisons variables de sol et d'un capital physique mobile. Ceci donne naissance à une rente immobilière. Elle pourra toutefois être négligée si l'on ne distingue pas le sol des aménagements qui lui sont apportés.

La rente différentielle

La rente différentielle correspond à la valorisation du sol due à la proximité d'un lieu particulier, qu'il s'agisse d'un lieu de travail ou d'un lieu de consommation. Des modèles particuliers ont été utilisés pour étudier les mécanismes (souvent complexes) de détermination de cette rente différentielle.

Un modèle typique consiste à fixer une population sur un territoire de référence en examinant comment le bien-être varie avec les aménagements qui sont apportés. En économie urbaine, on parle du modèle de la « ville fermée ». Ainsi, dans le cas de la ville mono centrique comme celle de Douala, en l'absence d'externalités, on mettra en évidence le fait que la rente différentielle qui prévaut en chaque point du territoire décroît au fur et mesure que l'on s'éloigne du centre-ville, lieu exclusif de travail et de consommation. En d'autres termes, à Douala, le prix du sol (et du logement) est d'autant plus important que l'on est proche du centre et que le coût de transport pour s'y rendre est grand. Un autre modèle (la « ville ouverte » en économie urbaine) postule un niveau de bien-être fixe sur le territoire, mais une population variable. C'est là un cadre d'analyse approprié dans notre étude sur Douala, pour rendre compte de ce petit territoire par rapport au reste du monde. Des entreprises sont amenées à s'y installer, attirant, du fait des bassins d'emploi et des zones d'achalandage, des consommateurs-travailleurs. Ces diverses décisions sont prises par des individus qui n'ont pas conscience d'affecter le bien être collectif. Dès lors le territoire attirera de nouveaux résidents tant que les coûts de transport et la rente foncière augmentent suffisamment pour épuiser le revenu disponible

Source : notre étude inspirée de L. A. GERARD-VARET et M. MOUGEOT, (2001 op.cit).

³¹⁰ .Pour une présentation de ces notions, Cf. DURANTON et THISSE (1996).

I.2.2.3- Gouvernance territoriale et processus de développement local

Les modalités du développement local que nous présentons dans cette sous section sont fondées sur le degré de mise en cohérence et de coordination des activités au sein d'un tissu local (G. COLLETIS, J.P. GILLY *et al*, 1999). Les territoires se construisent sous l'impulsion de jeux d'acteurs en leur sein et à l'articulation avec des logiques de firmes et des logiques industrielles. Nous construisons notre démarche sur l'analyse des comportements de ces acteurs, de la nature des proximités sur lesquelles ils s'appuient et des modes de gouvernance territoriale qu'ils déploient.

La construction d'une typologie des modes de développement local qui traduit un degré plus ou moins élevé de territorialisation de l'activité économique et de coordination des acteurs s'appuie sur le caractère pluriel de la notion de proximité. Dans ce cadre, les qualificatifs d'agglomération, de spécialisation et de spécification s'appliquent à un territoire appréhendé comme pertinent, soit du fait de la cohérence du tissu économique et des actions de ses différentes composantes, soit du fait de l'appartenance à un territoire administratif dont les limites ont une signification forte pour les personnes et les activités qui y résident.

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 et qui se répercutent directement en termes de prix des facteurs de production.

Le processus de spécialisation se fonde sur une structure organisationnelle forte du tissu économique dominée par une activité industrielle ou un produit. Cette structuration est fondée sur une logique industrielle plus nette que précédemment. Plus que les externalités pécuniaires, ce sont les externalités technologiques³¹¹ liées à la proximité qui permettent une concentration et une cohérence de ces activités.

³¹¹ Si les externalités pécuniaires ont des répercussions sur les coûts de production, c'est directement par le biais des prix relatifs des facteurs ; en revanche, les externalités technologiques ont pour effet d'entraîner une modification dans la fonction de production elle-même, c'est à dire qu'elles engendrent une modification des conditions de la production et ont des répercussions aussi bien sur les coûts de la production, que sur la qualité ou sur la gamme des productions possibles.

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), permette une flexibilité dans le déploiement des ressources, des activités et des compétences sans faire éclater le contexte territorial. Ici le processus de spécification ne repose pas sur l'existence d'économies externes mais, sur celle de structures publiques ou privées aptes à organiser une souplesse de combinaison de ses ressources et à mettre en œuvre des stratégies collectives susceptibles d'infléchir le devenir économique du territoire. Il est le moteur d'une plasticité du territoire. Un territoire peut connaître, aux différents moments de son histoire, un de ces processus. Bien qu'il n'y ait pas de supériorité *a priori* d'une forme sur une autre, le passage d'un mode de développement à un autre a une signification économique particulière.

D'une manière générale, la construction territoriale tend à gagner en cohérence statique (les interdépendances industrielles, technologiques, organisationnelles et institutionnelles étant mieux assurées à chaque période de temps), puis dynamique (ces interdépendances étant mieux assurées en termes de trajectoires des combinatoires), dans le passage d'un processus d'agglomération à un processus de spécialisation, puis de spécification. On le comprend, ces trois formes de développement local requièrent des modalités de coordination entre les acteurs d'une complexité croissante depuis l'agglomération (coordination par les prix) jusqu'à la spécification (coordination par les prix et coordination hors marché : relations de coopération basées sur la confiance, externalités technologiques,...). Elles requièrent des formes adaptées de gouvernance au plan territorial. Dans cette approche, le territoire peut être défini comme un processus, toujours singulier, de recouvrement-articulation entre les trois formes de proximité. Il se caractérise ainsi par l'émergence de régularités de coordinations productives localisées (C.COURLET, 2001 ; C COURLET, et M. HOLLARD, 2004) et par l'implication des politiques publiques et l'effet génération (C.COURLET, 2004).

La gouvernance territoriale, précisément, caractérise les mécanismes de production de ces régularités : elle sera définie comme « le processus institutionnel- organisationnel de construction d'une mise en compatibilité de différents modes de coordination entre acteurs géographiquement proches. Ce processus, par essence dynamique vise à la formulation et/ou à la résolution d'un (ou de) problème(s) productif(s) éventuellement inédit(s) » (J. P. GILLY et F. WALLET, 2001). Cette mise en compatibilité suppose la mise en cohérence, toujours partielle et provisoire, (du fait des rapports de force et des conflits qui les divisent et les opposent), de compromis entre acteurs (économiques, institutionnels voire politiques). L'action collective localisée ne s'opère pas en effet

dans un vide socio-économique, mais se trouve enchâssée dans des structures économiques et des institutions sociales, historiquement construites.

L'observation empirique permet de proposer des caractérisations plus précises et différenciées suivant les situations. Ainsi, on peut distinguer quatre types de gouvernance territoriale en fonction du caractère, privé ou non, des objectifs et des modes d'appropriation des ressources par les acteurs:

- ◇ **privée** : ce sont les acteurs privés dominants qui impulsent et pilotent des dispositifs de coordination et de création de ressources selon un but d'appropriation privée. Il en est ainsi de la firme motrice, par exemple l'établissement d'un grand groupe, qui structure l'espace productif local.
- ◇ **privée collective** : dans ce cas, l'acteur clé est une institution formelle qui regroupe des opérateurs privés et impulse une coordination de leurs stratégies. On trouve dans ce cas les chambres de commerce, les syndicats professionnels et toute forme de club regroupant des opérateurs privés.
- ◇ **publique** : les institutions publiques ont des modes de gestion des ressources qui diffèrent de l'appropriation privée, notamment à travers la production de biens ou services collectifs qui sont par définition, utilisables par tous les acteurs, sans rivalité ni exclusion. Ce sont au premier chef, l'Etat, les collectivités territoriales et toutes les formes d'intercommunalités (districts, syndicats d'aménagement, etc.) mais aussi, les centres de recherche publique.
- ◇ **mixte** : dans la réalité, rares sont les situations pures ; on trouve souvent une association de ces différentes formes mais avec une dominante. Cela permet de caractériser chaque territoire comme un cas particulier qui entre dans une catégorie générale (publique ou privée) avec un dosage spécifique et variable.

1.2.3- La gouvernance territoriale et la création des zones d'activités

Depuis l'époque du «socialisme municipal », les collectivités locales sont intervenues pour favoriser le développement économique. Les outils traditionnels dans ce domaine de compétence vont de la prospection d'entreprises à la création des zones d'activités en passant par les pépinières et l'aide financière à la création. Dans les années quatre-vingt, cet arsenal s'est enrichi de dispositifs plus transversaux concernant l'ensemble du tissu économique et fondés sur l'idée que le « milieu » doit être à même de fournir un environnement global favorable à l'exercice de l'activité économique. Il s'agit en somme de définir une « gouvernance locale » adaptée aux besoins du tissu économique (formation, services, infrastructures, qualité de vie, régulation institutionnelle

adaptée...). Les responsables locaux espèrent ainsi conforter le tissu des PMI/PME locales et souhaitent que les établissements des grandes entreprises installés sur place, concrétisent leur ancrage territorial en tissant des liens avec ces mêmes entreprises locales de sorte que se développent les interdépendances de proximité.

La proximité géographique devient la référence majeure à partir de laquelle est pensée la stratégie de développement. C'est la catégorie à l'aune de laquelle se mesurent à la fois le potentiel économique et les contours du territoire de projets (A. RALLET et A. TORRE, 1998 ; O. BOUBA-OLGA et P. CHAUCHEFOIN, 2001). Cette tendance est alimentée par l'important fractionnement du pouvoir communal et le découpage horizontal des domaines de compétence des collectivités locales. Ce réflexe localiste est remarquable à travers le succès que rencontre aujourd'hui, en France par exemple, dans le milieu des collectivités locales, la notion de « système productif localisé » (SPL).

1.2.3.1- Gouvernance locale et Système productif localisé

Ce terme, qui réactualise l'ancienne notion de « districts industriels » héritée d'A. MARSHALL (1890, op.cit.), désigne une concentration spatiale de petites entreprises ayant la même spécialisation sectorielle et fonctionnant en interdépendance de telle sorte que l'ensemble forme une filière ou un segment de filière territorialisé³¹². Ces interdépendances prennent des formes variées. Il existe des économies externes d'agglomération classiques qui s'appuient sur la présence, en un même lieu, d'entreprises qui concourent à la production d'un même type de produit (c'est une chaîne de compétences articulées verticalement selon une logique de filière). De plus, les entreprises réalisent des économies d'échelles. Les SPL fonctionnent comme des « usines sans murs » puisque les fabrications en petites séries sur la base d'une division technique du travail s'ajoutent les unes aux autres pour donner lieu finalement à un gros volume de production. La production totale est suffisamment importante pour couvrir une part notable de la production nationale et parfois internationale du segment ou du produit sur lequel porte la spécialisation.

Au sein du SPL, les relations informelles sont fréquentes, elles favorisent le partage de la culture technique et facilitent la mobilité de la main-d'œuvre. Ce qui procure des économies

³¹² Selon la DATAR, « ce nom désigne les réseaux d'entreprises d'une même région travaillant dans la même filière et qui s'associent pour être plus compétitifs. La Silicon Valley aux États-Unis ou les districts industriels de la chaussure ou du meuble en Italie en sont des bons exemples. Les territoires qui portent de tels réseaux, bénéficient d'un plus grand dynamisme économique ».

d'apprentissage à l'ensemble des entreprises. Le regain de dynamisme manifesté, dans l'économie contemporaine, par ces formes anciennes d'organisation productive est dû à une grande flexibilité interne qui s'appuie elle-même sur des formes très élaborées de coordination, base de la gouvernance locale. Ces règles de coordination spécifique, qui associent intégration productive et intégration sociale, peuvent se résumer à partir des éléments suivants :

- 1) Un système d'information efficace à l'échelle du territoire couvert par le SPL garantit une circulation ample et rapide des informations stratégiques relatives, par exemple, aux débouchés, aux technologies alternatives envisageables, aux nouveaux intrants, aux nouvelles techniques commerciales ou bancaires utilisables. Le grand nombre d'entreprises rassemblées en un même lieu est favorable au développement de comportements de type « essais et erreurs », ce qui procure, pour quelques activités, une probabilité élevée de trouver des solutions adéquates aux problèmes rencontrés et donne lieu à une imitation immédiate de la part des autres opérateurs. Ainsi, les connaissances de chaque opérateur sont transformées en un patrimoine commun au SPL.
- 2) L'existence de fortes relations de confiance engendre la coopération entre les acteurs. La confiance naît de racines culturelles communes ainsi que du partage de l'expérience contractuelle qui contribue elle-même largement à forger la réputation des agents. Elle se nourrit de contacts interpersonnels répétés et réguliers entre fournisseurs et clients d'un même milieu.
- 3) A l'instar des districts italiens, les institutions locales interviennent pour faciliter la vie des affaires. Pour caractériser cette régulation souple de l'économie locale, nous parlons aujourd'hui de « gouvernance locale ».

Au total, la combinaison de ces éléments, à l'intérieur d'un territoire donné, produit un système complexe de concurrence, d'émulation et de coopération qui ne saurait s'expliquer sans le recours à la dimension historique (une spécialisation industrielle qui s'enracine dans l'histoire) et sociologique (les relations économiques reposent sur des réseaux sociaux propres au territoire).

I.2.3.2- Coordination et organisation en réseau en rapport avec la gouvernance locale

La conception du développement local comporte quelques zones d'ombre abondamment soulignées dans la littérature (C. COURLET et P.DIMOU, 1991 ; N. MAY, 1999 ; A. RALLET et A. TORRE, 1998). Il est d'abord étonnant que des collectivités se lancent dans une démarche de création ex nihilo de SPL car l'étude des SPL à succès montre que les liens de réputation, de confiance et de réciprocité, caractéristiques de ces modes d'organisation se sont construits dans la longue durée. Ils sont ancrés dans l'histoire industrielle locale et résultent d'un processus de maturation émaillé d'une succession « d'accidents historiques » dont la reproduction n'est pas possible en accéléré. La création d'une telle organisation productive relève du « saut périlleux » inhérent à toute instrumentalisation du concept.

L'élaboration de la politique de développement local doit donc prendre en compte la dynamique générale des réseaux. Cela nécessite de s'interroger sur les choix organisationnels des firmes ; bien que nul décideur local n'ignore l'importance des interactions³¹³ au sein de l'espace économique. C'est là que se situe un enjeu essentiel pour la gouvernance de l'économie locale: admettre l'existence de multiples interactions entre l'entreprise et le territoire ; comprendre comment les logiques à l'œuvre sur différentes échelles peuvent interférer, se nourrir l'une l'autre, ou éventuellement s'ignorer ou se contredire ; mieux anticiper les évolutions du territoire grâce à une intelligence plus fine des contextes économiques et des stratégies d'entreprises.

En termes d'analyse des organisations économiques, les théories de la coordination facilitent grandement l'étude des relations complexes entre les logiques individuelles et les logiques collectives, ceci quelle que soit l'échelle géographique concernée. Alors qu'en termes d'analyse spatiale, la notion de réseau est particulièrement adaptée pour exprimer le passage d'une logique de surface héritée de l'acception localiste du territoire, à une logique d'interaction entre des agents.

Les théories de la coordination s'intéressent aux logiques d'organisation du système productif. Un producteur a toujours besoin de faire appel à des compétences extérieures pour réaliser sa

³¹³ En témoigne, par exemple, l'accroissement de l'intensité et de l'amplitude des flux logistiques générés par l'activité économique, qui pèse directement sur les coûts d'entretien des infrastructures routières dont les différentes collectivités ont la charge. Mais, faute de volonté, d'informations et de moyens permettant d'appréhender leur impact sur le local, les logiques d'organisation qui excèdent l'échelle locale ne sont que très partiellement prises en compte dans l'élaboration des stratégies locales. Les choix managériaux sont considérés comme des facteurs exogènes indiscernables et, lorsque leurs conséquences sont néfastes pour les territoires, ils sont généralement interprétés avec beaucoup de fatalisme.

fabrication. Pour peu que cette dernière soit relativement complexe, elle mobilise un ensemble d'activités inter reliées, qui forment le système. Chaque entreprise impliquée dans ce système doit coordonner son activité avec les autres pour que l'ensemble des facteurs de production mobilisés s'articule de manière cohérente par rapport aux caractéristiques du produit.

Cet impératif est d'autant plus fort que les producteurs impliqués sont spécialisés sur un segment de la production. Lorsqu'il existe des firmes verticalement intégrées (qui maîtrisent à elles seules plusieurs segments du processus), celles-ci ont un rôle structurant dans la définition des mécanismes de coordination. En ce sens, l'entreprise est définie comme un nœud de contrats. L'établissement et la gestion de ces contrats représentent un coût qui s'ajoute au coût de la prestation proprement dite réalisée à l'extérieur de la firme, il doit donc entrer dans le calcul préalable à l'arbitrage entre faire et faire faire. La coordination permet d'optimiser les services rendus aux entreprises et les investissements et conduit à mettre l'accent sur l'environnement des entreprises (C. COURLET, 2008).

L'incertitude fait que « l'accord entre les individus, même lorsqu'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est pas possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive » (C. DUPUY *et alii*, 1989, p. 142). Le rôle du manager n'est pas seulement de traiter l'information sur le coût du recours au marché par rapport aux coûts d'administration. Dans des circonstances inattendues, il se réfère à des repères collectifs qu'il a contribué à faire émerger en interaction avec son environnement. C'est précisément l'objet de « l'économie des conventions » que d'étudier les mécanismes de formation de ces repères collectifs. Comme toutes les institutions, les institutions économiques sont socialement construites et la coordination fait nécessairement appel à des règles conventionnelles, formelles ou informelles (J. P. GILLY et M. GROSSETTI, 1993).

Cependant, pour le manager, l'orientation de ses relations économiques ne concerne pas uniquement le choix des bons partenaires. Elle dépend aussi de ses propres compétences techniques et organisationnelles. C'est l'hypothèse avancée par les auteurs évolutionnistes qui considèrent que l'organisation des relations au sein des entreprises et entre les entreprises répond à un principe de division cognitive du travail. Cette tendance est renforcée par une autre transformation fondamentale qui tient à la pression concurrentielle et au caractère versatile de la demande : pour rester en phase avec les évolutions du marché et, si possible, les anticiper, les firmes cherchent à personnaliser leurs produits, développent des services à la clientèle et soignent leur réactivité (A.

BRESSAND et alii, 1989 ; P.VELTZ, 1996 et 2005)³¹⁴. Tous ces éléments contribuent à renforcer les besoins de coordination.

Les réseaux ont cette propriété de rendre compte à la fois d'une logique organisationnelle et de ses caractéristiques morphologiques. Ce sont « des modes d'organisation endogènes par lesquels les firmes qui les composent coordonnent leurs activités en créant un environnement susceptible d'engendrer des externalités et des phénomènes cumulatifs, notamment au plan des compétences » (GUILHON et GIANFALDONI, 1990).

De ce point de vue, le territoire ne peut pas apparaître comme une zone géographique découpée a priori dans l'espace. C'est le résultat d'un processus, c'est un construit parce qu'il est issu des stratégies des acteurs et des configurations des réseaux de valeur ajoutée dont la gouvernance locale doit tenir compte dans ses enjeux de régulation. Un territoire est structuré par un ensemble de règles. Mais pour savoir si la coordination est assurée, il faut s'inquiéter du suivi de ces règles. D'autant que si l'action rétroagit sur les règles et que l'acteur économique en a conscience, il est fort probable que ce dernier agira en prenant en compte cette potentialité de modification des règles du jeu (N. POSTEL et R. SOBEL, (2006 p. 141). C'est alors l'action qui forme la règle et fait évoluer la structure, comme le soulignent justement ces auteurs.

I.2.3.3- La Gouvernance territoriale: un mode de coordination des acteurs

La réflexion sur la gouvernance territoriale peut être restituée dans la recherche de nouveaux modes d'organisation et de gestion territoriale alternatifs aux démarches territoriales classiques. Elles correspondent à la mise en exergue de mouvements de développement local et aux structurations politico-administratives dans les Etats.

La question de gouvernance territoriale renvoie, tout d'abord, à celle de développement local et se situe dans le contexte de l'implication croissante des acteurs locaux (public, privés associatifs) dans les dynamiques de développement dans leur capacité à se mobiliser et à se prendre en charge. Les vertus d'imagination, d'organisation et de coordination de ces acteurs locaux sont mises en valeurs. Cette notion de gouvernance que nous mobilisons se situe dans une perspective économique comme

³¹⁴ On peut aussi voir sur ce sujet, notamment, R. NOISETTE et F. VALERUGO (1996) : le marketing des villes, un défi pour le développement stratégique, Les Editions de l'Organisation, Paris. Ou encore J.Y. GOUTTEBEL (2003, op. cit.).

processus de coordination des acteurs entre eux des effets de l'organisation de l'activité économique. Les coordinations et les organisations autour de ce processus varient d'un territoire à un autre, mais dépendent de la configuration spécifique de chaque territoire. Nous le vérifierons dans la suite pour de cas de Douala.

Le territoire apparaît dans ce cadre, comme une entité active qui puise son potentiel développement dans ses ressources locales ; c'est-à-dire ses activités, ses acteurs et ses réseaux. La coordination d'acteurs à l'échelle territoriale entraîne une mutation : la décision s'autonomise en partie par rapport au pouvoir central par essence public ; d'où une poly-centralité des formes de régulation qui s'élargissent au social, au culturel et à l'économique. L'émergence du territoire constitue un changement radical pour l'action publique. On passe des politiques publiques à l'action publique locale qui implique les acteurs locaux qui se coordonnent en vue de produire un bien ou un service collectif et non une instance coercitive extérieure.

L'idée sous-jacente à la gouvernance territoriale est que les institutions du gouvernement n'ont plus de monopole d'une action publique qui relève aujourd'hui d'une multiplicité d'acteurs dont la capacité d'action collective détermine la qualité, elle est prioritairement une interrogation sur le pilotage de l'action publique³¹⁵ (P. DURAN, 2001). La gouvernance vue sous cet angle correspond à un mode de réduction des coûts liés aux transactions interindividuelles dans l'optique d'un plus d'efficacité.

Le concept de gouvernance territoriale entend souligner la participation de divers intérêts, notamment privés, aux systèmes de décisions publiques qui régissent les villes et les régions. L'accent est mis sur les jeux de pouvoir et d'influence présidant à l'élaboration des politiques publiques locales sur la coordination des multifinalités, sur les processus de négociation. C'est ce que P. Le GALES (1995) considère comme des interactions entre Etat et société et des modes de coordination complexe nécessaires afin de rendre possible l'action publique.

Les processus d'appropriation, de régulation, de construction sociale et identitaire amènent l'auto-renforcement du territoire dont la construction s'appuie sur une proximité géographique et nécessite la mise en place d'une organisation. Nous pensons que, la pérennité et la régulation de cette

³¹⁵ Cette manière de poser le problème du développement et de la gouvernance en termes de territoire implique un changement profond dans la culture du développement (F. LELOUP, L. MOYART, 2003 ; F. LELOUP, L. MOYART et B. PECQUER, 2004). Autrement dit, il faut dépasser une vision sectorielle ou administrative du territoire et l'appréhender comme un construit social.

organisation est assurée par la gouvernance territoriale. Cette dernière crée de nouveaux lieux de concertation, de nouvelles techniques d'action et de décision intégrant la coordination et la négociation comme processus rendus nécessaires pour faire évoluer le territoire vers les objectifs de développement.

II-LA PROBLEMATIQUE DE LA REGULATION ET DEVELOPPEMENT LOCAL

A un certain moment, l'on peut observer des situations où le territoire ne peut remplir ses fonctions d'adaptation des processus de socialisation et de développement, quand apparaissent des dysfonctionnements, des conflits entre le régime de valeurs et de conventions locales et les nouvelles normes venant du « dehors » ou du macro-social. Ces situations peuvent être liées à des interventions publiques ou privées. A ce moment, le territoire change sous l'effet de son propre fonctionnement, sinon les structures sociales suffiraient, à elles seules, à expliquer sa reproduction dans un pur déterminisme. Certes, ces structures sociales fixent des limites objectives aux groupes d'agents, mais si ces limites sont dépassées, la complémentarité des rôles susceptible d'assurer la coordination n'est plus assurée (conséquences : délinquance, drame du chômage, délocalisations spectaculaires propres à certains territoires, etc.).

Des chocs asymétriques peuvent être à l'origine de mutations plus ou moins profondes, comme en atteste la globalisation actuelle de nos économies. Ces phénomènes conduisent à une nouvelle régulation qui ne signifie pas que l'économie se « déterritorialise ». On voit au contraire émerger des stratégies de construction économique dans des espaces géographiques imprévus, soit par innovation, soit par recomposition spatiale (B. PECQUEUR et P. TERNAUX, 2005). Les acteurs territoriaux se mobilisent quotidiennement afin de valoriser des externalités spécifiques, concourant à créer des situations de renouvellement économique localisé.

A ce titre nous pensons, dans cette thèse, que la globalisation ne peut pas effacer les territoires. Car, si les institutions sont des médiations entre structures sociales et comportements individuels, il est superficiel de croire qu'elles effacent toutes formes de conflit, à l'image d'une société parfaite dans une « mondialisation heureuse³¹⁶ ». Elles restent des compromis sociaux et, selon l'expression de B. THERET (2000) : « *des armistices provisoires dans la lutte de classe* » même si à court terme, elles apparaissent comme des accords partiels de coopération (O. FAVEREAU, 1995).

³¹⁶ Pour reprendre ici l'expression de A. MINC (1997) : la mondialisation heureuse, Plan, cité par J.R. Essombe Edimo (2007, op.cit).

La problématique de la régulation base son analyse successivement sur deux approches théoriques retenues pour une formalisation du développement local : le capital social et l'économie de proximité. Le capital social renvoie à l'ensemble des éléments intangibles structurant les relations entre individus (réseaux sociaux, normes, confiance, etc.) en leur permettant d'accéder à des ressources imbriquées dans la structure sociale (N. LIN, 2001). Le programme de recherche que constitue l'économie de proximité (M. BELLET et al. 1993 ; M. BELLET et al. 1998 ; J.P.GILLY et A.TORRE 2000 ; B.PECQUEUR et J.B. ZIMMERMAN, 2004), analyse les processus d'interaction entre les agents. Les deux approches ont en commun, de traiter de manière complémentaire, la question de la densité des liens sociaux des acteurs d'un territoire qu'elles présentent selon les cas soit comme un potentiel soit comme un frein de développement. Il apparaît dès lors que l'articulation de ces deux programmes de recherche permet de mieux cerner les mécanismes à l'œuvre dans les processus de développement local.

II.1- Problématique de la régulation et du développement local encré sur la proximité et le capital social

« L'économie de proximité » explique le développement territorial par les dynamiques de proximité. Il faut entendre par là, les interactions entre agents et le rôle des institutions formelles et informelles (J. B. ZIMMERMANN *et al* 1998). Les théories du « capital social » lient la performance économique à l'état des relations sociales et au cadre institutionnel (R. PUTNAM, 1993, 1995 ; S. KNACK et P. KEEFER, 1997 ; A. KRISHNA, 2001).

II.1.1. Les questions d'interaction et de coordination des agents centrées sur l'économie de proximité

Le concept de proximité apparaît dans la littérature avec les travaux de M. BELLET *et al* (1992) et de M. BELLET *et al.* (1993 *op.cit.*), du groupe français "Dynamiques de proximité". Ce programme de recherche est né au début de la décennie 1990. Les travaux en économie de proximité s'inscrivent originellement au croisement de l'économie industrielle et spatiale. Le rapprochement entre ces deux disciplines fait l'objet d'un regain d'intérêt appréciable sous deux angles :

- Le premier est lié au développement de travaux en économie industrielle, prenant en compte l'enracinement spatial des activités et plus largement des phénomènes économiques.

L'espace compte et devient un élément explicatif et constitutif des mécanismes-économiques³¹⁷.

- Le deuxième angle à partir duquel peut être cerné le croisement entre économie industrielle et économie spatiale est relatif au traitement de problématiques d'économie industrielle dans l'analyse des phénomènes spatiaux (B. PECQUEUR et J. B ZIMMERMAN, 2004 ; op.cit).

La prise en compte de ce recouvrement disciplinaire a alimenté un champ de recherche fécond que se sont appropriés les économistes de la proximité. Ceux-ci analysent les phénomènes d'organisation et montrent qu'ils se rapportent à l'établissement de relations entre agents. Ces dernières ne s'effectuent pas nécessairement au sein du cadre marchand. Le terme de proximité traduit l'importance générale accordée aux interactions entre agents.

II.1.1.1- Les questions d'interaction des agents dans l'économie de proximité

Notons toutefois que le programme de recherche sur l'interaction des agents ne provient pas d'un cadre théorique (J.P. GILLY et A. TORRE, 2000), et que la mise en valeur des phénomènes de proximité varie selon les travaux développés (A. RALLET, 1999). Les auteurs affichent en effet un certain éclectisme théorique, s'inscrivant dans des champs théoriques aussi divers que : l'économie des conventions, l'économie institutionnaliste, l'économie des contrats, l'économie des coûts de transaction.

Le concept de proximité renvoie à une dénomination plurielle (M. BELLET *et al.* 1998 ; A. RALLET, 1999 op.cit). Le terme est d'un usage courant et recouvre diverses notions. A savoir : relations de proximité, emplois de proximité, services de proximité, justice de proximité, etc. Par ailleurs, la proximité se décline selon divers registres ou ordres. Les termes de proximité géographique, organisationnelle, relationnelle, matérielle, territoriale, institutionnelle, etc., se côtoient dans la littérature. Certains contributeurs à l'instar de M. GROSSETTI (1998) retiennent trois ordres de proximité dans les questions d'interaction des agents. Ils distinguent :

La **proximité matérielle** : elle est relative à l'espace physique (l'unité métrique étant un critère de mesure objectif), mais comprend également l'idée de l'espace socialement construit. Dans cette dernière optique, on se range à l'idée que l'espace est modelé, façonné par l'action humaine.

³¹⁷ cf.A. RALLET et A. TORRE (1995) pour une synthèse de l'ensemble de ces travaux.

La **proximité sociale** : elle caractérise l'appartenance à des positions sociales. Elle fait référence à l'espace social des individus. "*Cette proximité est une ressemblance, une similarité, elle n'implique nullement des échanges entre agents*" (M. GROSSETTI, 1998, p. 89).

La **proximité relationnelle** : elle traite des échanges effectifs entre les agents. Elle associe les deux formes de proximité précédentes. Elle est à la fois sociale "*puisque'elle est fondée sur des critères proprement sociaux, et matérielle, puisque'elle implique des échanges directs (au moins pour les éléments les plus proches) et donc un cadre physique d'interaction entre les agents que compose le territoire*" (M. GROSSETTI, 1998, p. 90).

II.1.1.2- Les questions de coordination des agents dans l'économie de proximité

Dans la tradition économique, s'agissant de caractériser la structuration des relations de coordination individuelles ou sociales, les principaux contributeurs s'accordent à retenir deux déclinaisons analytiques de la proximité : la *proximité géographique* et la *proximité organisée*. Ces composantes de la proximité expriment respectivement la séparation géographique et économique des agents. On s'aperçoit que, d'une certaine manière, ce découpage des types de proximité se recoupe avec la double dimension des coordinations et interactions individuelles.

La *proximité organisée* traite de la séparation économique des agents. Elle identifie l'espace de rapports des individus. De ce point de vue, les acteurs proches sont ceux qui appartiennent au même espace de rapports et entre lesquels s'établissent des interactions de nature différente (marchandes ou non marchandes, intentionnelles ou non intentionnelles, etc.). La proximité organisée renvoie également à l'espace de représentation des individus. Selon cette dernière acception, sont désignés proches des agents qui se ressemblent et qui partagent le même espace de valeurs, de règles, de modèles de pensées et d'actions.

En clair, la *proximité organisée* repose sur deux logiques ou recouvre deux dimensions : la *logique d'appartenance* et la *logique de similitude*. Dans la première dimension, c'est l'effectivité des relations qui est évoquée, alors que dans la seconde, c'est de l'adhésion à un même espace de référence dont il est question. Cette deuxième dimension de la proximité organisée (la logique de similitude) relève du domaine institutionnel. Elle est appelée par certains auteurs *proximité institutionnelle* et est considérée parfois comme un registre à part de la proximité.

La *proximité géographique* décrit la position relative des agents dans un espace plan déterminé. Elle renvoie à la localisation des interactions et de coordination entre les agents. Elle rend compte de leur éloignement et se mesure en termes de distance exprimée en fonction du temps et/ ou des coûts à supporter pour la franchir. Dans ces conditions, on conçoit que la proximité géographique n'est pas strictement naturelle ou physique, puisque l'espace physique subit des transformations humaines. Elle est à la fois support et construit d'interactions sociales. Cette forme de proximité fait référence à la notion d'"espace génomique" de F.PERROUX (1964) "*renvoyant largement à la localisation des entreprises, elle intègre la dimension sociale des mécanismes économiques, ou ce que l'on appelle parfois la distance fonctionnelle*" (J.B. ZIMMERMANN, 1998, p. 9).

La *proximité géographique* traduit la relative matérialité de l'espace : elle est traitée comme une contrainte pesant sur le développement des interactions et coordination entre agents. Dans l'analyse, elle joue le rôle d'une condition permissive : la proximité favorise a priori le développement des interactions entre agents. Elle facilite les échanges de produits mais aussi les rencontres, les échanges d'information, le partage des connaissances" (A. RALLET, 1999, p.13). Selon cette assertion, la proximité géographique favorise l'établissement de liens entre les agents. Elle permet le développement de liens de type organisationnel. On peut aussi associer à la proximité géographique un lieu commun de représentations au sein duquel on identifie des aspects tels que la culture, les traditions, les valeurs, etc. Comprise en ce sens, la proximité géographique peut expliquer certaines ressemblances entre les agents en termes de représentation et de coordination. Elle favorise ainsi la dimension institutionnelle de la proximité organisée.

La proximité géographique et la proximité institutionnelle sont à la fois, une condition et, un résultat³¹⁸ (G.COLLETIS et F. RYCHEN, 2004). Ce qui nous semble conforme à la fois, à une approche en dynamique de la question de la coordination "située" des agents et, à une compréhension de la proximité comme condition et effet.

A l'issue de ces analyses, nous convenons du rôle de la proximité géographique dans la constitution des relations de « face à face » d'une part, et dans la diffusion de règles et de modèles d'actions communs d'autre part entre les agents dans la ville de Douala. Autrement dit, la proximité

³¹⁸ La proximité "géographique" est *une condition* (de la création des ressources et de l'accès à un patrimoine) alors que la proximité institutionnelle est *un résultat* (le résultat de cet accès de deux personnes au même patrimoine territorial).

géographique³¹⁹ favorise le renforcement des logiques d'appartenance et de similitude qui caractérisent la proximité organisée.

II.1.2. L'approche théorique du capital social : une analyse des formes sociales organisées

Le concept de capital social a été initialement proposé par les sociologues³²⁰. Il faut attendre, le développement de travaux sur les coordinations non marchandes et de réflexions sur la prise en compte de l'environnement institutionnel et social dans les procédures de décision des agents, pour voir apparaître l'idée de capital social en économie. L'analyse des différents types de ressources, permet d'établir le lien entre ressources et "patrimoine", à la suite des travaux de B. BILLAUDOT (2004) et ceux de C. BARRERE et *alii* (2001 et 2005)³²¹.

A la différence d'un capital naturel qui relève de la destruction et de l'appropriation, un patrimoine assimilé au capital social relève de la "conservation" et de la "transmission". Le capital social est composé de ressources libres (ressources-externalités et ressources-produits) créées, disponibles ou reproduites dans une structure sociale en raison des activités qui s'y déroulent. Dans la littérature, il existe un lien positif entre capital social et développement. Le capital social est présenté par certains auteurs comme une variable explicative de la performance économique locale.

Les transformations des activités productives rendent compte d'un spectre de configurations au sein desquelles le territoire apparaît comme le lieu de recomposition du tissu économique et social. Les dynamiques sociales participent à ce titre au développement des territoires. La plupart des travaux sur le capital social s'accordent sur ses effets positifs : il facilite la coordination des agents et semble être une condition de développement. Le lien entre capital social et développement a été approfondi dans la littérature ; le premier est présenté comme une variable explicative de la performance économique locale. Afin de caractériser le capital social, dans cette sous section, nous abordons quelques éléments de définition du concept et tentons en second lieu d'en caractériser les formes.

³¹⁹ La proximité géographique peut être parfois génératrice de conflits (Torre et Caron, 2002).

³²⁰ Les premiers travaux recensés dans la littérature remontent à Weber et Simmel dont les centres d'intérêt portent sur l'analyse des groupes sociaux et des institutions.

³²¹ C. Barrère, D. Barthélémy, H. Ollagnon, M. Nieddu, F.-D. Vivien (2001) ; C. Barrère, D. Barthélémy, M. Nieddu, F.-D. Vivien (dir.) (2005).

II.1.2.1- Le capital social : éléments de définition

Donner une définition du capital social reste un exercice difficile. Nombreuses sont les contributions qui définissent le terme. Nous commençons par proposer une définition qui recueille un certain consensus, avant de passer brièvement en revue les travaux de J. COLEMAN (1988 et 1990) et de N. LIN (2001).

II.1.2.1.a) – Le capital social: une définition consensuelle

Le capital social se définit comme l'ensemble des normes et des réseaux qui facilitent l'action collective (M. WOOLCOK et D. NARAYAN, 2000). Cette définition courante du capital social fait ressortir deux de ses dimensions essentielles. La première est liée aux normes et valeurs (ou ensemble de règles informelles) qui régissent les interactions entre agents. La seconde détermine le capital social par ses caractéristiques structurelles. Le capital social désigne dans ce cas, le cadre formel au sein duquel s'établissent les relations entre les agents.

Ainsi défini, on conçoit le capital social comme l'ensemble des institutions (entendues ici au sens large c'est-à-dire règles ou cadres d'action des agents) formelles ou informelles qui facilitent la coopération entre acteurs en vue d'actions finalisées. Cette conception du capital social revient d'une certaine façon à intégrer les facteurs sociaux dans les principes d'action individuelle (J. COLEMAN, 1988).

II.1.2.1.b)- Le capital social selon J. COLEMAN (1988, 1990)

Les travaux de J. COLEMAN (1988, 1990) sont parmi ceux qui constituent une référence incontournable sur le capital social. Pour l'essentiel, ses apports consistent à formuler une théorisation de l'action rationnelle centrée sur des déterminants sociaux. Coleman en introduisant le concept de rationalité en sociologie, présente le capital social comme une forme particulière de capital qui rend possible l'action sociale.

Le capital social est à l'origine des relations développées entre les agents. Sa vision fonctionnaliste l'amène à considérer les effets du capital social. Il distingue les manifestations du capital à travers les droits et les obligations relevant d'un environnement social marqué par la confiance, la capacité de circulation de l'information au sein de la structure sociale, et l'existence de normes et de sanctions qui s'imposent et que respectent les membres d'une communauté. On notera que deux des formes de capital social précédemment définies (obligation et normes réciproques) n'opposent pas

ce dernier au fondement des relations sociales mais le présentent au contraire comme un dérivé de la structure sociale. La conception fonctionnant du capital social tend à montrer que le développement des sociétés s'explique par l'efficacité de leurs structures sociales (en somme un degré de capital social élevé) et que les sociétés développées sont celles qui disposent de structures sociales efficaces.

Le capital social se définit comme l'ensemble des normes et des réseaux qui facilitent l'action collective (M. WOOLCOK et D. NARAYAN, 2000 op.cit). Il désigne alors, dans ce cas, le cadre formel au sein duquel s'établissent les relations entre les agents. On conçoit ainsi le capital social comme l'ensemble des institutions formelles ou informelles qui facilitent la coopération entre acteurs en vue d'actions finalisées. Cette conception du capital social, revient à intégrer les facteurs sociaux dans les principes d'action individuelle (J. COLEMAN, 1988).

II.1.2.1.c)- Le capital social l'approche de LIN (1995, 2001)

Les travaux de Lin abordent le capital social sous l'angle des ressources (N. LIN, 1995 ; 2001). Suggérant d'intégrer le capital social dans une théorie générale des ressources, Lin le définit comme une richesse potentielle incorporée dans la structure sociale et qui peut être (mais ne l'est pas nécessairement) mobilisée en cas de besoin. Le concept de capital social recouvre, dans cette optique, à la fois des ressources existantes et latentes liées à un réseau relationnel stable plus ou moins activé.

BOURDIEU (1986) pour qui *"le capital social que possède un agent particulier dépend de l'étendue du réseau des liaisons qu'il peut effectivement mobiliser et du volume du capital (économique, culturel ou symbolique) possédé en propre par chacun de ceux auxquels il est lié"*. Ainsi, le capital social n'est autre que *"l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance"* (P. BOURDIEU, 1986, p.2.).

Cet exercice de définition conceptuelle du capital social montre la difficulté à cerner précisément la notion. Une appréhension concrète du concept invite à décliner les différentes formes du capital social.

II.1.2.2- Le capital social: un concept multiforme

Le capital social désigne différents aspects des rapports sociaux. On distingue dans la littérature trois typologies déclinant ces divers aspects. A travers cet effort de caractérisation du capital social, la structure sociale est appréhendée aussi bien du point de vue microéconomique que macroéconomique. L'approche en termes de capital social, dès lors qu'elle s'intègre dans une théorie générale des ressources, met l'accent sur la question centrale de la coordination.

P. COLLIER (1998) distingue entre *capital social gouvernemental* et *civil*. Le premier fait référence aux institutions ou organisations mises en place par l'Etat ou le secteur public alors que le second fait référence aux institutions ou organisations émanant de la société. On identifie alors dans chacune de ces formes, deux formes de capital social : les institutions en tant que règles et les organisations au sein desquelles est assuré le respect de ces règles. Ces deux formes de capital social sont interdépendantes.

Les travaux de D. NARAYAN (1999), P. DASGUPTA (2000) et C. GROOTAERT (1998), M. WOOLCOK et D. NARAYAN (2000) montrent en effet que capital social civil et gouvernemental sont dans certains cas complémentaires ou substituables. Par exemple, la substitution du capital social civil au capital social gouvernemental s'opère lorsque le fonctionnement de l'Etat est défaillant. On observe ce phénomène en situation de conflit violent (guerre civile par exemple) où les groupes dominants font valoir leur pouvoir. A l'inverse, une complémentarité entre capital social gouvernemental et civil s'instaure lorsque l'Etat accomplit sans perturbation sa fonction de "gouvernance". Dans ce cas, les liens entre les structures gouvernementales et civiles renforcent la cohésion sociale.

Dans le même ordre d'idée, R. PUTNAM (1993 op.cit) expose que l'engagement civique renforce la stabilité des institutions étatiques de la même façon que les institutions gouvernementales créent un environnement favorable à l'engagement civique.

Ces développements conceptuels tendent à présenter le capital social comme la matière première d'une société, nécessaire au bon fonctionnement des institutions et au développement local. Cette approche, qui souligne le degré d'interaction entre l'environnement socio-politique et le secteur privé, attire également l'attention sur une autre nature du capital social.

N. UPHOFF (2000) différencie entre *capital social structurel* (entendu comme l'ensemble des institutions visibles) et *capital social cognitif* (ou subjectif c'est-à-dire qui renvoie aux processus mentaux des individus). En clair, le premier désigne les structures dans lesquelles agissent les agents (les organisations) alors que le second fait référence aux valeurs, normes, croyances, etc. qui prédisposent les agents à la coopération. Pour désigner cette même distinction de nature sur le capital social, A. KRISHNA (2000) parle respectivement de capital social institutionnel et relationnel.

Une conception globale du capital social invite à un recoupement entre les quatre formes précédemment identifiées. Le **tableau 43** suivant présente quelques exemples de capital social.

Tableau 43 Les formes de capital social encré dans la régulation

	Capital social structurel	Capital social cognitif
Capital social civil	Club, association, groupe ONG, communauté ...	Normes, croyances, valeurs ...
Capital social gouvernemental	Etat, police, tribunaux ...	<i>Lois , décret, régime politique ...</i>

Source : notre étude inspirée de N. SIRVEN, 2000.

Cette vision intégrée accorde de l'importance aux interdépendances entre les différentes formes de capital social. Si elle invite à considérer la capacité des structures sociales à élaborer des règles facilitant l'établissement de liens entre agents, elle n'indique rien sur la densité des liens établis.

Concernant la nature des liens, il faut citer l'approche popularisée par la Banque Mondiale en 2004 sur le capital social qui unit, qui lie et qui relit ("bonding", "linking", bridging").

Les liens de type "**bonding**" unissent des individus au sein d'une même communauté. Les liens sont encore qualifiés d'horizontaux. Dans ce type de structures, les agents sont de statut identique ; ils appartiennent au même groupe. On y range explicitement les relations familiales et amicales ainsi que les réseaux sociaux (communauté d'individus, organisation etc.). Les liens de type "**linking**" caractérisent des interactions entre des agents appartenant à des groupes différents. Ces liens sont de nature verticale. Dans ce type de relation, les agents occupent des places (ou de statuts) différents. L'idée de réseau étendu illustre bien ce type de liens (réseau de réseau). Enfin, dans les relations de type "**bridging**", les agents sont distants les uns des autres. Cette dernière notion désigne à la fois leur éloignement physique (les liens de type bridging sont extra-territoriaux) et, la

discontinuité dans l'activation du lien (l'idée de bridging rend compte du caractère latent du capital social, apparenté dans ce cas à une ressource non activée).

En résumé, cette synthèse sur la nature des liens doit être rapprochée de la vision dichotomique de M. GRANOVETTER (1973) distinguant les liens forts des liens faibles. Le capital social de type bonding et linking peuvent être saisis comme des liens forts, alors que le capital social de type bridging appartient à la catégorie des liens faibles. C'est cette dernière approche sur la nature des liens que nous retiendrons dans le cadre de nos réflexions sur la problématique de régulation prenant en compte les coordinations locales et le développement local.

Nous analyserons, dans la suite de cette thèse, en quoi l'approche du capital social s'articule avec l'économie de proximité dans une problématique de régulation territoriale.

II.2. Articulation entre l'économie de proximité et les approches théoriques du capital social dans une problématique de régulation territoriale

L'économie de proximité et l'approche du capital social présentent des démarches d'analyse similaires. Ces deux cadres d'analyse visent à caractériser les modalités de coordination entre les agents. Ils proposent chacun une analyse de la nature des liens tissés entre les acteurs. Si ces deux courants ont en commun d'aborder la question de l'impact de ces coordinations locales sur le développement, l'approche du capital social se focalise davantage sur la densité des liens. Dans l'analyse qui suit, nous verrons que la procédure d'activation des liens repose sur des logiques qui permettent d'appréhender la proximité (1). S'agissant de la force des liens, nous remarquons que les deux courants divergent et, que les conclusions théoriques du capital social enrichissent celles de l'économie de proximité dans la définition de la performance économique. Cette performance est au cœur de l'action de la gouvernance locale dont recèlent les processus de développement local (2). La nature des coordinations entre les agents dans ce processus est non moins négligeable et suscite un intérêt dans sa prise en compte (3).

II.2.1.- La procédure d'activation du capital social par de liens sociaux

Les développements théoriques précédents mettent en évidence le caractère social du capital. Il est question dans cette sous section de savoir si le capital social recèle les propriétés du capital. Si c'est le cas, le capital social doit pouvoir être appréhendé en termes de stock et de flux et doit également être accumulable.

II.2.1.1- La génération des revenus par le capital social

Dès les années 1960, les économistes proposent un élargissement du concept de capital (T. W. SCHULTZ, 1961 ; O. S. BECKER, 1964). Ils entendent par là saisir sous cette dénomination d'autres facettes du capital que ses seuls aspects matériels. La littérature évoque à ce titre les termes de capital humain et de capital social. Toutefois, si le capital humain renvoie à des caractéristiques individuelles (niveau de qualification des individus), le capital social relève du réseau de relation des individus.

En d'autres termes, on veut signaler que les individus (ou groupes d'individus) peuvent profiter de ressources qui se constituent à travers leurs relations aux autres (individus ou groupes). L'insertion de l'individu dans un réseau de liens personnels est, à ce titre, fondamentale (M. GRANOVETTER, 1976). Dans les situations les plus favorables, elles s'accompagnent de solidarités assises sur des liens forts (P. TERNAUX, 1996). Dans le cas où l'agent est davantage tributaire du marché, son insertion dans des réseaux reste fondamentale car les liens faibles constituent des passerelles donnant accès à d'autres réseaux. Ainsi, la relation de confiance est primordiale dans la réussite du projet et elle s'acquière rarement dans une relation à distance. Le territoire est donc un palier dans le processus d'institutionnalisation économique. C'est un lieu où se valide et (ou) se conteste une règle générale. C'est également le lieu de construction du capital.

L'analyse économique définit le capital comme un ensemble de biens qui pourvoient des revenus à ceux qui les détiennent. Les biens possédés (les ressources sociales) constituent le stock de capital alors que les revenus (les effets de ces ressources sur la situation -économique de l'agent) correspondent à des flux. La notion de stock renvoie à la quantité de biens que possède un agent donné. Toute la question est de savoir si cette quantité de biens est invariante ou non et si leurs effets sont positifs c'est-à-dire génèrent un profit.

Les travaux sur le capital social montrent qu'il est susceptible d'évoluer dans le temps (le stock de capital n'est donc pas invariant) et que c'est un moyen pour les agents de corriger sa distribution de revenus. Pour qu'une relation sociale soit profitable à un agent, il faut qu'elle lui donne accès à un certain niveau de capital social. Autrement dit, l'investissement d'un individu dans ses relations aux autres doit lui permettre d'améliorer sa situation économique. On peut citer l'exemple d'un individu qui s'appuierait sur son réseau relationnel pour arriver à ses fins (par exemple favoriser son insertion professionnelle). Comme on le voit ici, le capital social est fonction de la capacité de l'agent à tirer partie de son réseau.

Mais pour que ces relations soient utiles ou potentiellement utiles, il est nécessaire qu'elles soient elles-mêmes porteuses de ressources. Un individu peut, en effet, disposer d'un certain niveau relationnel (c'est-à-dire de capital social) sans que ce dernier lui permette d'augmenter son propre niveau de ressources. Si l'on reprend le cas de l'individu en situation de recherche d'emploi, le réseau relationnel dans lequel il s'inscrit peut ne lui être d'aucune utilité en matière d'insertion professionnelle.

En bref, un capital social élevé peut avoir des effets marginaux selon la disponibilité des ressources existant dans les relations réticulaires d'un individu. Ces propos se rattachent à une conception quelque peu déterministe de la structuration sociale appréhendée à travers la qualité de capital social auquel les individus ont accès à travers leurs réseaux de relations. Dans sa théorie des ressources sociales, N. LIN (1995) montre que les positions sociales d'origine conditionnent l'accès au capital social et à son usage. A l'issue de ce qui précède, on convient à l'idée que le niveau de capital social (tout comme ses effets d'ailleurs) résulte de l'activation de liens sociaux. L'accumulation de capital social s'effectue à travers la mobilisation des relations sociales.

II.2.1.2 - Le capital social : un capital accumulable

En tant que capital, le capital social doit être accumulable. Les développements précédents nous amènent à concevoir que la productivité du réseau (en termes de ressources sociales) ne dépend pas que du lien établi entre des agents ou groupes d'agents mais de l'activation de ce lien. Autrement dit, la création et l'accumulation de capital social impliquent que les liens entre individus soient mobilisables et mobilisés.

L'analogie entre le capital social et les autres formes de capital (le capital humain notamment) réside dans le fait qu'il peut être à la fois acte de consommation et d'investissement. En effet, Lorsqu'un agent active un lien social en recourant par exemple au service d'une connaissance, il consomme du capital social. Mais, en même temps comme il entretient la relation, il procède également à un investissement social. Cette interaction sociale augmente la force entre les deux individus insérés dans la relation en générant de nouvelles règles de rapport. Le demandeur de service est placé dans une relation d'obligation et de dette par rapport à l'offreur. Ce dernier lorsqu'il consent à rendre service témoigne d'une preuve de confiance au bénéficiaire. Ce faisant, cette interaction sociale contribue à l'accumulation de capital social (ici cognitif).

Ces éléments d'analyse nous invitent à souligner la particularité du capital social par rapport au capital physique. A l'inverse de ce dernier, le capital social ne se déprécie pas avec l'usage. Bien au contraire, il se délite lorsque les liens sociaux ne sont pas entretenus³²². En conséquence, l'accumulation de capital social dépend étroitement non seulement de la qualité des relations entre les agents mais également de leur régularité. Si l'on rapporte cette dernière conclusion aux différentes formes de social, on admet que les liens sociaux de type bonding ou linking nécessitent d'être constamment renforcés pour que le capital social soit effectivement une ressource utile de régulation et de développement local. En revanche, le capital social de type bridging n'implique pas une activation régulière, ni intense des liens. Il faut à ce titre observer la spécificité de cette forme de capital social, puisque par essence, elle repose sur l'établissement de liens faibles. La nature des liens élaborés entre les agents peut alors être caractérisée par leur densité et appréhendée en termes de proximité.

Si les liens de type bonding et linking reposent sur des structures relationnelles cohésives qui créent et augmentent le sentiment d'appartenance et de solidarité entre les membres du groupe, dans les liens de type bridging, prévalent d'autres logiques. La fréquence des contacts n'est pas une condition nécessaire à la mobilisation du capital social. La procédure de mise en accord entre les agents est ponctuelle et discontinue. Les règles respectées s'apparentent alors à une convention sans engagement réciproque de leur part. Dans ce cas, ce ne sont pas des logiques de proximité qui œuvrent dans ce type de relation.

En clair, le capital social, pour être efficacement mobilisé, doit s'appuyer sur une dynamique particulière de liens sociaux. Il repose sur une certaine densité de rapports, ce qui suppose que les agents s'inscrivent, d'une certaine façon, dans des relations de proximité. Ces structures relationnelles sont plus ou moins denses et cohésives. Les différentes formes de liens qui les constituent se distinguent alors par leur vigueur et leur puissance. C'est en ce sens que dans notre thèse, nous parlons de force des liens.

Nous avons considéré jusqu'à présent le capital social comme une grille d'analyse des liens sociaux. Il convient maintenant et dans cette thèse de nous intéresser à la portée concrète des liens sociaux (liens de proximité) auxquels nous prêtons une incidence non négligeable sur la performance économique locale de la ville de Douala.

³²² La capacité d'entretien du lien varie selon un nombre important de critères fonction eux-mêmes des agents et de leurs habitudes relationnelles) qui rendent impossible de définir la vitesse avec laquelle se déprécie le capital social.

II.2.1.3.- Les Liens de proximité sur la performance économique d'un territoire

L'incidence des liens de proximité sur la performance économique d'un territoire, nous permet de réfléchir ici à l'impact des liens sociaux sur le processus de développement local. Nous constatons que la force des liens n'est pas la même selon le type de capital social qu'ils activent. Cependant, avant de prétendre que le capital social affecte le développement, il faut se demander si on peut véritablement en isoler les effets propres. Le capital social n'est pas la seule ressource dont dispose les agents. Ce n'est qu'une ressource parmi tant d'autres. L'enjeu est donc d'isoler la valeur relative et les effets spécifiques du capital social qui est fongible. Cela signifie qu'il peut se transformer en d'autres formes de capital. Par exemple, lorsqu'une aide financière est proposée à un individu par un membre de son réseau relationnel, le capital social se transforme en capital économique.

De la même façon, lorsqu'un individu se sert de son réseau pour accéder à une formation, il tend à améliorer son niveau de qualification initiale. Le capital social se trouve ainsi transformé en capital humain. On voit alors que le caractère fongible du capital social le rend interdépendant des autres formes de capital. Il peut être, pour reprendre les termes de (P. ADLER et S.W. KON, 1999), un substitut ou un complément à d'autres ressources. Si pour certains auteurs, le capital social n'a pas de contenu propre³²³, d'autres comme R. PUTNAM (1993, 1995) s'attachent à le mesurer mais également à en évaluer les effets.

Pour identifier les effets du capital social, il faut parvenir à mesurer de quelle manière le capital social affecte la situation économique (ou bien-être) des agents. Plusieurs études empiriques portent sur la mesure du capital social. Certaines se centrent sur le niveau individuel. Elles visent à identifier le niveau de ressources auquel accède un individu en mobilisant son réseau (N. LIN, 1982; R. S. BURT, 1992 ; M. FORSE, 1997). D'autres analyses se concentrent sur le niveau collectif. Le capital social est celui du groupe. C'est alors un bien collectif que partage le groupe. Ces deux formes de capital social (et leurs effets) doivent être considérées de manière différente. Si l'on se situe dans la conception individuelle du capital social, on l'associe à un actif qui influe sur le revenu de l'agent.

Par contre, si nous adoptons une vision plus globale, nous appréhendons dans cette thèse le capital social comme un indicateur d'efficacité collective. Dans ces conditions, nous nous attachons au rôle du capital social dans les activités de production et aux externalités qu'il produit, ce qui nous

³²³ Pour P. BOURDIEU (1980, 1987), par exemple, le capital social est un multiplicateur de capital. Il est en cela second par rapport aux autres formes de capitaux. C'est un "méta- capital".

permet de nous interroger sur les trajectoires de croissance et de développement des espaces dotés en capital social comme Douala. C'est dans ce dernier registre d'analyse que nous nous inscrivons, s'agissant de nos réflexions sur le développement industriel dans cette ville.

L'importance du capital social comme variable explicative de la performance économique locale est montrée à travers les externalités qu'il produit. Nous avons montré antérieurement que les externalités générées par le capital social sont relatives à la circulation de l'information et à l'action collective. Il est important de comprendre quelles formes de liens sociaux favorisent ces externalités.

De ce point de vue, on conçoit que les liens de proximité forts (qu'ils soient de type bonding ou linking) favorisent l'accumulation d'informations sur les individus. En revanche, dans un capital social de type bridging, les liens entre individus étant par nature des liens de proximité faible, ils ne peuvent constituer un canal de diffusion approprié pour des informations relatives aux comportements individuels, ni contribuer à l'émergence d'actions collectives. Les liens faibles se révèlent par contre être un bon vecteur d'informations relatives à la connaissance de l'environnement. Les agents non inscrits dans des logiques de proximité détiennent des informations diversifiées qu'ils s'échangent. Or, dans le processus de développement, ce qui est mis en exergue, c'est la capacité des agents à maîtriser les paramètres de l'environnement dans lequel ils opèrent. On voit ici, pour reprendre la terminologie de M. GRANOVETTER (1973 op.cit.), la "force des liens faibles".

L'analyse faite des liens sociaux nous permet d'examiner de quelle manière les coordinations locales influencent le développement. Nous admettons que le capital social tient une place privilégiée dans les analyses du développement local. L'articulation entre l'économie de proximité et l'approche du capital social nous paraît essentielle à la compréhension des déterminants de la performance économique locale et du développement local auxquels la gouvernance est inscrite comme moteur.

II.2.2- Logique, outil et cadre d'action du développement local dans une optique de gouvernance

Le développement est couramment analysé comme un processus de transformation et d'évolution à long terme. Le terme local renvoie à la notion de territoire. Nous interroger sur le développement local, revient à nous procurer la question de l'échelle pertinente à partir de laquelle s'opèrent ces transformations. S'interpeller de cette manière nous invite dans notre thèse, à considérer le territoire dans ses multiples dimensions : politique, administrative, identitaire, culturelle, de conduite d'actions (champ d'intervention des acteurs), etc.

Le développement local exprime depuis trois décennies un mouvement de prise en charge du territoire par les acteurs locaux. D'abord apparu comme une nécessité contrainte par la crise, il s'est peu à peu présenté comme un choix. Le développement local se caractérise ainsi par le passage d'une approche essentiellement thérapeutique (répondre aux crises), à une approche préventive visant à faciliter l'adaptation du tissu local (économique et humain) aux enjeux auxquels il se confronte (internes, externes). Il repose sur la mobilisation de nombreux acteurs, des dispositifs institutionnels particuliers, qui facilitant et renforçant les dynamiques établies, contribuent à augmenter la cohérence du territoire (J.R.ESSOMBE EDIMO, 2007b, op.cit).

Dans l'exercice de synthèse sur le développement local auquel nous nous sommes livrés, nous nous attachions à rendre compte de ces caractéristiques. Nous nous intéresserons, dans la suite, à énoncer les logiques du développement local, à en décliner les outils et à définir les cadres de l'action locale.

II.2.2.1. Les logiques du développement local

Le paradigme du développement local repose sur la capacité d'acteurs locaux à s'organiser autour d'un projet, c'est-à-dire se fédérer autour d'un objectif de développement commun en mobilisant les potentialités et les ressources existantes sur un territoire. Cette définition revêt trois dimensions : elle souligne le caractère localisé, territorialisé des activités et des actions. Elle invite à considérer la temporalité de ces actions. Les actes finalisés, en effet, rendent compte de la faculté des agents à concevoir un avenir commun. Dans le cadre du développement territorial, cet objectif commun repose sur la valorisation de ressources. Enfin, elle exprime que le territoire résulte des interactions entre acteurs impliqués dans une démarche collective. Ces trois points seront successivement évoqués pour la compréhension des logiques du développement local.

II.2.2.1.1- Des activités et des actions localisées

Le mouvement de globalisation, en bouleversant les modes de production, a induit des transformations des activités productives sans pour autant nier la pertinence des déterminants locaux. Ainsi, par exemple, parallèlement aux pratiques de délocalisation et de production standardisée, s'est accentuée l'affirmation du local avec la mise en valeur de produits spécifiques et de processus de production territorialement ancrés. Dès lors, l'on s'accorde à l'idée que les principes d'action locale se sont historiquement imposés en réaction aux évolutions économiques.

Ces mutations font apparaître un spectre de situations complexes où le territoire demeure un lieu important de recomposition des tissus industriels et économiques. C'est alors une représentation nouvelle du territoire englobant tout un ensemble de questions jusqu'alors essentiellement abordées dans le seul cadre des réflexions industrielles (dimension des unités productives, flexibilité, coopération inter-firmes, etc.) qui est proposée. Elle souligne le déplacement des lieux et des unités d'analyse de la croissance, appréhendant le territoire comme forme d'organisation économique efficace. L'exemple des districts industriels et des systèmes productifs locaux (SPL) (C. COURLET et B. PECQUEUR, 1993 op.cit), peut être cité à ce titre. Le succès de ces formes productives localisées réside dans leurs modalités d'organisation marquées par des traditions culturelles (savoir-faire) véhiculant des valeurs communes, favorisant l'initiative locale et reposant sur des normes de coopération entre agents.

II.2.2.1.2- La Valorisation de ressources territoriales

Les logiques de développement local reposent sur l'adoption par les acteurs, de stratégies de mise en valeur de ressources territoriales. Dans les développements qui suivent, nous tentons de préciser quels mécanismes président à ce processus. Le territoire est un lieu de concentration des ressources. Ces ressources, utilisées dans le processus de production, définissent le potentiel d'offre territoriale. Les valoriser constitue un enjeu de taille pour le territoire. Par ce biais, en effet, le territoire parvient à différencier ou spécifier son offre. Ce qui dans une dynamique de développement, est gage d'avantages concurrentiels.

Ces ressources sont plurielles et de nature diverse (K. COLLETIS-WAHL et B. PECQUEUR 2001 ; V. PEYRACHE-GADEAU et B. PECQUEUR, 2002 ; V. ANGEON et A. CARON 2004). Elles

peuvent être composites³²⁴, spécifiques³²⁵, complexes³²⁶ et latentes. Par ailleurs, ces ressources peuvent être intentionnellement construites.

Le processus de construction sociale de ressources repose sur des dynamiques d'acteurs. C'est, en effet, de la capacité des acteurs à révéler, activer, qualifier ou requalifier les ressources qu'il est question. Cela suppose que les acteurs s'engagent dans des démarches de coopération. La stratégie de valorisation de ressources peut être conçue comme le fruit de la coordination d'acteurs impliqués dans des démarches d'actions collectives.

II.2.2.1.3- L'Action collective

Le développement local désigne une dynamique d'initiatives locales (privées ou publiques) qui met en mouvement des acteurs. Ces derniers qui se réunissent autour d'un projet dont le principe de valorisation des ressources est l'essence, font collectivement par ce biais exister le territoire. L'élaboration de projets se concrétise à travers la mobilisation des acteurs autour d'une stratégie commune. Elle trouve sa traduction opérationnelle dans une programmation cohérente d'actions. Le développement local peut être ainsi assimilé à un cadre favorable à l'action collective au sein duquel le territoire se construit. L'aboutissement de l'action collective suppose que les acteurs parviennent à s'entendre sur les objectifs visés et les moyens de les atteindre. La mise en cohérence des diverses représentations du territoire que portent les acteurs est, en effet, le garant d'une dynamique effective de coopération.

Au sein du territoire de Douala, la coopération entre acteurs se matérialise à travers l'établissement de partenariats locaux. Ces réseaux d'acteurs locaux renforcent la cohésion sociale et favorisent la cohérence territoriale. Cette cohérence est, elle-même, renforcée et rendue plus efficace par un cadre institutionnel adapté à la ville.

II.2.2.2- Cadre institutionnel pour les actions de développement local

L'intérêt reconnu aux démarches d'actions collectives locales, s'est transcrit dans des cadres institutionnels particuliers. Par exemple à Douala, des structures nouvelles ont, en effet, été imaginées (dont les plus connues sont les Etablissements Publics de Coopération Intercommunale à

³²⁴ C'est-à-dire, constituées par une variété d'éléments combinés de multiples façons

³²⁵ C'est-à-dire, intrinsèques au territoire, non reproductibles et non cessibles

³²⁶ recouvrant plusieurs propriétés à la fois

l'instar de l'A2D et de l'O.S.E.E.D). Ce qui constitue les nouveaux référentiels de l'action locale. Ces structures redéfinissent ce que J. R. ESSOMBE EDIMO (2005, op.cit) a appelé « l'architecture institutionnelle » en adoptant des procédures de mise en accord des acteurs entrepreneurs.

Si nous prenons en considération l'ensemble des pays, les centres d'intérêts collectivement exprimés par les acteurs sont inscrits dans des chartes. Ces chartes sont énoncées sous forme de contrats qui instituent les relations de partenariat entre acteurs. Elles impliquent que les acteurs s'engagent dans une procédure de concertation. Le caractère formel de la charte souligne l'existence d'un accord local (sur les principes et les finalités de l'action) indépendamment de toute référence au document formel matérialisant les engagements des partenaires. Ces engagements sont volontaires. Or, l'engagement des agents dans un contrat nécessite qu'ils s'inscrivent dans des rapports de confiance mutuelle. Il importe donc que chacun des protagonistes adhère à ces principes et partage une même vision du territoire, une conception commune de ses modalités ou potentialités de développement.

Ainsi, les cadres institutionnels matérialisés par la constitution d'une charte visent à proposer des repères pour l'action. Ce sont, en ce sens, de véritables projets de territoire, c'est-à-dire qu'ils sont le support de démarches, stratégies ou initiatives pour le développement du territoire. A ce titre, ils définissent des objectifs à atteindre sous certaines conditions ou contraintes régies par le processus de gouvernance mis en place. Ces dernières renvoient au fait qu'existent les ressources³²⁷ nécessaires à la formulation du projet. Un projet caractérise donc *"la conjonction d'analyses, de désirs et de savoir-faire collectif qui permet de polariser l'action de chacun autour d'une ambition commune, de résister aux forces centrifuges, de surmonter les contradictions internes d'intérêts, de saisir les opportunités qui se présentent, d'exploiter les marges de manœuvre, de replacer l'action de chacun improvisée en fonction d'événements aléatoires dans une perspectives à long terme"* (P. CALAME, 1991, p. 35).

Toutes ces analyses tendent à présenter le développement local comme une pratique institutionnalisée fondée sur les logiques du développement local et expressions d'un mode de gouvernance territoriale. Ces logiques et expressions sont les lieux d'organisation de l'action collective. Loin de se limiter à n'être qu'un simple programme d'actions, le développement local repose sur la conviction que les acteurs du territoire sont capables de mettre en adéquation leurs initiatives, d'avoir une représentation commune de ses principaux enjeux, de ses atouts ou de ses

³²⁷ Le terme ressource est entendu ici au sens large, c'est-à-dire au sens de "moyens" ou "potentialités".

fragilités. Une telle considération fait ressortir que les spécificités territoriales importent dans le développement.

L'approche du développement local s'affranchit ainsi des vivions réductrices des théories économiques du développement qui considèrent l'espace local comme une entité neutre (ou réduite à un point). Elle fait apparaître que les ressorts territoriaux facilitent la coordination. Ce qui dans l'analyse des conditions du développement, revêt un caractère central.

A Douala, le faisceau de relations qu'entretiennent les acteurs, les réseaux qu'ils mobilisent, le poids du temps long avec ses implications en termes d'apprentissage collectif, importent dans l'analyse des trajectoires de ce territoire. En conséquence, le territoire de Douala ne peut être postulé : il est le résultat de jeux d'acteurs en relation les uns avec les autres.

Cette réflexion sur le développement local nous invite à mettre l'accent sur la nature des coordinations locales, facteurs de développement et gagent de la gouvernance territoriale corrélativement aux effets qu'elles génèrent.

II.2.3. - La nature des coordinations dans le développement local

Le développement local tend à fédérer des acteurs autour d'un projet commun. Il met en évidence l'efficacité des relations entre les agents pour valoriser les richesses dont- ils disposent. Ces modalités de coordination entre acteurs ne s'inscrivent pas nécessairement dans un cadre marchand. Les dynamiques de développement local impliquent une conception partagée par les acteurs des enjeux du territoire. L'idée d'accord entre acteurs n'est pas sans poser de questions sur la manière dont les intérêts individuels sont rendus compatibles. La mise en cohérence des intérêts privés ne relève pas d'une harmonie spontanée et l'expression des intérêts privés peut parfois contrecarrer les logiques collectives.

Des systèmes de valeurs président aux relations entre acteurs dont les comportements sont normalisés par des règles³²⁸. Ces règles partagées correspondent à un ensemble d'"institutions invisibles" (D. C. NORTH, 1990 ; C. DUPUY et A. TORRE, 1998 et 2000), parmi lesquelles on

³²⁸ Ces règles ne sont pas nécessairement formalisées ; elles peuvent être tacites et visent à concilier les intérêts individuels en ce qu'elles font converger les anticipations et les représentations des agents.

peut mentionner la confiance. Les rapports de confiance s'appuient sur les engagements mutuels que prennent les agents les uns vis-à-vis des autres. Ils facilitent leurs capacités d'anticipation (ils éclairent les autres sur leurs intentions d'actions) et régulent leur liberté de conduite et d'action, favorisant une meilleure compréhension entre les agents, encourageant la transparence et la circulation d'informations. Ces liens de confiance facilitent la coopération. Ils permettent, en outre, de déboucher sur des régularités de comportement et préviennent les défections ou les comportements opportunistes. La confiance permet aux agents de forger leur espace de rapports. Elle contribue à stabiliser ou à renforcer les liens entre les agents en favorisant le développement de signes leur permettant de limiter les problèmes d'asymétrie d'information et d'incertitude.

La confiance, présentée alors comme un "lubrifiant des relations sociales" (K. ARROW, 1974), rend possible la répétition des actes de coopération et devient, ce faisant, une modalité de coordination entre acteurs. La fréquence des interactions entretient les conditions de mise en accord des acteurs du territoire sur la nature et l'orientation du projet qu'ils entendent mettre en œuvre. Les habitudes de coopération favorisent l'adoption par les acteurs de positions consensuelles. Elles rendent compte de la capacité des agents à reconnaître des enjeux communs et à se les approprier. Ainsi, les institutions invisibles favorisent l'établissement de liens entre acteurs, amplifient les dynamiques de coopération et limitent les dissensions.

Le constat que la qualité des partenariats locaux conditionne la capacité des agents à s'entendre et à s'organiser pour atteindre des objectifs de long terme, souligne l'importance des coordinations locales dans le développement. A l'issue de ce qui précède, nous concevons que ces dynamiques sociales contribuent à une meilleure circulation de l'information et renforcent l'action collective.

II.2.3.1.- Les mécanismes impliquant les coordinations locales

Soutenir que les coordinations locales ont une incidence sur le développement implique d'identifier les mécanismes auxquels elles renvoient. L'approche économique propose une grille d'analyse de ces mécanismes appréhendés comme des externalités. On démontre alors que les coordinations locales sont productrices d'externalités positives. On en distingue deux types ; le premier se rattache à des questions de collecte et de circulation de l'information et le second se rapporte à l'action collective.

II.2.3.1.1- Une meilleure collecte et circulation de l'information

Les exemples sont nombreux où les agents économiques sont conduits à prendre des décisions inefficaces par manque d'informations. Les cas des marchés du travail et du crédit peuvent être cités, à ce titre. Ils illustrent des situations d'incomplétude ou d'asymétrie d'information formalisées notamment par la théorie de l'agence. Comme nous l'avons exposé précédemment, les liens qu'entretiennent les agents reposent sur un ensemble de règles qui facilitent leurs modalités d'organisation. Inscrits dans des rapports de confiance, ils sont incités à rendre transparentes les informations les concernant (caractéristiques intrinsèques des individus). Ces modalités de coordination locale favorisent non seulement une meilleure connaissance des comportements individuels mais permettent également un accès plus facile (et moins coûteux) à des données concernant leur environnement immédiat.

L'exemple du progrès technique dans le processus de production des entreprises met en évidence la qualité des coordinations locales dans le partage et la diffusion de l'information. Ces informations sont sources de compétitivité pour les entreprises et concernent la transmission d'une technique de production ou d'un apprentissage (savoir-faire). L'accès de ces firmes à de telles informations se solde par une meilleure connaissance de leur environnement économique. Cette dernière permet, en outre, aux firmes de réaliser des économies d'échelle. Les districts industriels et les SPL fonctionnent sur ce mode. Ils décrivent des configurations où le degré d'interaction entre des agents est élevé.

Un comportement opportuniste de la part d'entrepreneurs locaux peut conduire à dissimuler des informations sur l'état des marchés ou la technologie, alors qu'il serait collectivement efficace de les partager. S'agissant de la coordination d'investissements, un raisonnement analogue peut être tenu. Il peut être tentant individuellement de profiter des investissements réalisés par d'autres, ce qui aboutit à un niveau d'investissement inefficace. Ces investissements peuvent concerner non seulement des infrastructures collectives, mais également des éléments intangibles comme la réputation d'un territoire. En somme, le partage de l'information améliore la qualité des décisions par rapports à des procédures individuelles de choix. La meilleure circulation de l'information que favorisent les liens locaux s'avère dès lors avantageuse dans la mesure où elle contribue à réduire le risque, l'incertitude et à économiser les coûts de transaction.

Dans les projets de territoire à Douala, le principe de gouvernance territoriale rend compte d'une certaine efficacité collective. En effet, les agents associés à la prise de décision s'organisent sur le mode de la coopération. Amenés à partager des informations de diverses natures, ils détiennent une meilleure connaissance des individus et de leurs intentions ainsi que de leur environnement socio-économique. Par ce biais, ils améliorent la qualité de leurs choix, ce qui leur permet de prendre véritablement part au dispositif d'action et de maîtriser les enjeux de leur territoire, plutôt que de subir des contraintes de choix imposées par d'autres.

Les modalités de coordination locale, en facilitant la procédure de décision et en améliorant la qualité des choix des acteurs dans la ville de Douala, produisent un impact positif sur le bien-être collectif. Les agents agissent dès lors dans un cadre proche de la situation optimale d'information pure et parfaite, malgré le fait que ce sont des mécanismes hors marché qui régissent les modalités de leur mise en relation (les associations et regroupement informel divers). Cette meilleure compréhension des comportements individuels et de l'environnement socio-économique, renforcent les stratégies d'action collective, au cœur des logiques de développement et de gouvernance locale.

II.2.3.1.2- Le renforcement des logiques d'action collective

Les coordinations locales renforcent l'action collective. Le principe de l'action collective repose sur l'habileté des agents à mettre en commun des ressources pour atteindre des objectifs qui n'auraient pas été atteints individuellement. Nous convenons ainsi à l'idée que l'action collective résulte des dynamiques de coopération qui s'établissent entre les agents.

L'analyse théorique montre qu'en situation de jeu répété, les agents sont susceptibles de développer un comportement coopératif (R. AUMANN, 1987 et R. AXELROD, 1992). Si l'on se fie à l'observation des comportements effectifs des individus, on constate que la coopération résulte d'une combinaison de règles (valeurs, normes conventions, routines, etc.). De manière plus intuitive, on se range à l'idée que l'occurrence des interactions amène les individus à développer des routines (J. HARRISON, 1987) Ces routines stabilisent les dynamiques d'interaction parce qu'elles permettent aux agents d'acquérir des informations essentielles visant à mieux comprendre et à anticiper leurs intentions réciproques d'actions. Elles s'accompagnent d'autres phénomènes (la réputation, confiance, réciprocité) qui confortent l'espace relationnel (J.P. DELAHAYE, 1992).

Dans l'espace de proximité que constitue le territoire de Douala, les institutions invisibles qui procèdent à la coordination des agents placent ces derniers en situation de développer des liens s'apparentant à ceux que l'on observe dans des structures de type communautaire. Ces réseaux communautaires qui reposent sur une nature de liens particuliers entre agents (de solidarité, de coopération, de proximité), imposent dès lors une représentation complexe de ce territoire et de ses modalités de développement.

Les logiques de développement local rendent, en fait, compte de ce que chaque territoire possède son histoire, ses potentialités, ses ressources et ses contraintes. Lesquelles se transmettent à travers des formes sociales organisées telles que la planification.

II.2.3.2.- La planification : mode de régulation entre la gouvernance territoriale et le développement industriel

La planification est un *processus d'aide à la décision* qui vise, par concertation des acteurs concernés, à prévoir des ressources et des services requis pour atteindre des objectifs déterminés selon un ordre de priorité établi, permettant ainsi le choix d'une solution préférable parmi plusieurs alternatives. Ce choix prend en considération le contexte et les contraintes internes et externes connues actuellement ou prévisibles dans le futur.

Nous allons à partir de ces définitions nous pencher sur les processus de la planification, la planification et la gouvernance territoriale, la planification et le développement industriel avant de nous situer sur le lien y existant.

II.2.3.2.1- Les processus de planification

Le processus de planification peut être découpé en trois étapes :

- la première est la recherche d'un consensus sur les buts ou finalités (par exemple assainir un territoire ou une ville, améliorer la qualité de vie des personnes y résidant, réduire les inégalités en matière de distribution foncière, etc.) ce qui sous-tend un accord sur des valeurs (équité, autonomie par exemple). Compte tenu de l'ampleur des changements escomptés, cette étape se place généralement sur une durée de cinq à dix ans.

- la seconde est la définition d'objectifs spécifiques prioritaires. Cette étape implique l'identification des problèmes et de leurs déterminants, les personnes concernées (populations cibles), la localisation géographique (nationale, régionale, communale, etc.) puis la hiérarchisation des problèmes³²⁹. À ce stade, on tient compte de l'évolution possible de ces différents facteurs (caractère prospectif). Le choix des solutions doit s'appuyer sur des scénarii alternatifs en matière d'efficacité et de coût, mais aussi prendre en compte les situations socio-politiques nationales et locales : contraintes internes liées par exemple à une multiplicité d'acteurs aux intérêts contradictoires.
- la troisième étape est la programmation des moyens et des activités nécessaires à la réalisation des objectifs. Elle doit définir le calendrier et les conditions permettant la mise en œuvre des actions décidées (s'attaquer notamment aux obstacles) et évaluer les actions en termes de procédures et de résultats.

À travers cette approche de la planification on voit qu'il s'agit d'un processus continu et dynamique de concertation sociale. Ce processus implique la reconnaissance des acteurs clés, de leur(s) intérêt(s) respectif(s) puis l'organisation d'un débat démocratique à la recherche de consensus sur les objectifs, les priorités, les actions. Il faut alors rechercher une cohérence dans la stratégie des différents acteurs. Grâce à ce consensus, la planification peut aboutir au changement de la situation existante vers une meilleure réponse à des besoins.

La planification est, en effet, pour certains auteurs (voir BLUM, 1974), une méthode pour conduire le changement social (*Planing for Health*). Les différents plans quinquennaux de développement économique et social des années 60-70 répondent bien à cette définition. Ils ont été accompagnés de programmes finalisés en matière de santé ou d'action médico-sociale. Les objectifs quantifiés ont été fixés d'après les recommandations d'un groupe de travail réunissant les partenaires sociaux, les experts du domaine, les représentants des administrations concernées.

³²⁹ Cette dernière est fonction de la fréquence, en tenant compte de l'accroissement éventuel dans le temps, de la gravité vitale et/ou fonctionnelle, de l'impact socio-économique, de la perception sociale, de l'évidence de mesures efficaces et acceptables par la population concernée et en matière de coût.

II.2.3.2.2- La planification stratégique

Une stratégie est une approche générale, basée sur la compréhension du contexte général dans lequel vous œuvrez, sur vos propres forces et faiblesses, et sur le problème que vous essayez de résoudre. Une stratégie vous procure un cadre dans lequel vous pourrez travailler, elle permet de clarifier ce que vous essayez de faire et l'approche que vous avez l'intention d'utiliser. Elle ne porte pas sur des activités spécifiques.

Une stratégie est une approche ou un plan général. Ainsi, la planification stratégique est la planification générale permettant la bonne gestion d'un processus. La planification stratégique nous enlève des activités quotidiennes de notre projet. Elle nous fournit un aperçu d'ensemble sur ce que nous faisons et où nous allons. La planification stratégique apporte de la clarté à ce que nous voulons faire et à la manière dont nous allons y arriver, en comparaison d'un plan d'action qui ne concerne que les activités quotidiennes (JANET SHAPIRO, 2001).

L'effort actuel de planification stratégique tend vers la maîtrise et le contrôle de l'étalement urbain, l'équilibre et la gestion économe des espaces et des ressources naturelles. L'objectif est de rendre le territoire des agglomérations plus cohérent sur le plan des réseaux et des équipements, mieux équilibré au regard de la diversification des fonctions urbaines, et plus solidaire par rapport à la prise en charge des problématiques sociales par chaque commune.

A travers les documents de planification, il s'agit d'articuler et de maîtriser trois dimensions essentielles du développement urbain : l'urbanisme, l'habitat et les déplacements. Les instruments de gestion du sol ont également été adaptés à ces nouveaux enjeux, par l'instauration de nouvelles règles d'urbanisme.

II.2.3.2.3- Le Schéma de cohérence territoriale (SCOT)

Le Schéma de Cohérence Territoriale (SCOT) est un document dont l'élaboration permet aux communes regroupées en syndicat mixte ou en Communauté d'agglomération, d'anticiper et d'organiser le développement de leur territoire. Il fixe les orientations fondamentales de l'aménagement (zones à urbaniser, zones naturelles, agricoles et forestières), mais ne détermine pas la destination générale des sols. Cependant, les Plans Locaux d'Urbanisation doivent se rendre

compatibles avec le SCOT. Il constitue une règle supérieure d'urbanisme. Il est la pièce maîtresse du dispositif de planification stratégique³³⁰.

Le SCOT contient obligatoirement un rapport de présentation, un Document d'Orientations Générales (DOG) et des schémas de secteurs. Le rapport de présentation qui expose les choix retenus, présente les phases de réalisation et évalue les incidences du projet. Il est notamment composé de :

- * un **diagnostic** : établi au regard des prévisions économiques et démographiques et des besoins répertoriés en matière de développement économique, d'agriculture, d'aménagement de l'espace, d'environnement, d'équilibre social de l'habitat, de transports, d'équipements et de services,
- * Un **projet d'aménagement et de développement durable (PADD)** : il fixe les objectifs des politiques publiques d'urbanisme en matière d'habitat, de développement économique, de loisirs, de déplacements des personnes et des marchandises, de stationnement des véhicules et de régulation du trafic automobile.

Dans le Document d'Orientations Générales (DOG), le projet d'aménagement doit être fondé sur l'organisation de l'espace et la restructuration des espaces urbanisés et déterminent les grands équilibres entre les espaces urbains et à urbaniser et les espaces naturels et agricoles ou forestiers. Ils apprécient les incidences prévisibles de ces orientations sur l'environnement. C'est ici que l'on retrouvera la définition *des objectifs relatifs à l'équilibre social de l'habitat* et à la *construction de logements sociaux*, à l'équilibre entre l'urbanisation et la création de dessertes en transports collectifs. Des documents graphiques précisent l'ensemble de ces points (voir MINDUH, 2006).

Pour leur exécution, les schémas de cohérence territoriale peuvent être complétés en certaines de leurs parties, par des schémas de secteur qui en détaillent et en précisent le contenu.

³³⁰ En remplacement des schémas directeurs, s'appuyant sur une intercommunalité d'agglomération renforcée (loi du 13 juillet 1999 sur la planification et l'aménagement du territoire au Cameroun).

CONCLUSION DU CHAPITRE III

En somme, notre démarche théorique d'explicitation et d'analyse des mécanismes de régulation et de développement auxquels renvoient les formes sociales organisées, nous a amenés à souligner essentiellement le caractère positif des externalités générées par les coordinations locales. Si ce point fait débat dans les deux champs théoriques mobilisés, il importe de confronter à des réalités de terrain l'hypothèse du rôle des formes sociales organisées dans le développement local pour mieux saisir leur portée réelle

L'apport de ce troisième chapitre tient dans l'articulation de la mobilisation des théories inhérentes à la gouvernance, à la gouvernance territoriale, à l'économie de proximité et à l'approche du capital social pour mieux cerner les mécanismes à l'œuvre dans les processus de développement local. Les contributions de ces deux cadres théoriques pour l'analyse des coordinations locales nous ont permis d'appréhender l'importance des dynamiques sociales dans les processus de localisation industrielle et de développement. Notre analyse montre bien l'intérêt qu'il y a à combiner ces deux programmes de recherche pour aboutir à une théorisation complète de gouvernance, d'aménagement du territoire et de développement local.

En effet, la gouvernance locale ou territoriale ici analysée, rend compte de la recherche de nouveaux modes d'organisation territoriale et d'une conception moderne du management local transcendant les politiques sectorielles. Elle définit le processus théorique qui s'inspire des modes de régulation, en conviant à la négociation des partenaires choisis de niveau inégal, et offre ainsi une apparence de lissage et d'équité. Elle atténue le différentiel public / privé, abroge les systèmes hiérarchisés au profit d'un échange ou d'un simulacre d'échange de haut en bas ou de bas en haut et prône un auto-ajustement des mécanismes du marché.

L'économie de proximité analysée met surtout l'accent sur la force de liens forts dans les dynamiques de développement territorial. L'un des apports de l'approche du capital social est de montrer la force des liens faibles. Ceci montre que ce ne sont pas tant les relations de proximité qui importent dans les logiques de développement que les relations de distance. Ces liens extra-territoriaux rompent avec les caractéristiques organisationnelles et institutionnelles que l'économie de proximité prête aux coordinations efficaces entre acteurs situés. Si l'économie de proximité ne nie pas l'impact négatif que peuvent parfois avoir les liens forts sur les dynamiques de gouvernance et de développement, elle ne va pas jusqu'à montrer l'importance des liens faibles dans ces dynamiques.

Ces évolutions sont concomitantes d'un changement profond des stratégies des instances chargées de promouvoir le développement industriel et économique. Elles portent désormais sur une amélioration des aménités du territoire dans lequel les entreprises exercent leurs activités, s'expriment moins en termes quantitatifs qu'en termes qualitatifs et sont formulées à une échelle beaucoup plus large. Cette attitude peut être illustrée par la mise en place de la politique des « Pays » ou des Communautés d'agglomération dont les volets économiques vont, la plupart du temps, chercher à identifier et à soutenir un Système Productif Localisé. Nous le vérifierons dans la suite de notre thèse sur le territoire ou Communauté d'agglomération de Douala. D'où l'objet de notre chapitre IV.

CHAPITRE IV : ENSEIGNEMENTS SPATIAUX DE LA GOUVERNANCE ET DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL A DOUALA

INTRODUCTION DU CHAPITRE IV

La concentration géographique des agents en un lieu particulier, quel qu'en soit le motif, entraîne la création d'un véritable centre de gravité pour l'espace ou le territoire considéré (A. RICHAUD, 2004). Cette situation est observable à Douala. Nous remarquons dans cette ville que le regroupement des personnes et des activités entraîne non seulement un élargissement de la taille des marchés, mais également une réduction des coûts de transport, ainsi que des gains de productivité. Phénomènes qui retracent inéluctablement une meilleure centralité de la ville. Ces deux phénomènes³³¹ sont récurrents dans toute la littérature concernant l'économie territoriale et urbaine. L'on s'aperçoit que l'introduction de l'espace en économie, et plus particulièrement dans le domaine de l'économie industrielle, modifie considérablement la vision que nous pouvons avoir des phénomènes économiques.

L'espace ou le territoire est hétérogène³³² (B. PECQUEUR, 1986 op.cit). La relation entre espace et activité économique à Douala, est caractérisée par le phénomène urbain³³³. Car cette ville regorge d'éléments structurants de l'espace et qui jouent un rôle essentiel dans le développement de la région du Littoral Cameroun et, même, de la sous région CEMAC. Cette situation est d'autant plus véritable à Douala, qu'on y retrouve des réseaux structurels divers et efficaces. Vu sur cet angle, et, contrairement à A. RICHAUD (2004, op.cit), nous pensons, dans cette thèse, que le territoire doit être considéré comme un élément non discriminant, influant sur l'existence même des entreprises, sur leurs niveaux de compétitivité, ainsi que sur leurs choix de localisation.

A Douala, le territoire n'est pas seulement un espace donné postulé et prédécoupé, et sur lequel se déroulent des dynamiques spécifiques sous l'égide des autorités locales. Il est aussi le résultat d'un processus de construction et de délimitation par les acteurs aussi bien privés que publics.

³³¹ La réduction des coûts de transport et apparition des gains de productivité

³³² Le discours théorique a rejeté le concept d'espace homogène qui aurait exclu la nécessité d'aménager le territoire et a démontré l'existence d'effets d'attraction.

³³³ Comme l'ont souligné des auteurs comme W. CHRISTALLER (1933) ou A. LÖSCH (1938)

De même, la concentration des activités en un lieu donné génère un ensemble d'externalités positives largement décrites par la théorie économique³³⁴. Tout d'abord, si à Douala, les entreprises appartiennent à des secteurs d'activité différents, leur concentration s'avère bénéfique. Car, la proximité des fournisseurs et/ou des clients permet de diminuer significativement les coûts de transport, ainsi que les coûts de certains équipements indivisibles (comme les infrastructures d'alimentation en eau ou en électricité). Ensuite, les firmes qui appartiennent à un même secteur d'activité, bénéficient d'un bassin d'emploi spécifique, généré par la fonction de lieu d'accumulation du capital humain remplie par les villes, et partagent les risques liés à l'activité³³⁵. De plus, cette situation favorise la création de marchés locaux de biens et services intermédiaires spécialisés et des réseaux d'information, qui sont d'autres facteurs de gains de productivité³³⁶.

Nous nous appuyons sur les modèles développés par certains travaux, à l'instar de ceux de MOATI (1996), pour montrer l'importance de cette concentration spatiale des activités. Car, dans la mesure où elle permet d'accroître la capacité d'innovation et la flexibilité des firmes, elle constitue une réponse potentielle à l'instabilité croissante de l'activité économique.

La ville de Douala joue un rôle essentiel pour le développement local dans la mesure où son dynamisme dégage des externalités positives. Ce territoire dans lequel s'insère l'activité industrielle est à présent, de plus en plus, perçu comme le lieu à partir duquel l'entreprise fonde en partie sa spécificité et son niveau de performance. Ainsi, dynamique territoriale et dynamique entrepreneuriale dans cette ville apparaissent intimement liées : la compétitivité du tissu économique (I) est le moteur du développement de l'espace dans lequel il s'insère et, réciproquement, le territoire influe largement sur les performances des entreprises qui y sont installées (II). Nous essayons dans ce chapitre d'articuler au mieux ces deux dynamiques dans la ville de Douala, pour pouvoir assurer sa gouvernance territoriale et son développement industriel.

³³⁴ Voir A. MARSHALL, 1890 ; P. KRUGMAN, 1991, A. J. VENABLES 1995, etc.

³³⁵ Notion Marshallienne de *Labour Pooling*.

³³⁶ Notion Marshallienne d'*Assets Sharing*.

I- COMPETITIVITE TERRITORIALE DU TISSU ECONOMIQUE DOUALAIS ET DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE

Dans son sens courant, être compétitif signifie *“pouvoir supporter la concurrence du marché”*. Un territoire devient compétitif s’il peut affronter la concurrence du marché tout en assurant une durabilité environnementale, économique, sociale et culturelle fondée sur des logiques de réseau et d’articulation inter- territoriale (LEADER, 1999)³³⁷. En d’autres termes, la compétitivité territoriale suppose :

- la prise en compte des ressources du territoire dans la recherche d’une cohérence d’ensemble;
- l’implication des acteurs et des institutions ;
- l’intégration des secteurs d’activité dans une logique d’innovation ;
- la coopération avec les autres territoires et,
- l’articulation avec les politiques régionales, nationales, dans le contexte global.

L’hypothèse³³⁸ fondatrice du développement de cette partie de la thèse est qu’ *« à l’heure de l’économie globale », la dynamique de construction³³⁹ des ressources des acteurs locaux peut être améliorée, en vue de marquer davantage la différenciation et la compétitivité de la ville de Douala »*.

A Douala, la compétitivité territoriale a un sens à priori strictement économique. Mais, l’élaboration de son projet de territoire est un processus visant à faire acquérir aux acteurs locaux et aux institutions une quadruple capacité : la capacité à valoriser leur environnement, à agir ensemble, à créer des liens entre secteurs en faisant en sorte de retenir sur place le maximum de valeur ajoutée, à entrer enfin en liaison avec d’autres territoires CEMAC et le reste du monde.

Ces quatre capacités sont mises en correspondance avec ce que nous appelons, dans cette thèse, *“les quatre dimensions de la compétitivité territoriale”* à Douala, qui se combinent de manière spécifique dans chaque territoire, à savoir:

³³⁷ LEADER (1999), *“innovation en milieu rural” cahier de l’innovation n°6 – fascicule 1 observatoire européen* Décembre

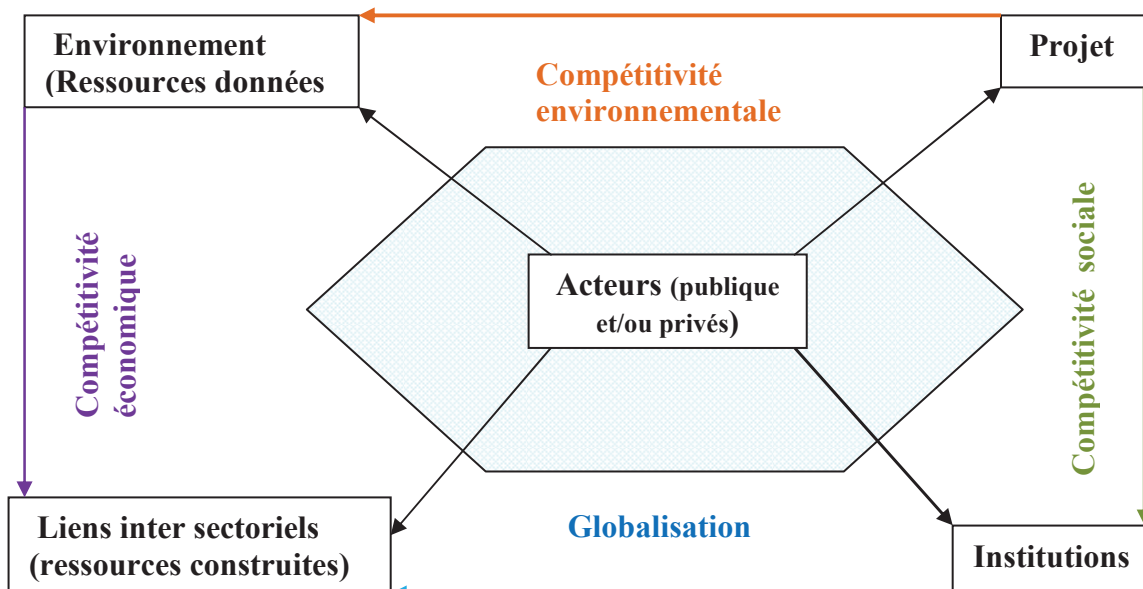
³³⁸ Notre troisième hypothèse de travail dans cette thèse

³³⁹ La dynamique de construction concerne toutes les mesures et processus permettant la mise en place des infrastructures inhérentes au développement et à la création des ressources.

- ⇒ la **“compétitivité sociale”** : capacité des acteurs à agir efficacement ensemble sur la base d’une conception partagée du projet, et encouragée par une concertation entre les différents niveaux institutionnels;
- ⇒ la **“compétitivité environnementale”** : capacité des acteurs à mettre en valeur leur environnement en en faisant un élément “distinctif” de leur territoire, tout en assurant la préservation et le renouvellement des ressources naturelles et patrimoniales;
- ⇒ la **“compétitivité économique”** : capacité des acteurs à produire et à retenir un maximum de valeur ajoutée sur le territoire en renforçant les liens entre secteurs et en faisant de la combinaison des ressources des atouts pour valoriser le caractère spécifique des produits et services locaux;
- ⇒ le **positionnement dans le contexte global** : capacité des acteurs à trouver sa place par rapport aux autres territoires et au monde extérieur en général, de façon à faire épanouir leur projet territorial et à en assurer la viabilité dans le contexte de la globalisation.

Tout ceci forme un processus amorcé dans la ville de Douala que nous schématisons ainsi que suit ((figure 6)

Figure 6 : compétitivité territoriale et dynamique industrielle à Douala



Source : notre étude

Toutefois, face à la crise qu’a connue la zone urbaine de Douala, l’initiative communautaire de la ville a, sans aucun doute, tracé de nouvelles voies de développement qui aujourd’hui encore, apparaissent comme une réponse aux exigences de revitalisation et d’épanouissement de cette zone. La question, à présent, est de savoir si le territoire « Doualais » a capitalisé les voies tracées par

cette initiative pour se constituer aujourd'hui une véritable "compétitivité territoriale". Cette question prend un caractère crucial au moment où nous attendons avoir un "plus" par rapport à l'initiative précédente. L'occasion d'un indispensable saut qualitatif et quantitatif en référence aux éléments de notre enquête sur Douala, nous paraît importante. Cette étape nous amène, dans un premier temps, à présenter les hypothèses de travail et l'approche méthodologique (I.1). Dans un second temps, nous présentons les modèles théoriques d'estimation et des résultats des tests au cas par cas dans cette logique de compétitivité (I.2) et, enfin, nous présentons les résultats mettant en avant les facteurs de gouvernance territoriale en rapport avec le développement industriel à Douala (I.3).

I.1- hypothèses de travail et approche méthodologique

L'organisation de la ville de Douala répond à des logiques qui dépassent a priori le champ même de la science économique. Elle transcrit dans l'espace l'ordre interne d'une société. Les séparations internes de la ville, objectivent ce que E. DURKHEIM (1912), a appelé : « *le rapport des hommes au sacré et au profane et plus généralement au temps, à l'espace et aux autres* ». A ce titre, le fait religieux a joué un rôle fondamental pour penser l'organisation de cette ville. L. MUMFORD (1961) remarque d'ailleurs que, quand une ville cesse d'être purement religieuse, son organisation continue de reposer sur la religion instrumentalisée par le pouvoir politique.

Or, comme le remarque la plupart des auteurs, le Marché avait déjà un rôle dans la vie quotidienne de la ville de Douala. Ce Marché est devenu aujourd'hui la logique d'ordonnement primordiale de la société et la forme de la ville doit évoluer en conséquence. Le Marché exclut ainsi toute discontinuité puisqu'il n'y a pas de sacré ou de profane mais un continuum de participants plus ou moins actifs aux échanges. En interne, la centralité est marquée par le prix du foncier qui objective la volonté d'être proche d'un lieu sans privilège d'accès. Alors qu'en externe, l'étalement urbain traduit la généralisation à l'ensemble de la société d'une citoyenneté auparavant réservée (segmentée, etc.) et qui est maintenant ouverte (libre choix de localisation, d'entrée et de sortie). L'ancienne ville de Douala³⁴⁰, fermée au sens traditionnel a disparue ; traduisant dans l'espace urbain actuel, l'avènement d'une société constituée d'individus atomistiques qui participent à la construction de la ville à hauteur de leurs moyens (libre entrée sur les marchés pour les consommateurs et les producteurs, même si les marchés sont en définitive segmentés). La ville de Douala est changeante, mouvante, et ses référentiels évolutifs.

³⁴⁰ La ville de Douala il y 40 années

Espace en équilibre, Douala change constamment d'état. Et comme l'ont pensé B. LEPETIT et D. PUMAIN (1993), les temporalités urbaines font alors que cette ville se trouve perpétuellement en tension, en déséquilibre permanent (D. PUMAIN, 1997). Ses espaces centraux sont économiquement repérables à travers les pics de rente foncière, ou approchables par la présence de centres commerciaux, de concentrations d'entreprises ou zones Industrielles formant l'ossature de la ville.

I.1.1 – hypothèse de travail

Nous partons de l'hypothèse centrale suivante pour activer notre étude d'enquête. : *il existe une concentration de petites entreprises qui forment aujourd'hui l'ossature d'un tissu industriel à Douala.*

Ainsi, du point de vue d'un développement industriel reconnu à Douala, l'économie spatiale (et avec elle, les facteurs de la spatialisation) est bien complexe. « La géographie spatiale des producteurs de richesses y est aujourd'hui la résultante de plusieurs éléments. La localisation des entreprises découle aussi bien des macros facteurs (facteurs macro institutionnels) que des facteurs micro institutionnels (qui relèvent entre autres de la communauté urbaine de Douala), ou encore des décisions individuelles diverses » comme l'observe encore (J.R. ESSOMBE EDIMO, 2007op.cit.).

La ville donne l'impression de se façonner elle-même. De jour en jour, l'espace se ronge à une vitesse exponentielle. Ce qui nous permet de nous prononcer sur cette « *boulimie*³⁴¹ » du territoire. Les populations, du fait par exemple de l'exode rural, s'installent selon leur « bon vouloir ». Cela explique-t-il l'occupation du sol qui s'effectue à un rythme d'environ 1000 hectares par an ?

Les grands acteurs impliqués dans la spatialisation, notamment les entreprises, font apparaître eux aussi, des mobiles de localisation divers. Pour cette catégorie d'agents, il semble se dessiner comme un principe cardinal, à savoir que l'unité de fabrication industrielle se loge dans les arrondissements périurbains de la ville (Douala III, IV et V) alors que les communes du centre (Douala I et II) n'accueillent que les entreprises de services et du commerce. Cette localisation discriminée des firmes participe, elle-même, au « *mouvement de dilatation par processus ségrégatifs de la ville* » (J.R. ESSOMBE EDIMO, 2007b, op.cit.)

³⁴¹ Terme emprunté à J.R ESSOMBE EDIMO 2007 op.cit.

Pour matérialiser le schéma ci-dessus et répondre à la problématique, nous nous sommes engagés à travers une enquête auprès de 208 PME/PMI localisés à Douala, et 68 institutions informelles (association, tontines, etc.) de la ville. Afin d'avoir plus de visibilité indispensable pour une décision mesurée et efficace pour le long terme, nous nous servons de cette enquête dans la recherche des facteurs-clefs de gouvernance territoriale qui favorisent le développement des entreprises dans la ville de Douala. Aussi, elle nous permet d'y voir la manière dont ces facteurs sont valorisés en vue de la promotion des activités productives et de la compétitivité territoriale dans cette ville.

I.1.2- L'approche méthodologique de l'étude

L'approche de l'Etude menée par nos soins distingue trois phases complémentaires :

- Une enquête de base.
- Les résultats statistiques et analyse des problèmes.

I.1.2.1- L'enquête de base

L'enquête de base est réalisée sur tout le territoire de la ville de Douala aux différents niveaux suivants :

- * Une enquête auprès des agences gouvernementales, les institutions et les organisations des secteurs public et privé concernées.
- * Une enquête portant sur les PME.
- * Une enquête auprès des différents secteurs industriels et sous-secteurs
- * Une enquête auprès des institutions informelles (associations, clubs, tontines, etc.).

La méthodologie, l'organisation et les moyens matériels et humains que nous avons mis en œuvre pour la réalisation de l'enquête auprès de 208 PME et 68 institutions informelles à Douala est présenté en annexes de cette thèse (**voir Annexes 3 : rapport méthodologique de l'enquête**), le taux de réponses se situe à 90%. Cependant, nous présentons ici l'opérationnalité de l'enquête sur le dynamisme des acteurs à Douala, les démarches des enquêteurs et superviseurs, l'évaluation comportementale et état de l'enquête auprès des acteurs territoriaux de la ville de Douala.

I.1.2.2-L'opérationnalité de l'enquête et dynamisme des acteurs territoriaux à Douala

L'enquête, s'est faite sur une période de 14 jours après la formation des enquêteurs³⁴² les 2 premiers jours. Nous avons entrepris de commencer le travail par affectation de chaque enquêteur dans son arrondissement muni des nécessaires disponibles. Il faut signaler que le premier jour de travail est en général marqué par l'identification (repérage) des entreprises et la connaissance physique de l'arrondissement. Tâche très difficile vue que, jusqu'à nos jours, certaines entreprises ne sont pas toujours identifiées du fait soit de disparition, soit du manque de panneaux/plaques d'identifications, soit des fausses indications des lieux de localisation.

Nous avons adopté quelques démarches (que nous avons présentées dans le rapport méthodologique en Annexes de cette thèse) pour atteindre l'objectif visé.

I.1.2.3- Evaluation comportementale et état de l'enquête auprès des acteurs territoriaux à Douala

Cette évaluation porte sur le travail effectué par nous même et les enquêteurs. Elle est basée sur le comportement des chefs d'entreprises et le nombre d'entreprises enquêtées (échantillon global) à la date de fin d'enquête.

i)- Comportement des chefs d'entreprises

De façon générale, nous notons le caractère susceptible de certains chefs d'entreprises qui estiment ne jamais avoir les retombées de ces diverses études, et parfois sont réticents à répondre à certaines questions. Toutefois, l'étude est bien accueillie par d'autres.

Notons aussi que ceux des chefs d'entreprises disposés pour l'étude sont quelques fois sceptiques à répondre à certaines questions qui leur sont posées. Par exemple ; les questions sur le chiffre d'affaires, l'effectif du personnel, la manière dont ils se sont implantés, etc.

ii)- L'échantillon global

Il faut préciser que le rapport méthodologique prévoyait 200 PME à enquêter réparties de la manière suivante (**tableau 44**) :

³⁴² Nous avons élaboré un manuel de formation qui découle du rapport méthodologique d'enquête.

Tableau 44 : entreprises prévues pour l'enquête par arrondissement, par taille et par secteur d'activités :

N°	Arrondissements	%ge Arrondis.	Nbre PME	n [5 -9]	n[10;250]	N avec n [5 -9] Par secteur					N avec n [10;250] Par secteur				
						I ₁	C ₁	S ₁	B ₁	T ₁	I ₂	C ₂	S ₂	B ₂	T ₂
1	Douala I	36,14	72	15	57	8	3	2	1	1	28	10	10	5	4
2	Douala II	20,67	41	8	33	4	2	1	1	0	17	6	5	3	2
3	Douala III	16,82	34	7	27	3	2	1	1	0	14	5	4	2	2
4	Douala IV	5,32	11	2	9	1	1	0	0	0	5	2	1	1	0
5	Douala v	21,05	42	8	34	4	2	1	1	0	17	6	6	3	2
Total		100	200	40	160	20	10	5	4	1	81	29	26	14	10

NB : N = Nombre de PME. n = Taille de la PME

Source : rapport méthodologique de notre enquête

Mais sur le terrain et, vu les stratégies entreprises, nous avons fait un peu plus que ce qui était prévu tout en respectant l'approche technique définie. Ceci découle du fait que nous avons proposé une liste d'échantillon avec des possibilités de substitution. Aussi, nous avons entrepris d'enquêter auprès de quelques entreprises ayant plus de 250 employés (*exemple : CICB/ Afrique construction avec 400 employés ; Boulangerie SAKER avec 350 employés ; Transformation Reef Cameroun (TRC) avec 1600 employés ; etc.*), afin de pouvoir mieux peaufiner nos analyses.

De même, en ce qui concerne les institutions informelles, il était prévu 60 structures. Mais nous en avons enquêté 68. L'analyse des résultats de l'enquête est faite partant des outils économétriques et statistiques. Pour ce qui est de l'analyse économétrique, nous spécifions deux modèles théoriques d'estimation. L'analyse statistique se fait sous la base des tableaux statistiques.

I.2- Modèle théorique d'estimation et résultats des tests dans la logique de compétitivité

Dans un premier temps, nous spécifions ici un modèle de régression linéaire générale qui nous permet de définir les facteurs de gouvernance territoriale source de la prolifération des entreprises à Douala. Ce modèle nous permet de mieux expliquer la logique de compétitivité territoriale des entreprises dans cette ville. Ce premier modèle économétrique évalue l'influence de l'ensemble des externalités liées à la concentration spatiale des activités sur la compétitivité territoriale des entreprises.

I.2.1 -Modèle économétrique 1 : la compétitivité territoriale sectorielle des entreprises à Douala

Dans ce premier modèle, l'indice de concentration urbaine que nous allons calculer (CONURB³⁴³), représente le poids des 3 grands arrondissements d'implantation (sur un échantillon de 5 communes pour la ville de Douala) dans le nombre total des entreprises du secteur.

Nous constatons que les secteurs de l'industrie présentent pour la ville de Douala un degré de concentration urbaine relativement élevé dans l'ensemble. Nous allons particulièrement nous intéresser aux secteurs qui se situent à chaque extrémité de la distribution et nous allons regrouper dans une première classe³⁴⁴ les secteurs dont l'indice de concentration est assez faible ($< 0,3$) puis dans une seconde classe³⁴⁵, ceux dont l'indice de concentration est très fort ($> 0,9$).

Afin de caractériser ces deux classes, nous procédons à des tests de significativité des écarts de moyenne sur un ensemble de variables. Nous ne traitons par la suite que celles pour lesquelles cet écart est significatif à un seuil de 5 %. Les deux secteurs les moins concentrés de l'échantillon ont une proportion d'entreprises de moins de cinq ans, relativement plus importante que les secteurs concentrés.

Pour de tester la relation unissant la concentration urbaine et la compétitivité territoriale sectorielle³⁴⁶ des entreprises réparties à Douala, nous avons pris en compte un ensemble de variables dont la littérature économique³⁴⁷ nous indique les influences supposées sur la compétitivité internationale des firmes dans le processus de localisation.

La compétitivité territoriale sectorielle des entreprises (COMPS) peut être appréhendée en se référant à la taille de l'entreprise (TAILLE), le bassin d'emploi analysé ici en termes de cadres professionnels intellectuels du supérieur (CAPIS), le poids des entreprises de moins de dix ans du secteur (ENTJ), le poids des entreprises de plus de dix ans (ENTV). Par ailleurs, l'état des infrastructures (INFRAS), la variable muette mettant en avant les charges de transport (CTRANS),

³⁴³ CONURBi = Nb d'entreprises du secteur i dans les 3 premiers arrondissements / Nb total d'entreprises du secteur i de la ville de Douala.

³⁴⁴ Secteurs Peu Concentrés :(bâtiments et travaux publics (BTP) et transports)

³⁴⁵ Secteurs Très Concentrés : (industries, commerces et services)

³⁴⁶ Nombre d'entreprises du secteur i dans la ville de Douala comparativement au nombre total d'entreprises de la ville avec $i = 1 \dots 5$

³⁴⁷ MOATI, 1996 op.cit

l'indice de concentration urbain (CONURB), l'indice de spécificité de la ville (SPECIF) et le poids mono sectoriel des entreprises dans la région (REGIO), peuvent avoir des influences sur le processus du choix de localisation et, par ricochet, sur les performances de l'entreprises. Nous utilisons pour cela une équation linéaire de la forme suivante :

$$\text{COMPS}_i = \text{constante} + \alpha_1 \text{TAILLE}_i + \alpha_2 \text{CAPIS}_i + \alpha_3 \text{ENTJ}_i + \alpha_4 \text{ENTV}_i + \alpha_5 \text{INFRAS}_i + \alpha_6 \text{CTTRANS}_i + \alpha_7 \text{CONURB}_i + \alpha_8 \text{SPECIF}_i + \alpha_9 \text{REGIO}_i + \epsilon$$

I.2.2- Test de stationnarité des variables (modèle 1)

Les variables sur lesquelles nous travaillons sont observées dans le temps, ce qui justifie le recours au test de stationnarité (tableau 45).

Tableau 45 : test ADF de racine unitaire (Dikey –Fuller Augmented)

Variable	Trend	Constance	valeur critique de 5%	ADF statistique	Niveau	Résultat
LCOMPS	Non	Oui	-2,8756	-8,8649	I(0)	Stationnaire à niveau
TAILLE	Non	Oui	-2,8947	-6,4799	I(0)	Stationnaire à niveau
CAPIS	Non	Oui	-2,8947	-6,8722	I(0)	Stationnaire à niveau
SPECIF	Non	Oui	-2,8947	-6,3397	I(0)	Stationnaire à niveau
ENTJ	Non	Oui	-2,8947	-6,3891	I(0)	Stationnaire à niveau
ENTV	Non	Oui	-2,8947	-7,4137	I(0)	Stationnaire à niveau
CTTRANS	Non	Oui	-2,8959	-5,4225	I(0)	Stationnaire à niveau
INFRAS	Non	Oui	-2,8959	-5,4746	I(0)	Stationnaire à niveau
REGIO	Non	Oui	-2,8951	-6,4988	I(1)	Stationnaire à la différence première
CONURB	Non	Oui	-2,8947	-4,3702	I(0)	Stationnaire à niveau

Source : notre enquête, eviews 4.1

L'examen du tableau nous conduit à rejeter l'hypothèse de stationnarité des séries au seuil de 5%. Les variables sont stationnaires et dont intégrables. Nous nous assurons alors que les variables sont co-intégrées, c'est-à-dire, qu'elles convergent vers un équilibre de long terme. La vérification de la relation de cointégration nous permet de procéder au test de cointégration afin d'éviter toutes régressions fallacieuses.

I.2.3- Test de cointégration³⁴⁸

Le test sommaire de cointégration, sur la base de JOHANSEN S. (1988), effectué sur les données, révèle, l'existence à plusieurs niveaux (LR Test = 10), d'une relation de longue période entre la compétitivité territoriale sectorielle des entreprises (COMPS) et les principales variables (SPECIF, TAILLE, CAPIS, CONURB, CTRANS, ENTJ, ENTV, INFRAS, REGIO) qui la déterminent. La variable dépendante (COMPS) est ainsi fortement liée par les variables indépendantes. Cette situation nous permet de prédire l'existence d'une convergence à long terme entre les variables de notre modèle. Pour vérifier cette convergence, nous procédons ainsi à l'estimation du modèle à partir d'un mécanisme de correction d'erreurs.

Spécifiée sous forme logarithmique, la relation entre la compétitivité territoriale sectorielle des entreprises (LCOMPS) d'une part, et les principales variables (SPECIF, TAILLE, CAPIS, CONURB, CTRANS, ENTJ, ENTV, INFRAS, REGIO) d'autre part, est saisie à l'aide d'un mécanisme de correction d'erreurs et s'écrit sous la forme suivante :

$$\begin{aligned} LCOMPS_i = & \alpha_0 + \alpha_1 TAILLE_i + \alpha_2 CAPIS_i + \alpha_3 ENTJ_i + \alpha_4 ENTV_i + \alpha_5 INFRAS + \\ & \alpha_6 CTRANS_i + \alpha_7 CONURB + \alpha_8 SPECIF + \alpha_9 REGIO + \alpha_{10} LCOMPS_{i-1} + \beta_1 TAILLE_{i-1} + \\ & \beta_2 CAPIS_{i-1} + \beta_3 ENTJ_{i-1} + \beta_4 ENTV_{i-1} + \beta_5 INFRAS_{i-1} + \beta_6 CTRANS_{i-1} + \beta_7 CONURB_{i-1} + \\ & \beta_8 SPECIF_{i-1} + \beta_9 REGIO_{i-1} + \varepsilon_i \end{aligned}$$

Avec : α_i ($i = 0, 1, \dots, 9$), les élasticités de court terme

α_{10} , le coefficient de correction d'erreurs à long terme ;

β_i ($i = 1, \dots, 9$), les élasticités de long terme

I.2.4- Estimation des paramètres du modèle 1

L'estimation de cette relation donne les résultats du **tableau 46** spécifié par l'équation suivante :

$$\begin{aligned} D(LCOMPS) = & \alpha_0 + \alpha_1 * D(TAILLE) + \alpha_2 * D(CAPIS) + \alpha_3 * D(SPECIF) + \alpha_4 * D(ENTJ) + \\ & \alpha_5 * D(ENTV) + \alpha_6 * D(CTTRANS) + \alpha_7 * D(CONURB) + \alpha_8 * D(INFRAS) + \alpha_9 * D(REGIO) + \\ & \alpha_{10} * LCOMPS(-1) + \beta_1 * TAILLE(-1) + \beta_2 * CAPIS(-1) + \beta_3 * SPECIF(-1) + \beta_4 * ENTJ(-1) + \\ & \beta_5 * ENTV(-1) + \beta_6 * CTRANS(-1) + \beta_7 * CONURB(-1) + \beta_8 * INFRAS(-1) + \beta_9 * REGIO(-1) + RES \end{aligned}$$

³⁴⁸ Sur la base de JOHANSEN S., (1988), « statistic analysis of cointegration vectors », *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 12. Voir, en *Annexe 1, notre tableau des résultats de cointégration : modèle 1*

Tableau 46 : Estimation du modèle I : compétitivité territoriale des entreprises

Dependent Variable: D(LCOMPS)

Method: Least Squares

Date: 07/12/10 Time: 16:06

Sample(adjusted): 2 208

Included observations: 201

Excluded observations: 6 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	8.815155	1.071207	8.229181	0.0000
D(TAILLE)	0.004406	0.000835	5.278110	0.0000
D(CAPIS)	0.028073	0.010363	2.709088	0.0074
D(SPECIF)	-0.015407	0.038898	-0.396091	0.6925
D(ENTJ)	0.027052	0.039737	0.680789	0.4969
D(ENTV)	0.012129	0.014017	0.865314	0.3880
D(INFRAS)	0.087929	0.168686	0.521257	0.6028
D(CTRANS)	0.289368	0.084878	3.409232	0.0008
D(CONURB)	-0.737682	0.280273	-2.632007	0.0092
D(REGIO)	0.016213	0.020295	0.798870	0.4254
LCOMPS(-1)	-0.933896	0.060501	-15.43597	0.0000
TAILLE(-1)	0.005216	0.001064	4.902567	0.0000
CAPIS(-1)	0.036040	0.013422	2.685115	0.0079
SPECIF(-1)	0.022767	0.055371	0.411172	0.6814
ENTJ(-1)	0.095044	0.057934	1.640547	0.1026
ENTV(-1)	-0.031328	0.022869	-1.369893	0.1724
INFRAS(-1)	0.267301	0.232594	1.149215	0.2520
CTRANS(-1)	0.496646	0.111108	4.469935	0.0000
CONURB(-1)	-0.589477	0.347224	-1.697682	0.0913
REGIO(-1)	0.006203	0.009209	0.673598	0.5014
RES	3.05E-06	4.06E-07	7.509497	0.0000
R-squared	0.733504	Mean dependent var		0.015206
Adjusted R-squared	0.703893	S.D. dependent var		1.930182
S.E. of regression	1.050322	Akaike info criterion		3.034678
Sum squared resid	198.5718	Schwarz criterion		3.379800
Log likelihood	-283.9852	F-statistic		24.77159
Durbin-Watson stat	1.807268	Prob(F-statistic)		0.000000

Source : notre enquête, eviews 4.1

La variable RES représente le résidu de la relation co-intégrée entre la compétitivité territoriale sectorielle des entreprises à Douala et ses principaux déterminants. Cette variable synthétise de manière aléatoire, l'ensemble des éléments explicatifs non pris en compte explicitement dans le modèle. Nous l'avons ainsi introduite pour donner au modèle une certaine aptitude à s'ajuster aux données observées.

L'examen des résultats montre que toutes les variables sont significatives à court comme à long terme au seuil de 5%. L'équation estimée a un pouvoir explicatif satisfaisant, puisque le coefficient

de détermination (R^2), est égal à 0,73. L'une des variables explicatives étant la variable dépendante prédéterminée, nous utilisons la statistique h de Durbin-Watson pour vérifier l'autocorrélation des erreurs du modèle.

I.2.5 -Test d'autocorrelation par le calcul du « h » de Durbin-Watson

$$h = \hat{\rho} \sqrt{\frac{n}{1 - n\hat{\sigma}^2 \alpha_{10}}}$$

Avec :

$\hat{\rho} = 1 - \frac{DW}{2}$, où DW est la statistique de Durbin-Watson calculée sur le modèle linéaire.

n, le nombre d'observations

$\hat{\sigma}^2 \alpha_{10}$, est la variance estimée du coefficient

A.N

$$\hat{\rho} = 1 - \frac{DW}{2} = 1 - \frac{1,807268}{2} = 0,0964$$

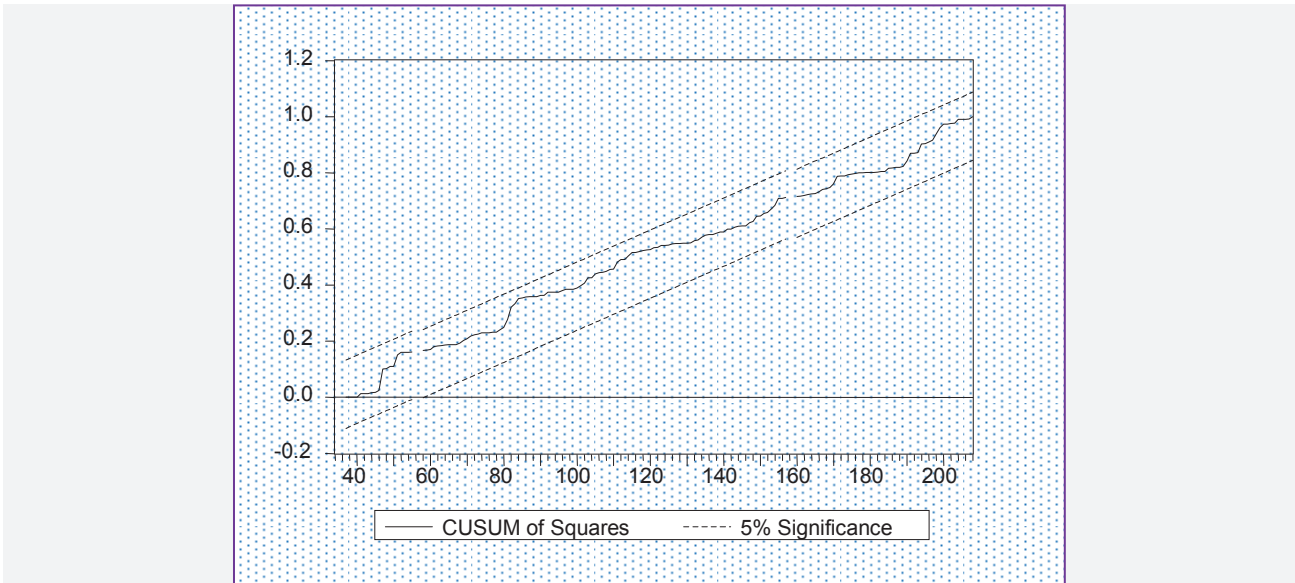
$$h = 0,0964 \sqrt{\frac{208}{1 - 0,0152}} = 1,40$$

La statistique h de Durbin -Watson calculée ($h = 1,40$) est inférieure à 1,96. Cela nous montre bien que les erreurs sont indépendantes dans notre relation. La statistique de Fischer –Snédécour, 24.77159 avec une probabilité (prob : 0.000000) indique la significativité effective du modèle dans sa globalité.

I.2.6 – Test de stabilité de CUSUMSQ

Afin de vérifier la stabilité du modèle, nous procédons au test de CUSUMSQ (**Graphique 11**) Ce test nous permet de détecter les instabilités ponctuelles et/ou structurelles après estimation des paramètres par les MCO.

Graphique 11 : test de stabilité modèle 1(CUSUMSQ au carré)



Source : notre enquête, evIEWS4.1

Au regard de ce test, nous constatons que la courbe ne coupe pas le « corridor »³⁴⁹. Ce qui nous permet bien de conclure que notre modèle est ponctuellement stable à court et long terme.

I.2.7- Enseignements issus des résultats économétriques (modèle 1)

Les résultats de ce premier modèle indiquent que :

- **Dans le court terme**, la taille de l'entreprise (TAILLE), la variable muette mettant en avant les charges de transport (CTRANS), le bassin d'emploi analysé ici en termes de cadres professionnels intellectuels du supérieur (CAPIS) et l'indice de concentration urbain (CONURB), ont des influences très significatives sur la compétitivité territoriale sectorielle des entreprises (LCOMPS). Autrement dit, les variables telles que, le poids des entreprises de moins de dix ans du secteur (ENTJ), le poids des entreprises de plus de dix ans (ENTV), l'état des infrastructures (INFRAS), l'indice de spécificité de la ville (SPECIF) et le poids mono sectoriel des entreprises dans la région (REGIO) ont des influences peu significatives sur le processus du choix de localisation et, donc, sur la compétitivité territoriale sectorielle des entreprises.
- **Dans le long terme**, La compétitivité territoriale sectorielle des entreprises (COMPS) est fortement influencée par les éléments comme la taille de l'entreprise (TAILLE), les charges

³⁴⁹ Le corridor est ici représenté par deux droites obliques parallèles en pointillé

de transport (CTRANS) et le bassin d'emploi analysé ici en termes de cadres professionnels intellectuels du supérieur (CAPIS). Nous constatons dans le long terme (contrairement au court terme) que, la lutte acharnée pour la conquête d'un espace n'est pas fortement liée à l'indice de concentration urbain (CONURB). Aussi, le poids des entreprises jeunes de moins de dix ans du secteur (ENTJ), le poids des entreprises vieilles de plus de dix ans (ENTV), l'état des infrastructures (INFRAS), l'indice de spécificité de la ville (SPECIF) et le poids mono sectoriel des entreprises dans la région (REGIO) ont des influences très peu significatives sur le processus du choix de localisation et, par ricochet, sur la compétitivité territoriale des entreprises.

De façon générale, il ressort de la présente étude que l'expression de la compétitivité territoriale sectorielle des entreprises à Douala a un sens beaucoup plus économique que socio-environnemental. Nous avançons, à cet égard, trois raisons:

- 1) - L'économie « doualaïse » est majoritairement informelle et basée sur les PME/PMI. Cette situation rend la compétitivité territoriale plus attractive pour grandes entreprises que pour les petites. De ce fait, une entreprise de grande portée et à forte potentialité de main-d'œuvre aura tendance à acquérir un peu plus d'espaces, voire à acquérir de nouvelles parcelles pour loger ses succursales contrairement aux petites entreprises. A ce sujet, l'effet taille de l'entreprise est donc considérable,
- 2) - ensuite, l'économie « doualaïse » est en situation de sous emploi, et ses agents sont soumis à des contraintes de liquidité importantes. Cette situation rend encore plus attrayante la dynamique du territoire à Douala. Les entreprises, dans leur course effrénée au profit, ne s'installent que sur le territoire dans lequel elles ont des avantages comparatifs et différenciatifs. A cet égard, la compétitivité territoriale des entreprises de Douala est marquée par la présence significative d'un bassin d'emploi important que nous avons matérialisé en termes de cadres professionnels intellectuels du supérieur. S'il est prouvé qu'en situation de sous-emploi, et notamment dans l'optique du chômage Keynesien, la contrainte de liquidité que subissent les agents économiques « doualaïse » les empêchent d'emprunter librement sur le marché financier et de mettre en œuvre leur plan optimal de localisation et de production, ces effets sont aussi perceptibles dans nos résultats. Ils sont ainsi laissés au compte de l'informel provoquant une boulimie

anarchique du territoire, et au clientélisme des grandes sociétés. En bref, la compétitivité territoriale des entreprises à Douala est liée à son important bassin d'emploi.

- 3) Enfin, la situation géographique de la ville constitue un atout important pour la transmission des politiques d'investissement. Cette situation augure des effets externes positifs (A. MARSHALL, 1890) pour la compétitivité territoriale des entreprises. L'indice de concentration urbain définit le cadre potentiel du marché pour les entreprises et, de ce fait, marque la dynamique territoriale de celles-ci. Dans le même ordre d'idées l'un des facteurs importants de la compétitivité territoriale des entreprises à Douala est la charge de transport. Les entreprises se localisent à proximité du marché c'est-à-dire, à distance moins importante de la clientèle en vue de minimiser les charges de transport.

Par ailleurs, au vu de nos résultats, la compétitivité territoriale sectorielle des entreprises à Douala n'est pas significativement le fait des jeunes ou vieilles entreprises, ni le fait de la qualité des infrastructures. Elle n'est pas non plus le fait de la spécificité de la ville ou du poids mono sectoriel des entreprises de la région du littoral.

Ces résultats nous conduisent à penser que la gouvernance territoriale joue un rôle important dans le développement industriel à Douala. Dans la mesure où, elle peut, en particulier, permettre à la politique d'avoir des effets anti-sélectifs promouvant la relance dépressive et une politique de consolidation expansionniste dans la compétitivité territoriale des entreprises. Situation qui nous amène à la spécification du deuxième modèle.

I.3- Modèle 2 : Concentration des entreprises et comportement en matière de localisation

Nous spécifions un second modèle économétrique estimant les éléments déterminants dans les choix de localisation urbaine des firmes. Ce second modèle met en interaction dynamique territoire et développement des entreprises dans l'optique d'une gouvernance territoriale. Nous mettons en relief les relations qui existent entre les entreprises de l'arrondissement (j) (PEj) de la ville de Douala et un ensemble de variables explicatives qui vont permettre de tester les principales hypothèses qui fondent, en théorie, le comportement des firmes en matière de localisation.

Tout d'abord les économies de localisation – générées par la concentration d'entreprises- sont appréhendées ici par deux indices de spécialisation urbaine, spécialisation par secteur d'activité (SPECS) et spécialisation par taille (SPECT).

La notion de bassin d'emploi spécifique est représentée par un indicateur de la part des travailleurs de l'industrie manufacturière dans la population totale de la ville (PTI), ainsi que par un indicateur du poids relatif de chaque secteur dans la main-d'œuvre de la ville (PRS). Nous pouvons nous attendre à ce qu'elles aient un impact favorable sur les choix de localisation des entreprises. La qualification de ce bassin d'emploi est approchée, quant à elle, par les variables cadres (CADR) et ouvriers qualifiés (OUQUAL).

La variable (POP) nous donne une indication des effets de taille du marché final local, de même les variables capacité de regroupement en Clubs (CRCLUB), Associations (CRASS), ou Organisations professionnelles (CROPR) ; relation avec les institutions locales (RELI) et relation avec les entrepreneurs locaux (RELEL) permettent, en principe, de mettre en exergue les éléments déterminant de la gouvernance territoriale dans le modèle. Enfin, les indices sectoriels de spécificité (ZI et Hors ZI) (SPECIF), de concentration urbaine (CONURB), et de Variable muette permettant d'intégrer les coûts de transport (CTRANS), ainsi que la présence des institutions de formation (PRINF) complètent les éléments qui doivent influencer sur les décisions d'implantation des entreprises à Douala. Nous testons ainsi une équation linéaire de la forme suivante :

$$PE_j = \text{constante} + \alpha_1 \text{SPECS}_j + \alpha_2 \text{SPECT}_j + \alpha_3 \text{CADR}_j + \alpha_4 \text{OUQUAL}_j + \alpha_5 \text{POP2007}_j + \alpha_6 \text{CRclub}_j + \alpha_7 \text{CRass}_j + \alpha_8 \text{CROPR}_j + \alpha_9 \text{RELI}_j + \alpha_{10} \text{RELEL}_j + \alpha_{11} \text{CONURB}_j + \alpha_{12} \text{SPECIF}_j + \alpha_{13} \text{CTRANS}_j + \alpha_{14} \text{PRINF}_j + \varepsilon$$

I.3.1- Test de stationnarité des variables modèle 2

Ce test est retracé dans le **tableau 47** ci- après

Tableau 47: Test de stationnarité des variables (Dikey –Fuller Augmented modèle 2)

Variable	Trend	Constance	valeur critique de 5%	ADF statistique	Niveau	Résultat
LPEJ	Non	oui	-2.8757	-10.06823	I(1)	Stationnaire à la différence première
LSPECS	Non	oui	-2.8757	-11.32009	I(1)	Stationnaire à la différence première
LSPECT	Non	oui	-2.8756	-8.709217	I(0)	Stationnaire à niveau
LCADR	Non	oui	-2.8756	-8.837600	I(0)	Stationnaire à niveau
LOUQUAL	Non	oui	-2.8756	-8.538362	I(0)	Stationnaire à niveau
LCRCLUB	Non	oui	-2.8756	-8.412533	I(0)	Stationnaire à niveau
LCRASS	Non	oui	-2.8756	-10.03960	I(0)	Stationnaire à niveau
LCROPR	Non	oui	-2.8756	-10.41295	I(0)	Stationnaire à niveau
LRELI	Non	oui	-2.8756	-7.986575	I(0)	Stationnaire à niveau
LRELEL	Non	oui	-2.8756	-9.483205	I(0)	Stationnaire à niveau
LCONURB	Non	oui	-2.8756	-8.054044	I(0)	Stationnaire à niveau
LSPECIF	Non	oui	-2.8756	-9.148725	I(0)	Stationnaire à niveau
LCTRANS	Non	oui	-2.8756	-9.082171	I(0)	Stationnaire à niveau
LPRINF	Non	oui	-2.8756	-9.140669	I(0)	Stationnaire à niveau

Source : notre enquête, evIEWS 4.1

L'examen du **tableau 47** ci-dessus, nous conduit à rejeter l'hypothèse de stationnarité des séries au seuil de 5%. Les variables sont stationnaires et donc intégrables. Nous nous assurons alors que les variables sont co-intégrées, c'est-à-dire, qu'elles convergent vers un équilibre de long terme.

I.3.2- Test de cointégration³⁵⁰ : modèle 2

Le test sommaire de cointégration de S. JOHANSEN (1988) effectué cette fois, sur les données révèle l'existence à plusieurs niveau (LR Test = 12), d'une relation de longue période dans le comportement des entreprises en matière de localisation par arrondissement (LPEJ) et les principales variables (LSPECS LSPECT LCADR LOUQUAL LCRCLUB LCRASS LCROPRJ LRELI LRELEL LCONURB LSPECIF LCTRANS LPRINF) qui la déterminent. La variable dépendante (LPEJ) est ainsi fortement liée par ces variables indépendantes. Situation qui nous permet de prédire l'existence d'une convergence à long terme entre les variables de notre modèle. La vérification de cette convergence, nous conduit ainsi à l'estimation du modèle spécifié sous forme logarithmique à partir d'un mécanisme de correction d'erreurs.

³⁵⁰ Toujours sur la base du modèle de JOHANSEN S (1988), « statistic analysis of cointegration vectors », *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 12. *Voir aussi en Annexe 1, le tableau 2 de la cointégration : modèle 2.*

Les relations qui existent entre les entreprises de l'arrondissement (j) (PE_j) de la ville de Douala et un ensemble de variables explicatives qui vont permettre de tester les principales hypothèses qui fondent, en théorie, le comportement des firmes en matière de localisation sont saisies à travers la relation suivante :

$$\begin{aligned} LPE_j = & \alpha_0 + \alpha_1 LSPECS_j + \alpha_2 LSPECT_j + \alpha_3 LCADR_j + \alpha_4 LOUQUAL_j + \alpha_5 LCRass_j + \\ & \alpha_6 LCROPR_j + \alpha_7 LRELI_j + \alpha_8 LRELEL_j + \alpha_9 LCONURB_j + \alpha_{10} LSPECIF_j + \alpha_{11} LCTRANS_j \\ & + \alpha_{12} LPRINF_j + \gamma LPE_j + \beta_1 LSPECS_{j-1} + \beta_2 LSPECT_{j-1} + \beta_3 LCADR_{j-1} + \beta_4 LOUQUAL_{j-1} + \\ & \beta_5 LCRass_{j-1} + \beta_6 LCROPR_{j-1} + \beta_7 LRELI_{j-1} + \beta_8 LRELEL_{j-1} + \beta_9 LCONURB_{j-1} + \beta_{10} LSPECIF_{j-1} \\ & + \beta_{11} LCTRANS_{j-1} + \beta_{12} LPRINF_{j-1} + \varepsilon \end{aligned}$$

Avec : α_i ($i=0, 1, \dots, 9$), les élasticités de court terme

γ , le coefficient de correction d'erreurs à long terme ;

β_i ($i= 1, \dots, 9$), les élasticités de long terme

I.3.3- Estimation des paramètres du modèle 2

L'estimation de cette relation donne les résultats du **tableau 48** spécifiés par l'équation suivante :

$$\begin{aligned} D(LPEJ) = & C(1) + C(2)*D(LSPECS) + C(3)*D(LSPECT) + C(4)*D(LCADR) + \\ & C(5)*D(LOUQUAL) + C(6)*D(LCRASS) + C(7)*D(LCROPRJ) + C(8)*D(LRELI) + \\ & C(9)*D(LRELEL) + C(10)*D(LCONURB) + C(11)*D(LSPECIF) + C(12)*D(LCTTRANS) + \\ & C(13)*D(LPRINF) + C(14)*LPEJ(-1) + C(15)*LSPECS(-1) + C(16)*LSPECT(-1) + \\ & C(17)*LCADR(-1) + C(18)*LOUQUAL(-1) + C(19)*LCRASS(-1) + C(20)*LCROPRJ(-1) + \\ & C(21)*LRELI(-1) + C(22)*LRELEL(-1) + C(23)*LCONURB(-1) + C(24)*LSPECIF(-1) + \\ & C(25)*LCTTRANS(-1) + C(26)*LPRINF(-1) + C(27)*RES \end{aligned}$$

Tableau 48 : Estimation modèle 2 : comportement des entreprises en matière de localisation

Dependent Variable: D(LPEJ)

Method: Least Squares

Date: 07/13/10 Time: 07:10

Sample(adjusted): 2 208

Included observations: 207 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.463533	0.153247	42.17721	0.0000
D(LSPECS)	-0.004839	0.009764	-0.495612	0.6208
D(LSPECT)	-0.012328	0.003605	-3.419513	0.0008
D(LCADR)	0.001481	0.003131	0.472890	0.6369
D(LOUQUAL)	-0.000428	0.003095	-0.138246	0.8902
D(LCRASS)	0.505149	0.017241	29.29893	0.0000
D(LCROPRJ)	0.008366	0.014625	0.572040	0.5680
D(LRELI)	-0.738481	0.022822	-32.35855	0.0000
D(LRELEL)	-0.360892	0.014205	-25.40630	0.0000
D(LCONURB)	1.393067	0.041604	33.48435	0.0000
D(LSPECIF)	-0.098234	0.003797	-25.86867	0.0000
D(LCTRANS)	-0.118038	0.006065	-19.46170	0.0000
D(LPRINF)	0.054675	0.011487	4.759838	0.0000
LPEJ(-1)	-0.940140	0.022233	-42.28674	0.0000
LSPECS(-1)	0.003799	0.004661	0.815077	0.4161
LSPECT(-1)	-0.015207	0.005099	-2.982053	0.0033
LCADR(-1)	0.005387	0.004563	1.180468	0.2394
LOUQUAL(-1)	-0.003373	0.004342	-0.776941	0.4382
LCRASS(-1)	0.504509	0.021331	23.65153	0.0000
LCROPRJ(-1)	-0.001370	0.019840	-0.069071	0.9450
LRELI(-1)	-0.728108	0.025813	-28.20680	0.0000
LRELEL(-1)	-0.371582	0.017963	-20.68609	0.0000
LCONURB(-1)	1.334554	0.040617	32.85719	0.0000
LSPECIF(-1)	-0.106967	0.005093	-21.00146	0.0000
LCTRANS(-1)	-0.116036	0.008149	-14.23875	0.0000
LPRINF(-1)	0.060472	0.016475	3.670425	0.0003
RES	0.939802	0.022438	41.88484	0.0000
R-squared	0.922685	Mean dependent var	-0.002604	
Adjusted R-squared	0.911517	S.D. dependent var	0.075219	
S.E. of regression	0.022375	Akaike info criterion	-4.640670	
Sum squared resid	0.090112	Schwarz criterion	-4.205968	
Log likelihood	507.3093	F-statistic	82.62073	
Durbin-Watson stat	2.098408	Prob(F-statistic)	0.000000	

Source : notre enquête, eview 4.1

La variable RES représente le résidu de la relation co-intégrée entre la proportion sectorielle des entreprises de l'arrondissement j (LPEJ) à Douala et les principaux déterminants de sa localisation. L'examen des résultats montre que toutes les variables sont significatives à court comme à long terme au seuil de 5%. L'équation estimée a un pouvoir explicatif satisfaisant puisque le coefficient

de détermination (R^2), est égal à 0,92. L'une des variables explicatives est la variable dépendante prédéterminée (décalée). Nous utilisons le test statistique de T. BREUSCH et S.M. GODFREY (1978) pour vérifier l'autocorrélation des erreurs du modèle 2 (**tableau 49**).

I.3.4- Test d'autocorrélation des erreurs dans le modèle 2 : le test de BREUSCH- GODFREY (1978)³⁵¹

Tableau 49, test d'autocorrélation des erreurs (Breusch-Godfrey).

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	1.647699	Probability	0.195414
Obs*R-squared	3.762630	Probability	0.152390

Source : notre enquête, eviews 4.1

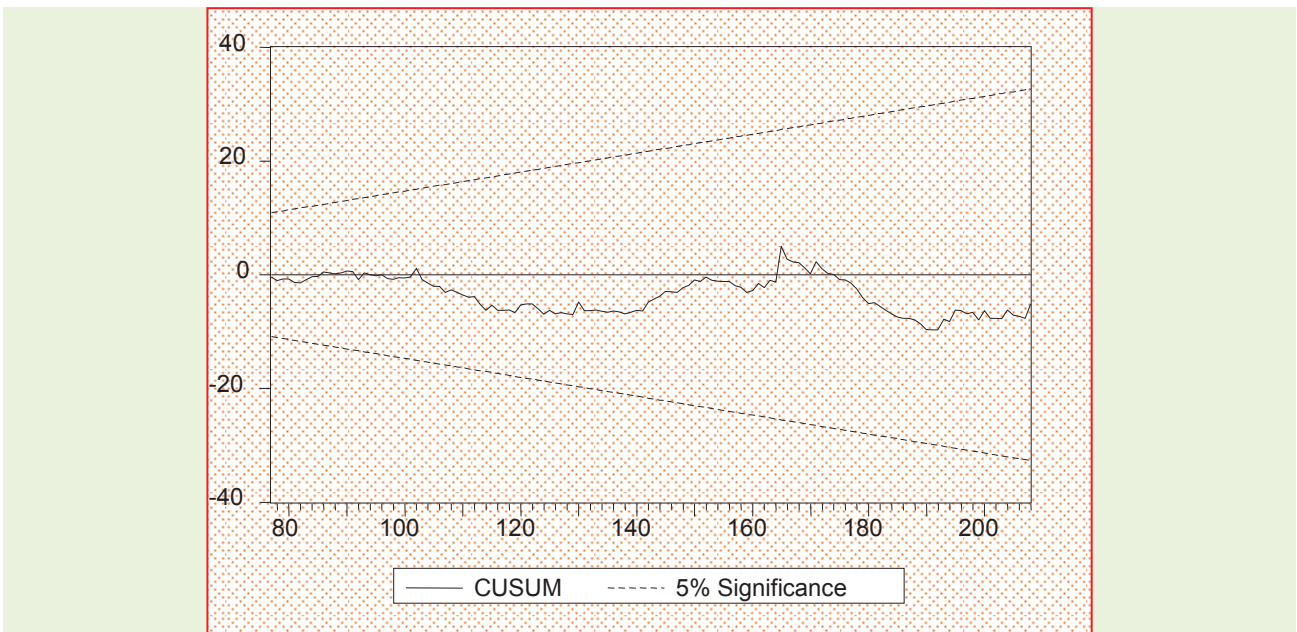
Avec le test de BREUSCH- GODFREY, nous constatons que les deux probabilités sont supérieures à 5% ainsi, nous acceptons l'hypothèse de non corrélation des erreurs (**tableau 49**) c'est-à-dire, les erreurs sont indépendantes les unes des autres dans cette deuxième relation. Aussi, la statistique de Durbin Watson ($Dw = 2,09$) est supérieur à 2. Cela montre bien que les erreurs sont indépendantes dans notre relation. La statistique de FISCHER –SNEDECOR, 82.62073 (prob : 0.000000) indique que le modèle est globalement significatif. Vérifions à présent la stabilité du modèle.

I.3.5- Test de stabilité de CUSUMSQ

La stabilité structurelle et/ou ponctuelles du modèle est vérifiée à partir du test de CUSUMSQ (respectivement simple et au carré).

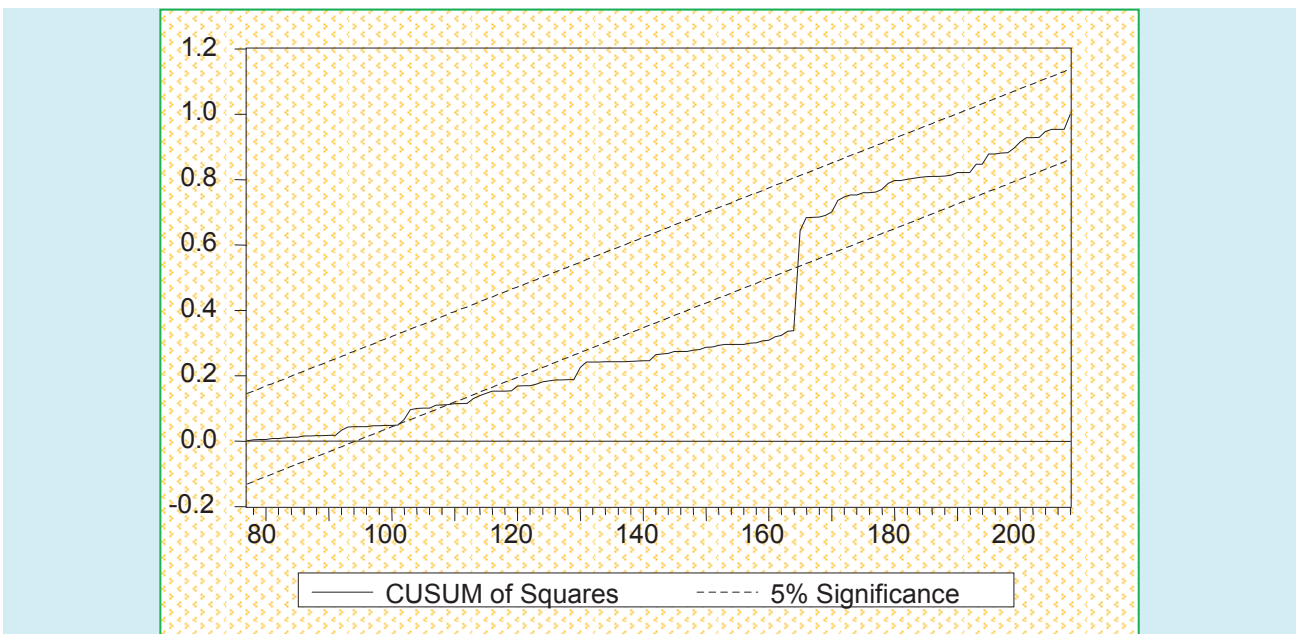
Le **graphique 12** ci dessous montre que le modèle est structurellement stable.

³⁵¹ Breusch T., (1978), « Testing for autocorrelation in dynamic linear models » Australia Economic Paper, vol 17. Godfrey S.M (1978), “testing for higher order serial correlation in regression equation when the regressions contain lagged dependant variable” Econometrica, vol. 46.

Graphique 12 : test de stabilité modèle 2 (CUSUMSQ)

Source : notre enquête, evIEWS4.1

Sur le **graphique 13** ci-dessous, nous constatons que le modèle est ponctuellement instable à long terme. Cette instabilité est liée aux effets saisonniers (effets externes) qui peuvent influencer le comportement des firmes en matière de localisation dans la ville de Douala.

Graphique 13 : test de stabilité modèle 2 (CUSUMSQ au carré)

Source : notre enquête, evIEWS4.1

I.3.6- Analyse des résultats économétriques (modèle 2)

Les résultats économétriques du modèle 2 indiquent entre autres que :

Dans le court terme : les principales hypothèses qui fondent, en théorie, le comportement des firmes en matière de localisation à Douala, ou encore, les économies de localisation générées par la concentration d'entreprises (LPEJ), sont mieux appréhendées par l'indice de spécialisation par taille (LSPECT) que par l'indice de spécialisation par secteur d'activité (LSPECS). Ces deux indices de spécialisation urbaine caractérisent assez significativement la concentration des entreprises à Douala soit au centre, soit en périphérie

La concentration des entreprises dans un arrondissement de Douala n'est pas significativement fonction du bassin d'emploi spécifique représenté par un indicateur de la part des travailleurs de l'industrie manufacturière dans la population totale de la ville (PTI), ainsi que par un indicateur du poids relatif de chaque secteur dans la main-d'œuvre de la ville (PRS). Bien que cette notion ait un impact favorable sur les choix de localisation des entreprises, la qualification de ce bassin d'emploi, approchée quant à elle par les variables cadres (LCADR) et ouvriers qualifiés (LOUQUAL) influence que très peu significativement la concentration des entreprises.

En fait, les variables comme la capacité de regroupement en Associations (LCRASS), la relation avec les institutions locales (RELI) et la relation avec les entrepreneurs locaux (RELEL), les indices sectoriels de spécificité (ZI et Hors ZI) (SPECIF), de concentration urbaine (CONURB), et de Variable muette permettant d'intégrer les coûts de transport (CTRANS), ainsi que la présence des institutions de formation (PRINF) sont, en principe, les éléments les plus déterminants du comportement des firmes en matière de localisation à Douala. Ces différents éléments influencent significativement les décisions d'implantation des entreprises à Douala et, par ricochet, s'interfèrent activement dans le processus de la gouvernance territoriale illustré dans le modèle. Enfin, la capacité de regroupement en organisations professionnelles (LCROPRj), complète la liste des éléments qui influencent faiblement ce comportement.

Dans le long terme ensuite, le même résultat est observable. Même si la capacité de regroupement en organisations professionnelles (LCROPRj) devrait être écartée de l'analyse.

Nous voulons expliciter au mieux la concentration des entreprises dans la ville de Douala afin de rendre compréhensible la gouvernance territoriale dans cette ville. Ainsi, nous avons trouvé

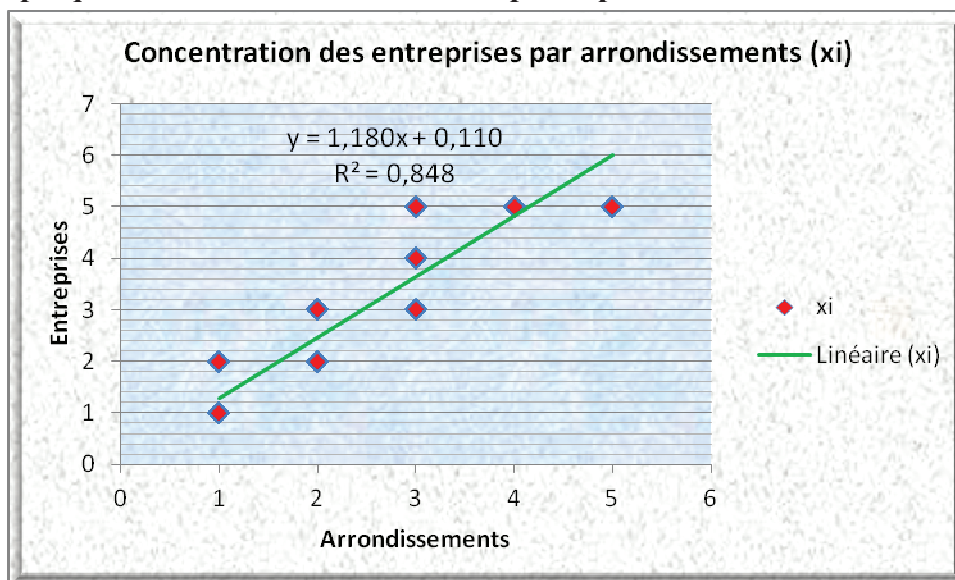
judicieux de dépasser le cadre économétrique et de refaire une analyse descriptive à partir de nos données statistiques. Cette analyse est rendu possible à travers le logiciel XLstat qui nous permet de définir, ici, une approche statistico-graphique de la concentration.

1.3.7 – L’approche statistico-graphique de la concentration des entreprises à Douala

L’approche ainsi mise en évidence découle de l’analyse effectuée à partir du logiciel XLstat. Cette approche présente graphiquement les niveaux de concentration des entreprises dans la ville suivant deux strates de répartition. Elle s’intéresse à la répartition concentrique des entreprises dans les arrondissements par secteur d’activité (**graphique 14**). Aussi, elle caractérise la concentration des secteurs d’activités par arrondissement à Douala (**graphique 15**).

Dans le **graphique 14** ci-dessous présenté, nous remarquons, à travers les nuages de point, que Douala 1 concentre un peu plus d’entreprises que Douala 5 suivi de Douala 2, puis vient Douala 3 et enfin Douala 4. Lorsque nous nous referons à la droite de régression, nous remarquons une concentration accentuée des différentes entreprises localisées à Douala 1, 3 et 4. Les entreprises localisées dans les arrondissements de Douala 2 et 5 sont moins concentrées. Le test de concentration à travers les nuages de points nous présente une régression proche de celui présenté dans le modèle économétrique avec un R^2 plus acceptable ($R^2 = 0,848$). Ce qui nous permet de conclure à la vraisemblance de la concentration.

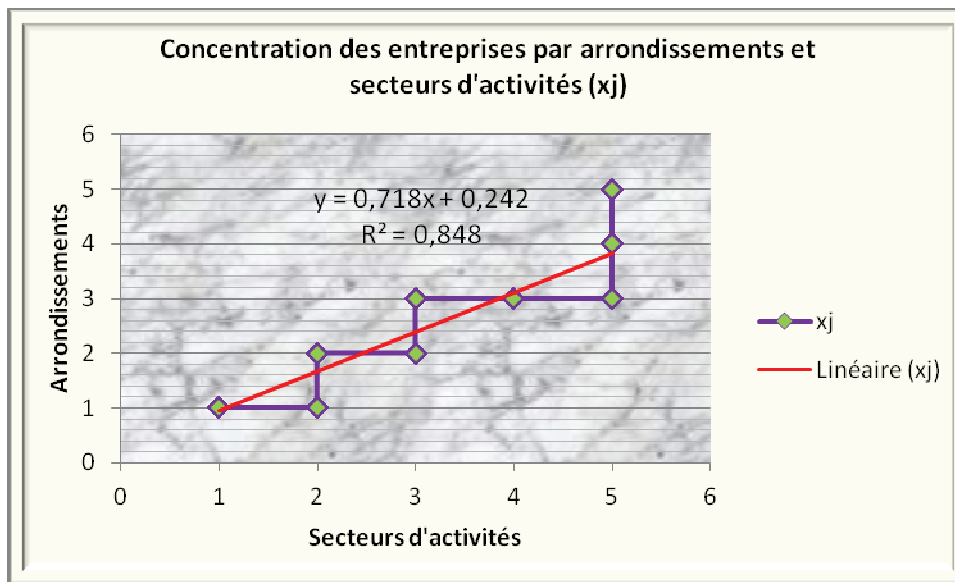
Graphique 14 : Concentration des entreprises par arrondissements à Douala



Source : nos données d’enquête

Par ailleurs, dans le **graphique 15**, nous remarquons, en nous projetons sur la droite de régression que, l'ensemble des arrondissements regorge des entreprises dans tous les cinq secteurs d'activités. La concentration de ces entreprises suivant les secteurs d'activités est quasiment la même dans tous les arrondissements. En référence à nos analyses précédentes, nous notons une forte concentration des entreprises du même secteur d'activités. Ainsi, du point de vue du **graphique 15** ci-dessous, nous remarquons qu'à Douala de façon générale, les entreprises de commerce (secteur d'activité 2) et de service (secteur d'activité 3) sont les plus concentrées. Les entreprises industrielles, de bâtiment et travaux publics ainsi que celles de transports, sont les moins concentrées.

Graphique 15 : concentration des entreprises par secteurs d'activités



Sources : nos données d'enquête

Ces différents résultats étoffent l'évidence d'une gouvernance territoriale dans la ville de Douala.

II-MISE EN EVIDENCE DE LA GOUVERNANCE TERRITORIALE ET LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES INSTALLEES A DOUALA

Si la vision contractuelle de la gouvernance ignore, pour l'essentiel, la dynamique productive, le lien entre les compétences et la rente organisationnelle est reconnu à Douala. La problématique reste fondée sur une conception statique et adaptative de l'efficacité. Sa valeur est maximisée à un instant donné, l'ensemble des opportunités d'investissement exogène est supposé connu au moins par les dirigeants, et le choix des investissements se fait selon l'analogie du choix au sein d'un menu que nous avons spécifié plus haut. Le problème principal reste donc la mise en place d'une

répartition de la rente suffisamment incitative pour maximiser la création de valeur. Le processus proprement dit de création de valeur n'est pas étudié pour cette ville où « *les entreprises sont dans l'air* »³⁵²

Pour appréhender ce processus, nous trouvons nécessaire de faire appel aux théories cognitives de la firme (G. CHARREAUX, 2002)³⁵³. Contrairement aux théories contractuelles, qui s'interprètent comme des prolongements du modèle économique néoclassique. Ces théories, qui comprennent différents courants : la théorie comportementale de la firme, la théorie évolutionniste, les théories de l'apprentissage organisationnel et les théories des ressources et des compétences, rompent radicalement avec celles cognitives des firmes. Elles rejettent, en particulier, l'hypothèse de rationalité calculatoire, limitée ou non, au profit de celle de rationalité procédurale. A Douala, la rationalité des entrepreneurs s'apprécie sur la base, non plus des conséquences des décisions, mais des processus décisionnels.

Les théories cognitives reposent sur une vision radicalement différente du processus de création de valeur, dans la mesure où elles conduisent à accorder une importance centrale à la construction des compétences et aux capacités des firmes à innover, à créer leurs opportunités d'investissement et à modifier leur environnement. Soulignons qu'à Douala, comme le précisent R. LANGLOIS et N. FOSS (1999)³⁵⁴, les théories contractuelles en accordant un intérêt quasiment exclusif aux conflits d'intérêts, à l'appropriation des rentes, ignorent la dimension productive de la construction des rentes.

Nous pensons que le problème principal ne serait pas celui de la conciliation des intérêts, mais bien davantage celui de la coordination qualitative, de l'alignement des schémas cognitifs et des modèles d'anticipation. L'argument cognitif que nous utilisons ici pour le cas de Douala, est perçu de différentes façons, soit comme moyen de faciliter la coordination entre les acteurs (publics et privés) et de réduire les coûts des conflits – qui ont également un caractère cognitif –, soit comme mode d'invention de nouvelles opportunités productives³⁵⁵.

³⁵² Pour reprendre l'expression célèbre de A. Marshall 1890 op.cit

³⁵³ Gérard CHARREAUX, (2002) , « Quelle théorie pour la gouvernance? De la gouvernance actionnariale à la gouvernance cognitive » *Pôle d'économie et de gestion (Iae-Latec), 21066 Dijon Cedex, France*

³⁵⁴ LANGLOIS R. et FOSS N., « Capabilities and Governance: The Rebirth of Production in the Theory of Economic Organization », *Kyklos*, vol. 52, 1999, p. 201-218.

³⁵⁵ Les travaux sur la firme innovatrice de LAZONIK et O'SULLIVAN (2000) représentent une des meilleures illustrations des tentatives actuelles qui cherchent à considérer conjointement les aspects conflictuels et cognitifs.

Les coordinations locales des acteurs à Douala produisent deux types d’externalités : celles qui se rattachent à des questions de collecte et de circulation d’information et, celles qui se rapportent à l’action collective. Comme corollaire, à nos propos, la clé de la performance dans ces approches se situe bien entendu davantage dans la capacité du management à imaginer, percevoir, construire de nouvelles opportunités (C.KPRAHALAD 1994, W.LAZONICK et M. O’SULLIVAN 1998, 2000)³⁵⁶ que dans la restructuration ou la reconfiguration des portefeuilles d’activités des firmes en réponse aux évolutions de l’environnement. Cette perception de la logique de gouvernance nous conduit dans la suite de présenter les résultats statistiques mettant en avant la problématique de gouvernance territoriale dans le processus de développement des entreprises à Douala

II.1. Les résultats statistiques : commentaires et analyse des problèmes

Nous présentons tout d’abord nos résultats statistiques et par la suite nous faisons des analyses et commentaires y afférents.

II.1.1 les résultats statistiques

Ces résultats sont présentés et commentés selon les rubriques du questionnaire d’enquête. Dans un premier temps, nous présentons le nombre d’entreprises effectivement enquêtées (**tableau 50**) :

Tableau 50 : Répartition de l’échantillon sur l’étendue du territoire de douala après enquête

N°	Arrondissements	%ge Arrondis.	Nbre PME	n [5 -9]	n[10;250]	N avec n [5 -9] Par secteur					N avec n [10;250] Par secteur				
						I ₁	C ₁	S ₁	B ₁	T ₁	I ₂	C ₂	S ₂	B ₂	T ₂
1	Douala I	35,58	74	18	56	8	2	3	3	2	23	11	12	4	6
2	Douala II	19,23	40	11	29	5	4	2	0	0	12	8	7	1	1
3	Douala III	13,94	29	8	21	3	2	3	0	0	6	5	9	1	0
4	Douala IV	10,10	21	8	13	3	3	1	0	1	6	3	2	1	1
5	Douala v	21,15	44	13	31	8	1	3	1	0	15	6	6	2	2
Total		100	208	58	150	27	12	12	4	3	62	33	36	9	10

Source : notre d’enquête

³⁵⁶ LAZONICK W. et O’SULLIVAN M., « Corporate Governance and the Innovative Economy: Policy Implications », *STEP Report* ISSN 0804-8185, Oslo, 1998.

LAZONICK W. et O’SULLIVAN M., « Perspectives on Corporate Governance, Innovation, and Economic Performance », Working Paper, Insead, June 2000.

PRAHALAD C.K., « Corporate Governance or Corporate Value Added?: Rethinking the Primacy of Shareholder Value », *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 6, n° 4, 1994, p. 40-50.

Le **tableau 51** nous présente ensuite, et de façon détaillée, les entreprises enquêtées par arrondissements et secteurs d'activités. Il en ressort que Douala I, II et V concentrent un peu plus d'entreprises dans tous les secteurs.

Tableau 51 -Répartition géographique des entreprises enquêtées par arrondissement et par secteurs d'activités

Arrond .	Industrie de transf	%	Commerce	%	Service	%	BTP	%	Transpt	%	Total
Douala 1	31	35	13	29	15	31	7	54	8	61	74
Douala 2	17	19	11	25	10	20	1	8	1	8	40
Douala 3	9	10	7	16	12	24	1	8	0	0	29
Douala 4	9	10	6	14	3	6	1	8	2	15	21
Douala 5	23	26	7	16	9	18	3	22	2	15	44
Total	89	100	44	100	49	100	13	100	13	100	208

Source : notre d'enquête

Au regard de ce tableau nous constatons que notre enquête a concerné plus d'entreprises que prévu. Nous en avons, en effet, prévu 200, mais 208 ont effectivement été favorables à l'étude pour des diverses raisons signalées plus haut. Ainsi, nous relevons que des :

- 95 dans le secteur industriel (de la transformation), 89 ont réellement été enquêtées ;
- 45 dans le secteur du commerce, 44 ont réellement été enquêtées ;
- 35 dans le secteur des services, 49 ont réellement été enquêtées ;
- 15 dans le secteur des bâtiments et travaux publics, 13 ont réellement été enquêtées ;
- 10 dans le secteur transport, 13 ont réellement été enquêtées.

II.1.2- Résultats présentant des généralités sur les entreprises à Douala

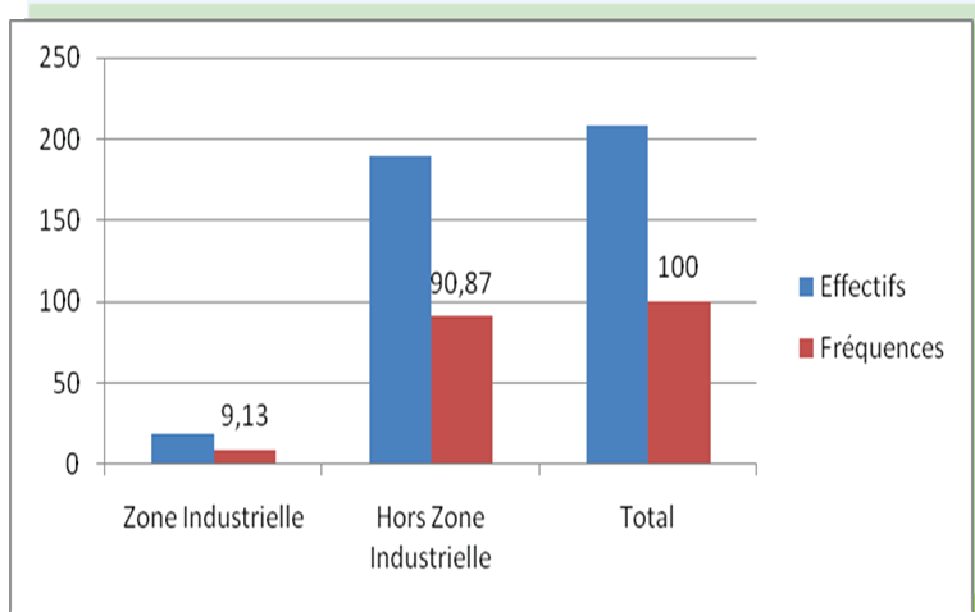
Les entreprises enquêtées à Douala sont, pour la plupart, localisées hors zones industrielles comme le montre le **tableau 52** :

Tableau 52 : répartition des entreprises par lieu d'implantation

Localisation des entreprises	Nombre	Fréquence (%)
Zone Industrielle (ZI)	19	9
Hors Zone Industrielle (HZI)	189	91
Total	208	100

Source : notre enquête

Au regard de ce tableau nous constatons que plus de 91% des entreprises sont localisées hors zone industrielle (**graphique 16**).

Graphique 16 : répartition des entreprises enquêtées par lieu de localisation

Source : notre enquête

Le **tableau 53** nous donne la répartition de ces entreprises par lieu d'implantation et par secteurs d'activités.

Tableau 53 : Répartition des entreprises par secteurs d'activité et par lieu d'implantation

Secteurs d'activités	Nombre ZI	% ZI	Nombre HZI	% HZI
Industrie	13	68	76	40
Commerce	2	11	42	22
Services	2	11	47	25
Bâtiments et Travaux Publics (BTP)	1	5	12	6
Transport	1	5	12	6
TOTAUX	19	100,00	189	100

Source : notre enquête

Il ressort du tableau 53 ci-dessus que la plupart des entreprises enquêtées en zone industrielle relève du secteur industriel (68%). De même, on retrouve une forte concentration des entreprises de ce même secteur (40%) hors zone industrielle.

Notre échantillon relève une forte concentration des PME à Douala I, V et II. Nous remarquons que Douala I concentre 36% des entreprises enquêtées, suivi de Douala V avec 21% et Douala II (19%). Les 24% restant sont réparties entre Douala III et IV comme nous l'indique les résultats du **tableau 54**.

Tableau 54 : répartition géographique des entreprises enquêtées par arrondissement

Arrondissements	Effectifs	Fréquences (%)
Douala 1	74	36
Douala 2	40	19
Douala 3	29	14
Douala 4	21	10
Douala 5	44	21
Total	208	100

Source : notre enquête

Les PME enquêtées à Douala ont des chiffres d'affaires qui varient en moyenne de 1 à plus de 5 millions de FCFA. Plus de la moitié (52%) des PME enquêtées ont une moyenne de chiffre d'affaires qui se situent à plus de 5 millions de CFA comme illustré dans le **tableau 55**.

Tableau 55 : répartition des PME par tranche moyenne de chiffre d'affaires.

Chiffre d'affaires	Effectifs	Fréquences (%)
Moins de 1 000 000	49	23
1 000 000 à 5 000 000	51	25
Plus de 5 000 000	108	52
Total	208	100

Source : notre enquête

Les PME de notre échantillon sont majoritairement des sociétés à responsabilité limitée (SARL) à (43%) suivi des entreprises individuelles à (38%). Les 19% restant sont réparties entre les GIC et les Sociétés Anonymes (**tableau 56 en Annexes**).

Les tranches d'âge des chefs d'entreprises à Douala se situent entre [50 - +[et [45-50[, soit respectivement 26% et 20% contre 17% situés respectivement dans les tranches d'âge de [35-40[et de [40-45[comme indiqué dans le **tableau 57 en Annexes**. Ceci dénote le caractère mature que recèlent les chefs d'entreprises à Douala.

Par ailleurs, plus de 83% des chefs d'entreprises enquêtées sont de sexe masculin. Les femmes ne représentent que 17 % (**tableau 58 en Annexes**)

La répartition des entreprises enquêtées par secteur d'activités selon le critère genre est donnée dans le **tableau 59 en annexes**. Ainsi, plus de 61% des chefs d'entreprises de Douala ont le niveau d'études du supérieur (**tableau 60 en annexes**). Toutefois, nous pouvons relever que la quasi-totalité des entrepreneurs a suivi une formation scolaire.

Dans le **tableau 61**, nous faisons un croisement entre le niveau d'étude et le genre. Il ressort des résultats de ce tableau, que certains chefs d'entreprises de sexe masculin du secteur industriel n'ont que le niveau d'études primaire (2%) et parfois n'en n'ont pas (1%). Toutes les femmes chefs d'entreprises ont au moins un niveau d'études du secondaire. Le sexe masculin est prépondérant dans tous les secteurs, alors que la prépondérance des femmes chefs d'entreprises se trouve uniquement dans les secteurs industriels, commerciaux et des services.

Tableau 61-répartition des entreprises par sexe, niveau d'instruction des responsables et secteurs d'activités

Niveau d'instruction	Nombre d'entreprises avec responsable de sexe masculin par secteur d'activité					Nombre d'entreprises avec responsable de sexe féminin par secteur d'activité					Total
	I	C	S	B	T	I	C	S	B	T	
Primaire	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Secondaire	23	14	9	6	4	8	5	3	1	1	74
Supérieur	46	19	31	6	7	6	6	5	0	1	127
Sans niveau	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3
Total	75	33	41	12	11	14	11	8	1	2	208

Source : notre enquête

Des 208 entreprises enquêtées à Douala, nous notons que le secteur industriel emploie plus de la main d'œuvre. Dans le **tableau 62 en annexes**, nous dénombrons un total de 8 117 employés toutes catégories confondues. Le secteur industriel ravi la vedette avec 64% du total, suivi du secteur des services avec 14% et du commerce avec 12%. Le reste est partagé entre le secteur transports et celui des Bâtiments et travaux publics.

Par ailleurs, les arrondissements de Douala V et I concentrent plus de la main-d'œuvre, avec respectivement 40% et 26% du total, suivi de l'arrondissement de Douala II avec 15%. Le reste est partagé entre les arrondissements de Douala III et IV. Les chiffres du **tableau 63** concernent juste les 208 entreprises enquêtées.

Tableau 63 : répartition des entreprises par arrondissement et main d'œuvre employé

arrondissements	Main d'œuvre total employé	Fréquence (%)
Douala I	2140	26
Douala II	1222	15
Douala III	899	11
Douala IV	637	8
Douala v	3219	40
TOTAUX	8117	100

Source : notre enquête

II.1.2'-Analyse des résultats sur les généralités liées aux entreprises enquêtées à Douala

Au regard de ces premiers résultats sur les généralités, nous trouvons que les entreprises de Douala sont non seulement pourvoyeuses d'emplois, mais forment avant tout le maillage territorial de la ville. Ces entreprises sont localisées majoritairement hors zone industrielle. Elles sont, pour la plupart, concentrées dans le secteur de transformation (43%) et sont relayées en termes de sous-traitance par le secteur des services (24%) et de commerce (21%). Ce qui révèle une sorte de proximité dans la problématique de localisation de celles-ci. Une situation qui confirme la théorie Marshallienne sur la localisation des entreprises³⁵⁷. En effet, les économies de localisation sont, à ce titre, des économies liées à l'implantation de celles-ci en un lieu précis, à proximité immédiate d'autres entreprises. Nous trouvons ici une similitude avec la conception de A. MARSHALL (1890)³⁵⁸ qui montre qu'il existe des agencements spatiaux permettant aux entreprises de bénéficier des économies externes positives issues des interactions productives et techniques, lorsqu'elles se regroupent en un lieu précis et, qui plus est, au sein de *districts industriels*³⁵⁹.

Par ailleurs, les PME enquêtées à Douala, sont majoritairement sous la responsabilité des entrepreneurs de sexe masculin (83%), le sexe féminin emboitant peu à peu le pas (voir **tableau 58 en Annexes**). Le critère genre opère dans presque tous les secteurs d'activités. Les entreprises enquêtées sont, pour la plupart, des PME dont le chiffre d'affaires se situe autour de 5 millions de CFA. Les entrepreneurs de Douala ont quasiment tous une formation scolaire et la majorité ont un niveau d'études du supérieur (61%). L'âge moyen des chefs d'entreprises de la ville se situe entre 40 et 50 ans (**tableau 57 en annexes**). Tous ces éléments marquent un trait caractéristique de l'échantillon enquêté. Toutefois, le caractère général de cet échantillon réside dans la mise en lumière des indications importantes susceptibles de nous aider dans l'analyse de la localisation des entreprises et de la gouvernance territoriale de la ville, et qui sont l'objet des prochaines sections.

³⁵⁷ MARSHALL 1890 montre que : Ceux qui utilisent le mieux leur milieu sont souvent ceux qui sont les plus utiles à ceux qui les entourent; même si parfois ils leur sont nuisibles. Ce qui renvoie à la force de pénétration du milieu par les entreprises.

³⁵⁸ A. MARSHAL (1890) op. cit.

³⁵⁹ Même si, il est vrai, nous ne pouvons, à ce stade, parler de « districts industriels » pour la ville de Douala.

II.2.. Résultats établissant les entreprises comme connectées avec le territoire

Le **tableau 64** montre que, des 208 entreprises enquêtées à Douala, plus de 70% des responsables ne sont pas des propriétaires. Ils sont soit associés, soit représentants des collectifs des associés. Seuls 30% des dirigeants sont propriétaires des firmes dont ils ont la charge. Ce qui confirme le fait que la plupart des entreprises enquêtées ne sont pas des entreprises individuelles.

Tableau 64 : entreprises enquêtées et propriétés

Entreprises et propriété	Effectifs	Fréquences (%)
Propriétaire	62	30
Non Propriétaire	146	70
Total	208	100

Source : notre enquête

D'un côté, les 62 entreprises dont les dirigeants sont propriétaires légitimes ont reçu une aide quelconque au moment de leur création. Ainsi, Plus de 52% des 62 ont reçu des aides autres qu'institutionnelles et informelles. Ces aides sont, pour la plupart, familiales. Les institutions informelles (tontines, associations diverses, etc.) ont aidé à la création d'environ 34% d'entre elles (**tableau 65**).

Tableau 65 : entreprises et aides reçues au moment de la création

Types d'aides reçus	Effectifs	Fréquences (%)
Institutionnel	9	15
Informel	21	34
Autres	32	52
Total	62	100

Source : notre enquête

Les **tableaux 66 et 67 en annexes**, retracent le nombre d'entreprises ayant reçu une aide familiale et les types d'actions engagées par certains entrepreneurs à partir de celle-ci.

Les résultats ressortis de ces tableau nous donnent de constater que des 208 entreprises enquêtées sur Douala, 181 ont reçu des aides familiales pour leurs affaires. Ces aides sont d'ordre financier, moral et matériel. Les aides financières ont servi, soit au démarrage des activités, soit au fonctionnement de l'entreprise, soit encore à l'achat des équipements (**tableau 67**).

De l'autre côté, des 146 entreprises dont les dirigeants ne sont pas propriétaires, 87% y gèrent en qualité de principaux responsables. Quelques 10% seulement ont laissé la charge de gestion de leur entreprise à un tiers. Nous notons que 3% sont à cheval dans la responsabilité de l'entreprise ; soit

la gestion de celle-ci n'est pas centralisée, soit elle est assurée par plusieurs responsables (**tableau 68 en annexes**).

De façon générale, 71 entreprises des 208 enquêtées (soit 34%), ont reçu une aide (financière et/ou matérielle) au moment de leur création. Alors que 137 entreprises des 208 enquêtées (soit 66%) ne l'ont pas reçu. Diverses raisons sont explicatives de cette situation : membre d'autres organismes internationaux, manque de sérieux dans les processus, pas d'importance, sociétés à capital étranger, etc. (**tableau 69 en annexes**).

Nos résultats révèlent aussi que, 21% des entreprises enquêtées, soit 44 entreprises sur les 208, ont des responsables membres des clubs ou regroupements divers (**tableau 70 en annexes**).

Ces clubs fournissent aux entrepreneurs des informations sur le climat des affaires, les possibilités d'octroi des appuis financiers et des idées nouvelles quant à la cession des marchés, comme l'illustre le **tableau 71 en annexes**.

Les principaux responsables d'entreprises enquêtées à Douala sont à 46% membres d'une association de tontines. Nous trouvons que 96 chefs d'entreprises sont membres des tontines et 112 non membres (**tableau 72 en annexes**).

Les chefs d'entreprises membres des tontines témoignent à 75% de la contribution de ces dernières dans leurs affaires contre 25% (**tableau 73 en annexes**).

Bien que les tontines contribuent à l'épanouissement des affaires de certains entrepreneurs, plus de la moitié des entrepreneurs membres des tontines (57%) disent que celles-ci ne leurs fournissent pas d'information pour leurs affaires (**tableau 74 en annexes**). Ce qui semble être contradictoire, mais nous remarquons que les contributions des tontines dans les affaires des entrepreneurs membres s'avèrent autres que les informations sur les affaires. De façon générale, les contributions des tontines sont majoritairement financières.

Certains entrepreneurs à Douala sont à la fois membres des associations de tontines et membres des associations des ressortissants de villages. Le **tableau 75 en annexes** présente le nombre d'entreprises dont les responsables sont membres d'une association de village. Au regard de ce tableau on relève que sur 208 chefs d'entreprises enquêtés à Douala, 84 sont membres des associations du village soit 40%.

Les associations du village comparativement à celles des tontines fournissent beaucoup plus des informations importantes aux chefs d'entreprises au sujet du village, de la culture et moins sur les affaires. Il en ressort ainsi que les associations de tontines et de village n'accordent que peu d'importances en ce qui concernent l'information sur les affaires des membres (**tableau 76 en annexes**). Ainsi, nous constatons que, tout comme les associations de tontines, 57% des entrepreneurs membres des associations du village, déclarent que celles-ci ne leurs fournissent pas des informations sur leurs affaires.

Cependant, dans le **tableau 77 en annexes**, il ressort que des 41 chefs d'entreprises qui approuvent le fait que les tontines leur fournissent des informations, 33 soit 81% affirment que ces informations sont portées sur le climat des affaires. Par ailleurs, les résultats du **tableau 78 en annexes** affirment la prépondérance des informations relevant des associations du village sur les sessions d'entreprise (52%).

II.2'-Analyse synthétique des résultats sur les caractéristiques des entreprises et leur connexion avec le territoire

Ces deuxièmes résultats, nous apportent d'autres précisions sur la caractéristique de l'échantillon. Nous trouvons que notre échantillon de 208 entreprises est à 70% géré par des responsables non propriétaires légitimes (cf. **tableau 64**). Aussi, les chefs d'entreprises de Douala n'ont pas tous reçu de l'aide au moment de leur création (cf **tableau 66 en annexes**). Toutefois, plus de 87% ont reçu une aide familiale au moment de la création. Les aides familiales sont d'ordre financier, moral et matériel. Celles financières ont servi, soit au démarrage des activités, soit au fonctionnement de l'entreprise, soit encore à l'achat des équipements.

Par ailleurs, plus de 21% des chefs d'entreprises de la ville sont membres des clubs des entrepreneurs. Ces clubs leur fournissent des informations sur le climat des affaires, les possibilités d'octroi de crédits, et des idées nouvelles sur les cessions d'entreprises. En marge des clubs, 46% et 40% des chefs d'entreprises sont respectivement membres des associations de tontines et de villages. Tout comme les clubs, ces associations contribuent aux activités des entrepreneurs (cf. **tableaux 70 à 76 en annexes**). Cette situation nous retrace le caractère privé de la gouvernance territoriale dans le développement des entreprises à Douala. Les acteurs de cette gouvernance sont ainsi situés et classés au rang des entreprises, des associations et des clubs. Cette forme de gouvernance confirment la théorie sur la gouvernance locale comprise comme : le processus institutionnel de mise en compatibilité des compromis entre acteurs (les entreprises, les associations

et les clubs) géographiquement proches, en vue de résoudre un problème productif (ou de réaliser un projet collectif). Dans une perspective dynamique, elle participe à la révélation et à la formulation des problèmes que posent les interactions et la coordination entre acteurs sur le territoire (Y. Dupuy, J.P. GILLY, J. PERRAT, 2001).

La gouvernance territoriale à Douala interpelle aussi le processus par lequel les différents acteurs locaux (institutionnels, privés, associatifs, financiers,...) impactent de près ou de loin le développement de la ville. Ce que nous poursuivons dans nos recherches à travers les résultats des prochaines sections.

II.3 Relations institutionnelles locales avec les entreprises à Douala

II.3.1 – Résultats mettant en avant les entreprises en relations avec les institutions locales

A Douala, on retrouve des organismes³⁶⁰ à la fois officiels et non officiels qui apportent de l'aide aux entreprises, bien que certains entrepreneurs n'y aient pas recours.

Les **tableaux 79 et 80 en annexes**, confirment cette assertion avec, respectivement, 45 et 52 des entrepreneurs sur les 208 enquêtées. Ceux-ci approuvent la présence des institutions non officielles et officielles apportant de l'aide aux entreprises.

Les aides octroyées par ces organismes aux entreprises sont à la fois d'ordre financier, matériel technique et de conseils. Les aides financières sont généralement majoritaires à raison de 64% et 68% respectivement pour les deux organismes (**tableaux 81 et 82 en annexes**).

Plus de 61% des entreprises (soit 126) enquêtées à Douala, entretiennent des relations avec des entrepreneurs locaux (**tableau 83 en annexes**). Ces rapports ont majoritairement un caractère professionnel (41%). Ce sont, quelques fois, des relations de partenariat (27%), de sous-traitance (19%), d'affaires, d'offres de parts de marché et de projets industriels ; comme illustré dans le **tableau 84** en annexes.

En faisant un croisement entre secteur d'activités des entreprises et relation avec les organismes et entrepreneurs locaux, nous obtenons le **tableau 85** qui résume tout ce qui précède et nous donne

³⁶⁰ Notons que les organismes tels que présentés ici, sont constitués d'ensemble de structure administratives ou non ayant des pour charge la gestion d'un service qu'il soit public ou pas.

avec précision l'agencement des relations suivants les cinq secteurs d'activités. Il ressort ainsi que, les entreprises du secteur industriel sont prédominantes dans les trois types de relations, soit respectivement 38%, 51% et 46% entre elles et les organismes non officiels, officiels et les entrepreneurs locaux. Les entreprises du secteur des services entretiennent plus de relations avec les organismes non officiels (36%) qu'officiels (20%) ainsi qu'avec les entrepreneurs (21%). Ces relations, bien que perceptibles, sont minoritairement partagées entre les entreprises du secteur de transports et de BTP.

Autrement dit, nous constatons dans ce tableau 85 que, les entreprises des secteurs transports et BTP entretiennent dans les mêmes proportions des relations avec les organismes officiels, non officiels et les entrepreneurs locaux soit respectivement 2%, 3% et 8%. Autre remarque importante à relever ici c'est que ces entreprises sont plus en relations avec les entrepreneurs locaux. Ce phénomène peut être interprété comme résultant des sollicitations diverses de la part de ces derniers, soit pour le transport des matières premières, marchandises et même des employés, soit aussi souvent pour la construction ou l'agrandissement d'un entrepôt, ou la réfection des biens immeubles de l'entreprise.

Tableau 85 : répartition des entreprises par secteur et relations avec les organismes et entrepreneurs locaux

Secteurs d'activités	Organismes non officiels		Organismes officiels		Entrepreneurs locaux	
	Effectifs	Fréquence %	Effectifs	Fréquence %	Effectifs	Fréquence %
Industriel	17	38	26	51	58	46
Commerce	10	22	12	23	21	17
Service	16	36	10	20	27	21
Bât et trav. publics	1	2	2	3	10	8
Transport	1	2	2	3	10	8
Total	45	100,00	52	100,00	126	100,00

Source : notre enquête

II.3.2- Résultats enquête auprès des agences gouvernementales, des institutions et des organisations des secteurs public et privé concernées

Aussi, nous avons au cours de nos recherches, eu à enquêter auprès de:

- *05 institutions financières (SGBC, CA/SCB, caisse populaire d'investissement, Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée (ACEP), PRO-PME).*

Ces institutions sont les plus côtoyées par les chefs d'entreprises à Douala. Leur mission consiste de façon générale à accompagner les PME dans leurs évolutions en leur octroyant des micros crédits. Toutes relèvent la mauvaise structuration des entreprises à Douala et désirent servir d'appui à la collectivité territoriale pour d'éventuelles solutions.

- *04 agences gouvernementales (Agence de Développement de DOUALA (A2D), la Communauté Urbaine de Douala (CUD), les impôts, la chambre de commerce et l'industrie de Douala) :*

Dans le but de mettre en relation tous les acteurs dont le concours permet de mieux appréhender les possibilités de développement de la ville de Douala, la CUD, procède à la réalisation d'actions complémentaires. Ces actions ne vont pas sans tenir compte des relations de complémentarité qu'elle entretient avec 126 entreprises sur les 208 entreprises formelles enquêtées dans la ville de Douala soit près de 60,60% du total. A côté des relations liées aux objectifs fiscaux qui occupent la première place (52%), les entreprises entretiennent des relations de complémentarités professionnelles avec la CUD (cf **tableau 86 en annexes**).

L'A2D, pour sa part, a été créée en 2002 en partenariat avec le patronat camerounais et bien d'autres institutions³⁶¹. Nous avons développé ses missions dans le chapitre II (cf. **paragraphe I.1.1.2**).

De nos jours, le bon fonctionnement de cette structure n'est pas à démontré puisqu'elle entretient de parfaites relations avec plus de 177 entreprises de la ville (cf. **tableau 5 infra**). Ces relations sont pour la plupart d'ordre professionnels (de soutien aux entreprises et faciliter dans les démarches administratives auprès des autorités locales) et d'amélioration des qualités de services que de paiement de droits.

A côté de cet ensemble fonctionnel qui œuvre pour le développement local à Douala, nous ajoutons la chambre des commerces et l'industrie (CCIMA) créée en 1921 qui est un mobile facilitateur dans l'implantation de certaines entreprises à Douala. En plus de sa mission représentative des intérêts des milieux d'affaires privées dans les domaines du commerce, de l'industrie, des prestations de services et de l'artisanat, la CCIMA, entretient un réseau de relations avec tous les organismes intéressés par les activités du secteur privé. Les missions de la CCIMA sont d'intérêt professionnel

³⁶¹ Le Groupement Inter-patronal du Cameroun (GICAM), basé à Douala, constitue le patronat camerounais. En concert avec la CUD, d'autres partenaires à l'instar du Port Autonome de Douala (PAD), la Fédération Nationale des Associations des PME (FENAP), la Chambre des Commerce d'Industrie, des Mines et de l'Artisanat du Cameroun (CCIMA), ainsi que certaines associations de la société civile de Douala ont travaillé à la mise en place de l'A2D.

(apporter assistance et encadrement aux chefs d'entreprises notamment les PME), de promotion industrielle, commerciale et de coopération (apporter l'information, l'appui et l'assistance aux opérateurs économiques pour la recherche de produits, de technologies ou de partenaire étrangers), et d'encadrement des sociétés à travers sa plate forme du dialogue public/privé.

- *04 organisations des secteurs public et privé (le GICAM, La MAGZI, la Société d'Aménagement de Douala (SAD), SYNDUSTRICAM).*

Par ailleurs, plusieurs autres institutions à l'instar de la SYNDUSTRICAM, du GICAM, du Crédit Foncier du Cameroun, de la MAGZI et du FNE, etc., entretiennent des relations multiformes avec les entreprises de Douala. Ces relations sont généralement d'ordre professionnels (encadrement et soutien aux entrepreneurs) ; d'affaires (partenariat) ; humains (proposition, renforcement et /ou transfert de compétences) ; fiscaux (rente foncière) et parfois consistent en l'accompagnement et en la défense des intérêts des entreprises.

Outre le fait d'entretenir des relations avec les organismes et les entrepreneurs locaux, il ressort de notre étude de terrain (**tableau 86, 87, 88, 89 et 90 en annexes**) que les entreprises enquêtées à Douala entretiennent des relations avec les institutions territoriales locales, telles que la communauté urbaine de Douala (CUD) soit 61%, l'agence de développement de Douala (A2D), la chambre des commerce (29%), et bien d'autres.

Avec la CUD les entreprises entretiennent des relations de type : professionnel, fiscal, foncier, hygiène et salubrité et sponsoring. Toutefois, ces relations restent pour la plupart (soit 52%), d'ordre fiscal (**tableau 87**). Notons tout de même que les relations entre les entreprises et l'A2D sont à 50% d'ordre professionnel (**tableau 88**).

La chambre de commerce enregistre et notifie la fonctionnalité officielle de l'entreprise sur le territoire de Douala. Ses relations avec les entreprises vont de l'enregistrement (40%) au contrôle des normes de prix. Toutefois, nous relevons qu'à Douala, cette institution offre des facilités d'implantation à certaines entreprises bien qu'aujourd'hui encore, il se trouve, des entrepreneurs qui ignorent son existence (**tableau 89**). Il est toutefois aussi important de souligner qu'en novembre 2010, par exemple, cet organisme a permis la mise sur place d'un « jardin d'entreprises » à Bonabéry (route nationale n° 3).

Le **tableau 90** montre que les relations avec les autres institutions bien que fiscales (29%), sont majoritairement liées aux affaires (36%) et moins à la complémentarité en capital humain qu'aux relations professionnelles (21%). Les entreprises de Douala payent des impôts et taxes en fonction de leurs chiffres d'affaires.

Nos résultats témoignent aussi de ce qu'il existe à Douala des institutions locales de promotion des entreprises (**tableau 91 en annexes**). Ainsi, plus de 83% des 75 entreprises qui entretiennent des relations avec ces institutions, ont reçu une aide à la promotion des entreprises (**tableau 92 en annexes**)

II.3.3- Enseignements sur les entreprises de Douala et les réseaux de relations institutionnelles locales

Les caractéristiques de notre échantillon dans la ville se précisent de plus en plus au regard de cette troisième série de résultats. L'on observe en effet que, le territoire est une organisation spécifique où se combinent les stratégies privées et les interventions publiques donnant lieu à la gouvernance territoriale (locale) (C. COURLET, 2008). Nous remarquons, à travers notre échantillon de 208 entreprises, l'existence d'une dynamique territoriale à la fois privée et institutionnelle à Douala. Cette dynamique ressort des analyses des résultats présentés dans les **tableaux 79 à 89 en annexes**.

La dynamique privée, assimilée à la gouvernance privée, est perçue ici à travers les relations qu'entretiennent les entreprises avec les organismes non officiels d'aide aux entreprises et les entrepreneurs locaux. Nous relevons que la majorité de ces entreprises (61%) entretiennent des relations avec les entrepreneurs locaux, et 22% avec les organismes non officiels. Cette situation s'inscrit en droite ligne dans l'un des principes-clés qui fonde la gouvernance sur une approche territoriale et sur le principe de subsidiarité active entre agents privés et publics. La subsidiarité active privée est perçue ici à travers les liens de proximité qui s'établissent entre les entreprises, les organismes du secteur privé et les entrepreneurs locaux. Ces liens sont, par ailleurs, compris comme une sorte de coopération entre producteurs dans la ville.

L'existence de cette coopération contredit ainsi la vision libérale selon laquelle l'optimum ne peut être atteint que si les producteurs prennent leurs décisions de manière solidaire, en ayant comme seuls indicateurs les prix des différents marchés auxquels ils s'adressent. La coopération expérimentée au niveau des entrepreneurs à Douala prend des formes multiples, passant quelques fois par :

- des conventions communes portant, soit sur les pratiques de prix (Chambre de Commerce), soit sur l'absence de conduites de type « passager clandestin » dans laquelle une entreprise profiterait délibérément d'une action collective sans y avoir contribué.
- des pratiques uniformes de gestion de la force de travail (niveau de salaires, attitudes vis-à-vis des réglementations salariales, fiscales, etc.) ;
- des recours à des communes en matière de formations, de services aux entreprises ;
- des actions communes (associatives, syndicales, clubs, etc.), en vue de défendre les intérêts de l'ensemble des entreprises ;
- l'existence d'institutions d'arbitrage de conflits entre les producteurs.

Cet ensemble d'atouts issus de la coopération dénote de l'existence des liens de proximité et de coordination entre les entrepreneurs de Douala. En dehors de cette coopération, les entreprises de Douala occupent des segments différents d'une même filière (par exemple, conception, sciage, rabotage, ponçage, assemblage, vernissage, etc.). Aussi, nous trouvons à Douala, qu'il existe une division du travail entre les entreprises. Ceci les place en situation de complémentarité les unes par rapport aux autres.

Pour sa part, la subsidiarité active publique est perçue à travers les liens de proximité entre entreprises et organismes officiels/institutions officielles locales. Nous relevons de fortes relations institutionnelles entre les entreprises de Douala. Ces relations sont caractéristiques de la dynamique institutionnelle (gouvernance publique) que recèle l'échantillon. Plus de 25% des entreprises de Douala entretiennent des relations avec les organismes officiels qui leur apportent de l'aide (cf **tableau 80** en annexes). Dans le même ordre d'idées, il ressort des résultats que toutes ces entreprises sont en relations multiformes avec les Institutions Territoriales Locales (ITL), à l'instar de la CUD, l'A2D, la chambre de commerce et d'industrie, ainsi qu'avec celles de promotion d'entreprises (PRO-PME, FNE, MINFOP, etc.), pour ne citer que celles-ci. Cet aspect ouvre la porte au concept cher de la gouvernance territoriale inscrit ici dans son champ public.

Le caractère public de la gouvernance territoriale ainsi mis en évidence, s'oriente dans le cadre de ces analyses aux dimensions de la gouvernance articulées à la fois, dans les sphères politique, productive/économique et, sociale. La sphère politique regroupe ici les responsables élus (exemple les responsables communaux dans notre échantillon) ou administrateurs et est étendue jusqu'aux acteurs principaux que sont les institutions Etatiques. Cette sphère a pour fonction spécifique

d'assurer la cohésion de la société et la cohérence de l'ordre social à Douala. Parallèlement, la sphère productive qui, depuis quelques décennies connaît des mutations, continue de remettre en cause l'ordre établi jusqu'alors à Douala. Les dimensions et les structures des plus grandes unités de production, leurs liens avec le tissu local, les formes de leur gestion, les relations interentreprises, ainsi que la place et le rôle des PME/PMI ont subi d'importantes transformations dans la ville.

Aujourd'hui, les PME sont considérées comme véritables acteurs du développement de la ville au même titre que les grandes entreprises. Dans cette ville, la sphère sociale acquiert une spécificité par le fait qu'elle s'attache à ce qui fait l'individu en tant qu'être unique. Contrairement aux prescriptions inhérentes à la théorie néoclassique de base où l'acteur, l'individu, agit hors de l'enjeu social effectif, à Douala de nos jours, on ne peut exclure les comportements individuels et sociaux de toutes actions économiques. L'individu agit dans un contexte social, familial, communautaire, variant dans le temps et dans l'espace. Les relations marchandes à Douala ne sont donc pas les seuls repères qui guident l'action économique mais aussi les relations sociales dont on ne pourrait s'en passer dans l'application des principes de la gouvernance. Ce détail est explicité dans nos résultats par les types de relations qui s'établissent entre les entreprises et les entrepreneurs d'une part (cf. **tableau 84 en annexes**), les entreprises et les organismes, les entreprises et les institutions territoriales locales d'autre part, où l'on constate des relations de types collaboratif, humain, assistance, etc.(cf. **tableau 86 en annexes**).

En revanche, ces résultats obtenus à Douala viennent ainsi confirmer la théorie économique selon laquelle, la gouvernance territoriale fait intervenir un ensemble complexe d'institutions et d'acteurs qui n'appartiennent pas tous à la sphère publique. Les acteurs de la gouvernance à Douala échangent des ressources diverses et sont interdépendants. Des responsabilités qui incombait auparavant à l'Etat sont aujourd'hui partagées. On relève une participation accrue du secteur privé et associatif à la fourniture de services (ONG, sous-traitance, délégations de services publics) et aux décisions stratégiques (offre d'informations).

L'analyse relative à la localisation des entreprises à Douala est envisagée dans la section suivante.

II.4 - Résultats et analyses relatifs à la localisation territoriale des entreprises à Douala

A ce stade les résultats sont présentés suivant que les entreprises sont localisées en ZI ou HZI.

II.4.1- Résultats empiriques sur la localisation des entreprises en ZI

Les raisons pour lesquelles certaines entreprises sont localisées dans la zone industrielle semblent dépendre à la fois des caractéristiques des activités de l'entreprise (à 57% activités industrielles), de la proximité du port (21%), ou encore le fait aussi que la Zone soit publique, certains chefs d'entreprises la considèrent comme être mieux indiquée pour leurs activités (**tableau 93 en annexes**).

Les résultats du **tableau 94 en annexes** montrent que la localisation des entreprises en ZI ne pose aucun problème à la plupart des entreprises, bien que certaines trouvent (y rencontrent) quelques désagréments.

Les quelques difficultés évoquées par certaines entreprises localisées en ZI, relèvent du manque d'infrastructures routières et du niveau élevé des loyers (29%), de la nuisance qu'imposent leurs usines aux populations environnantes (29%), de la présence d'entrepôts fictifs (14%) et de l'éloignement de la clientèle (28%) comme l'indique le **tableau 95 en annexes**.

Plus de 84% des entreprises localisées en ZI entretiennent des relations entre elles comme l'illustre le **tableau 96 en annexes**. Ces relations sont liées aux processus de production (42%) et, généralement, se sont des relations de sous-traitance (36%) et de complémentarité (**annexes tableau 97**).

Curieusement, il existe dans la ZI plus de 21% des entreprises qui ne connaissent pas la MAGZI. Le **tableau 98** nous confirme ce résultat. Alors même que cette structure est sensée être celle qui gère les ZI.

Les résultats du **tableau 99** montrent que, les rapports entre les entreprises localisées en ZI avec la MAGZI sont à 85% des relations de bailleur- locataire. Bien que certaines entreprises de la ZI (15%) n'entretiennent aucun rapport avec la MAGZI. Par ailleurs, la MAGZI n'accorde aucune aide aux entreprises situées en ZI.

Les entreprises localisées en ZI ont suivi, presque toutes, les mêmes méthodes d'implantation. Ce sont pour la plupart des modalités pour la location de terrain et d'espaces (**tableau 100**). Ainsi, près de 79% des entreprises localisées en ZI sont satisfaites de leur lieu d'implantation. (**tableau 101 en annexes**)

Le **tableau 102** en annexes, traduit la motivation de l'installation des entreprises dans la ZI. Il en ressort que ces motivations sont multiformes. Tout d'abord, elle constitue une zone stratégique pour les affaires (32% des entreprises). Ensuite, elle donne une assurance certaine pour les affaires (30% des entreprises). Enfin, les infrastructures Etatiques disponibles dans la zone constituent un atout majeur pour l'hébergement des entreprises (38% des entreprises).

Si certaines entreprises sont satisfaites du fait de leur installation en ZI, d'autres par contre n'éprouvent pas les mêmes sentiments et sont ainsi démotivées de tout implantation en ZI. Le détail de ces sentiments est élucidé en annexes dans le **tableau 103** où nous constatons que :

- primo, 25% trouvent les loyers dans les ZI plus couteux, avec une insuffisance des infrastructures ;
- secundo, elles sont dépourvue de la clientèle (25%) et,
- tertio, leurs activités ne sont pas dangereuses pour la population environnante (50%)

II.4.2- Observations et Analyses empiriques des résultats sur la localisation ZI

En bref, nous relevons des résultats précédents, nombre d'éléments empiriques de la théorie de la régulation³⁶². Cette théorie a pour caractéristique principale de privilégier l'analyse des facteurs qui contribuent à la stabilisation des structures économiques et sociales faces aux intérêts, aux actions divergentes, des agents économiques que sont les individus et les entreprises qui composent ces structures. Elle décrit des formes institutionnelles qui conduisent ou obligent les agents à composer entre eux et, de la sorte, à reproduire la structure. La forme institutionnelle mise en exergue dans cette analyse pour la ville de Douala est la Z.I. L'acteur institutionnel est la MAGZI. Les agents sont à la fois les entrepreneurs et l'Etat. Alors que, la structure reste l'entreprise.

Les approches régulationnistes³⁶³ introduisent la notion de gouvernance. Elles mettent en avant le rôle des réseaux dans les choix de localisation. Aussi, elles s'intéressent aux relations capital-social.

³⁶² Voir la deuxième section du chapitre 2 de cette thèse

³⁶³ Voir chapitre 2 de cette thèse

Les réseaux mis en avant ici sont retracés dans les **tableaux 96 et 99 en Annexes** où l'on observe les liens étroits entre entreprises de la ZI (84% en inter relations) d'une part, et entre celles –ci et la MAGZI (bailleur de 84% d'entreprises) d'autre part. La relation capital-social est retracée ici dans les **tableaux 95 et 103 en Annexes** et s'articule autour des caractéristiques propres aux entreprises et leur lieu de localisation (ZI). La régulation mise en évidence ici est publique (étatique) car elle relève d'une institution étatique : la MAGZI. Ce cadrage empirique confirme les analyses théoriques relevant des travaux de J. R. ESSOMBE EDIMO (2007), qui affirment l'existence d'une gouvernance territoriale publique à Douala. Vu sur cet angle, nous indiquons dans cette thèse qu'à Douala, les concepts de territorialisation, de local, de proximité, de participation, de partenariat et de gouvernance s'imposent comme de nouveaux repères de modèles d'un développement plus égalitaire qui touche à l'ensemble de la population.

II.4.3- Résultats empiriques sur la localisation des entreprises HZI

La majorité des entreprises enquêtées à Douala sont localisées Hors zone industrielle pour des raisons qui figurent dans le **tableau 104**.

Tableau 104 : Raisons du non implantation en ZI

Raisons du non implantation en ZI	Effectifs	Fréquences (%)
Longue Procédure	33	17
Proximité de la population/clientèle	38	20
Pas des industries et Activité pas Néfastes	67	35
Par ignorance	12	6
Zone stratégique pour l'activité	30	16
Personnel	5	3
Terrain familial et Rachat de reconstruction	4	2
Total	189	100

Source : notre enquête

Les résultats de ce **tableau 104**, nous donnent de constater que la non implantation de certaines entreprises en ZI relève plus du fait que leurs activités ne sont pas néfastes à la population riveraine (35%). De même, l'implantation HZI découle des longues procédures pour l'accès au terrain en ZI (17%), de l'éloignement de la clientèle (20%), zone non stratégique pour tous types d'activités (16%). Aussi, certains entrepreneurs (5%) sont installés sur des terrains familiaux et/ou personnels. Alors que, d'autres ignorent l'existence même des ZI (6%).

Par ailleurs, 86% des entrepreneurs localisées hors zone industrielle n'éprouvent pas de difficultés quant à leur lieu de localisation (**tableau 105 en annexes**).

Les quelques difficultés évoquées par certaines entreprises localisées HZI, relèvent en majorité de la baisse des activités (35%), suivi des plaintes du voisinage (19%), du manque d'espace (15%), de insécurité (12%), de l'enclavement des routes (12%), du manque de solidarité et de sociabilité entre les entrepreneurs voisins (7%) comme l'indique le **tableau 106 en annexes**. Pourtant, la localisation HZI reste, de loin (avec 189 entreprises) préférée.

Les entreprises situées hors zone industrielle, entretiennent des relations entre elles et avec celles localisées en zone industrielle (**tableau 107 et 108 en annexes**). Ces relations sont, pour la plupart, liées aux activités de production et, parfois, représentent de simples relations d'affaires.

Il ressort des résultats du **tableau 107** en annexes que 60% des entreprises situées hors zone industrielle entretiennent des relations avec celles situées en zone industrielle. Par contre, dans le **tableau 108 en annexes** nous remarquons que plus de 77% de ces mêmes entreprises entretiennent des relations entre elles.

Toujours en annexes, le **tableau 109** nous fait remarquer que 15% seulement des entreprises situées hors zone industrielle appartiennent à un organisme patronal de leur lieu d'implantation. Et 85% n'y adhèrent pas. La non adhésion de cette majorité à des organismes patronaux s'explique par des raisons diverses dont la plus importante reste à 38%, la non existence de ces sociétés (ou structures) dans leur lieu de localisation (**tableau 110 en annexes**).

Près de 85% des chefs d'entreprises installées HZI relèvent la non existence des structures formelles et informelles de coordination de leurs activités respectivement à 84% et 88% (**tableau 111 et 112 en annexes**). Aussi, les informations ressorties de ces tableaux soulignent bien le caractère non existentiel et même non représentatif des structures de coordination des activités des entreprises HZI dans la ville de Douala.

Le **tableau 113** nous fait remarquer que près de 59% des entreprises localisées HZI connaissent la MAGZI. Certaines entreprises (15 sur les 112 qui connaissent la MAGZI) localisées HZI ont d'ailleurs été en contact avec la MAGZI comme élucidé dans le **tableau 114 en annexes**. Les liens de rapprochement de ces entreprises avec la MAGZI sont variés et ont trait : à la fois aux

correspondances reçues (21%), aux relations de travail (14%) et majoritairement aux négociations à propos d'espaces pour emplacement (64%) tels que ressorti dans le **tableau 115 en annexes**.

Certains entrepreneurs (10%) disent qu'à Douala il existe des structures autres que la MAGZI qui allouent des espaces pour implantations des activités. Quelques uns (38%) ne sont pas d'accord à ce propos. Alors que 52% sont neutres et disent ne pas savoir (**tableau 116 en annexes**).

A Douala, la localisation des entreprises HZI se fait suivant des méthodes variées comme présenté dans le **tableau 117** ci dessous. Elle s'illustre à :

- 60% par le fait d'une location chez un particulier privé,
- 23% par le fait d'espace à propriété privée de l'entrepreneur,
- 4% par la location dans le « domaine privé de l'Etat ³⁶⁴»,
- 12% par des relations diverses entre entrepreneurs et amis,
- 1% par des réseaux inexplicables.

³⁶⁴ A ne pas confondre avec le domaine public de l'Etat. Font partie du domaine privé de l'Etat :

- Les biens meubles et immeubles acquis par l'Etat à titre gratuit ou onéreux selon les règles du droit commun
- Les terrains qui supportent les édifices, constructions, ouvrages et aménagements réalisés et entretenus par l'Etat,
- Les immeubles dévolus à l'Etat en vertu de l'article 120 du Traité de Versailles du 28 juin 1919, du déclassement du domaine public, de l'expropriation pour cause d'utilité public,
- Les concessions rurales ou urbaines frappées de déchéance ou du droit de reprise ainsi que les biens des associations dissoutes pour faits de subversion, atteintes à la domanialité,
- Les prélèvements décidés par l'Etat sur le domaine national par application des dispositions de l'article 18 de l'ordonnance fixant le régime foncier.

Le domaine privé de l'Etat peut être :

- Affecté à des services publics ;
- Cédé aux personnes morales de droit public
- Attribué en participation au capital des sociétés avec droit de réincorporation au domaine privé de l'Etat en cas de dissolution, faillite ou liquidation desdites sociétés ;
- Attribué en jouissance ou en propriété à des personnes physiques ou morales ;
- Attribué en jouissance ou en propriété et sous réserve de réciprocité aux missions diplomatiques ou consulaires accréditées au Cameroun.

Alors que, le domaine public de l'Etat concerne tous les biens meubles et immeubles qui, par nature ou par destination, sont affectés soit à l'usage direct du public, soit aux services publics. Les biens du domaine public sont inaliénables, imprescriptible et insaisissables. Ils sont insusceptibles d'appropriation privée.

Le domaine public se divise en domaine public naturel (maritime, fluvial, terrestre et aérien) et en domaine public artificiel (autoroutes, ports, monuments, chemins de fer, etc.) in, « Régime foncier et domanial au Cameroun, lois et ordonnances décrets circulaires et instructions », MINDAF, juin 2007.

Tableau 117: Méthodes d'implantation hors zone industrielle

Méthodes d'implantation en zone HORS ZI	Effectifs	Fréquences (%)
Location	114	60
Relations	23	12
Propriété privée	44	23
Domaine privé de l'Etat	7	4
De façon inexplicable	1	1
Total	189	100

Source : notre enquête

Toutefois les entrepreneurs localisés HZI sont quasiment (87%) satisfaits, chacun en ce qui le concerne, de son lieu de localisation (**tableau 118 en annexes**). Exception faite d'une infime minorité (13%).

Le **tableau 119** en annexes, traduit la motivation de l'installation des entreprises HZI. Il en ressort des motivations diverses :

- S'installer HZI génère une forte rentabilité pour les affaires (28% des entreprises) ;
- L'accès à la clientèle est facile lorsqu'on y est installé HZI (40% des entreprises) ;
- La localisation des entreprises hors zone industrielle découle de la recherche des points stratégiques pour les affaires (26% des entreprises) ;
- Enfin, certaines entreprises sont localisées HZI faute du mieux (6% des entreprises).

Par contre, si certaines entreprises sont satisfaites du fait de leur installation HZI, d'autres n'éprouvent pas les mêmes sentiments. Le détail de ces sentiments est élucidé dans le **tableau 120 en annexes** où les plus épineuses raisons notées, portent à 30% sur la mauvaise rentabilité causée par la désinformation, suivies à 17 % respectivement par le mauvais état des bâtiments et la mauvaise situation géographique.

II.4.4-Stabilisation de la notion de gouvernance territoriale à Douala

Il découle des analyses issues de cette quatrième série des résultats de nos enquêtes que, la grande majorité des entreprises de l'échantillon sont localisées HZI. Nous pensons que cette situation ne relève précisément pas de la saturation de la ZI pour les nouvelles firmes, mais plutôt des raisons évoquées dans le **tableau 104 ci dessus**. Cet aspect nous donne de revisiter la théorie économique de la localisation des entreprises selon laquelle : Les économies de localisation sont des économies liées à l'implantation des entreprises en un lieu précis, à proximité immédiate

d'autres entreprises³⁶⁵. Nous notons dans cette section au vue des résultats, que la localisation des entreprises HZI ne se limite pas à une proximité immédiate d'autres entreprises, mais engrange des facteurs comme la rentabilité géographique, l'accessibilité, la proximité de la clientèle. De ce point de vue, les préoccupations territoriales pour les entreprises ne résident plus essentiellement dans le choix des localisations des activités et des formes de coopération entrepreneuriale, mais aussi des facteurs sociaux et environnementaux. Conséquemment, les firmes choisissent des situations qui maximisent leurs profits et les individus choisissent celles qui maximisent leur utilité vérifiant ainsi l'hypothèse traditionnelle de la théorie de la localisation³⁶⁶.

A Douala, la localisation des entreprises interpelle vivement la théorie de la régulation dans la mesure où elle s'agrippe de plus en plus sur la problématique de l'aménagement du territoire dans cette ville. Ce constat est perceptible dans nos résultats (cf. **tableau 113 en Annexes**) à partir du moment où nous retrouvons l'existence des entreprises localisées HZI (59%) ayant une connaissance de la MAGZI, mais n'ont encadré par cette dernière. Nous relevons que de ces 59%, près de 13% se sont rapprochées de la MAGZI pour des demandes d'espace, mais ne sont pas toujours servies. Ceci prouve, à l'évidence, non pas le besoin d'aménagement et d'extension des ZI, mais plutôt la viabilité des parcelles pratiquement inexploitées que recèlent les ZI. Toutefois, près de 87% des entreprises HZI n'éprouvent aucune difficulté au niveau de leur lieu de localisation (cf. **tableau 118 en Annexes**). Il est tout à fait clair que, dans la concurrence que se livre le territoire de Douala pour attirer les entreprises, l'efficacité des politiques adoptées sera fonction des caractéristiques même de la ville.

Par ailleurs, nous trouvons que le territoire « doualais » est un concept anarchiquement construit, de même que la notion d'espace qui le sous-tend. Le fait que nous nous engageons dans la logique explicative de la distribution des entreprises dans cet espace pour en comprendre les évolutions (développement industrielle) est incontestablement l'objet premier de la géographie industrielle de P. KRUGMAN (1991). Mais alors, en identifiant les conditions et les facteurs de localisation et en nous situant par rapport aux observations propres à notre échantillon, nous avons éclairci et classé les raisons des choix de localisation soit en ZI, soit en HZI. Les recherches ainsi menées intègrent des apports théoriques issus de l'économie industrielle, territoriale et géographique.

³⁶⁵ MARSHALL (1890, op cit) parlant de la loi de la « survivance des plus aptes » affirme que les organismes qui tendent à survivre sont ceux qui sont les plus aptes à utiliser le milieu pour leurs propres fins. Ceux qui utilisent le mieux leur milieu sont souvent aussi ceux qui sont le plus utiles à ceux qui les entourent; même si parfois ils leur sont nuisibles. Ce qui renvoie à la force de pénétration du milieu par les entreprises.

³⁶⁶ En effet la théorie de la localisation se base principalement sur la théorie microéconomique, notamment sur l'hypothèse que les acteurs économiques agissent dans leur propre intérêt.

De façon générale, il ressort des résultats présentés dans ce cadre conformément à la théorie que, les voies ouvrant au positionnement de l'entreprise à Douala dans le temps et l'espace sont attribuées aux éléments suivants : les conditions internes de production (existence même de l'entreprise comme entité morale et motivations de l'entrepreneur), l'organisation des systèmes de production (le développement des infrastructures et la structuration des activités) et les aspects externes aux systèmes de production (l'environnement, l'agglomération, les réseaux, les liens de proximité et les relations diverses). Ces différents éléments ouvrent les voies au concept d'innovation territoriale pour le Ville de Douala. D'ailleurs A. MASSARD et A. TORRE (2004) montrent que l'innovation territoriale résulte d'un double effet : d'une part la concentration et d'autre part la proximité. Ces éléments recensés dans la localisation des entreprises à Douala sont caractéristiques du cadre d'intelligibilité théorique cher à A. MARSHALL (1890 op. cit.).

II.5 – Résultats Entreprises et relations avec les institutions financières

Les entreprises à Douala entretiennent des relations avec les banques, les établissements de micro finances, les associations et clubs de tontines.

II.5.1- Entreprises et relation avec les banques à Douala

Nous remarquons dans le **tableau 121 en annexes** que, 165 entreprises, soit 79% des 208 enquêtées sur Douala, entretiennent des relations avec des institutions bancaires. Ces rapports sont, du point de vue appréciation, assez bons comme élucidé dans le **tableau 122 en annexes**. Ceci est d'ailleurs démontré par le fait que plus de 71% des entreprises installées à Douala et ayant des rapports avec les banques, ont obtenus des crédits bancaires le **tableau 123 en annexes**.

Près de 53% des chefs d'entreprises installées à Douala qui ont déjà bénéficié d'un crédit bancaire, témoignent du fait que la durée des crédits bancaires s'établie généralement sur le moyen terme (**tableau 124 en annexes**). Ainsi, 43% de ceux-ci pensent que le taux d'intérêt bancaire en très élevé, 37% pensent qu'il est simplement élevé, alors que 20% seulement l'estiment abordable (**tableau 125 en annexes**)

II.5.2- Entreprises et relation avec les établissements de micro finances à Douala

Le **tableau 126 en annexes**, montre que près de la moitié des entreprises (49%) soit 101 des 208 enquêtées sur Douala entretiennent des relations avec des établissements de micro finances. Ces relations sont à 61% jugés bons par les chefs d'entreprises (**tableau 127 en annexes**).

Les résultats relevés dans le **tableau 128 en annexes** montrent que, près de 61% des entreprises installées à Douala et ayant des rapports avec les établissements de micro finance, ont obtenus des crédits auprès de ces derniers. Les chefs d'entreprises révèlent que la durée des crédits octroyés par les établissements de micro finance, sont, à 57%, tablée sur le court terme (**tableau 129 en annexes**). Mais les taux d'intérêts sont assez élevés comme confirmé par 55% des 62 chefs d'entreprises ayant bénéficié des crédits des établissements de micro-finance (**tableau 130 en annexes**).

Le **tableau 131** est le résultat d'un croisement entre lieu de localisation des entreprises et relations avec les institutions financières locales. Les résultats de ce tableau nous permettent de remarquer que des 165 et 102 entreprises qui sont respectivement en rapport avec les banques et les micros finances, 17 et 10 sont respectivement localisées en ZI contre 148 et 92 localisées HZI. Dans ce cadre, nous relevons que la clientèle des banques et des micros finances est à 90% constituée des entrepreneurs localisés hors zone industrielle.

Tableau 131 : lieu de localisation et relations avec des structures financières locales

Localisation	Banques		Micro finances	
	Nbre d'entreprises	Fréquences	Nbre d'entreprises	Fréquence
Z.I.	17	10	10	10
Hors Z.I.	148	90	92	90
Totaux	165	100	102	100

Source : notre enquête

II.5.3- entreprises et relation avec les associations de tontines à Douala

Au-delà des banques et établissements de micro finance à Douala, les entreprises bénéficient également des prêts tontiniers et des crédits auprès de certaines associations du village. Le **tableau 132 en annexes** relèvent que des 208 entreprises enquêtées sur Douala, 63 soit 30% ont reçu des crédits tontiniers. La durée des crédits tontiniers est généralement de court terme ; 47% des chefs d'entreprises l'ayant reçu nous le confirment dans le **tableau 133 en annexes**. Les taux d'intérêts appliqués par les associations de tontine sont abordables (**tableau 134 en annexes**) ceci découle de l'appréciation faite par (57%) des chefs d'entreprises l'ayant obtenu.

Outre les tontines les associations de village octroient, elles aussi, des crédits aux entrepreneurs à Douala. Des 208 entreprises enquêtées, 14% soit 29 entreprises ont reçu des crédits des associations des ressortissants du village (**tableau 135 en annexes**). Contrairement aux autres institutions financières, la plupart des entrepreneurs (55% des entrepreneurs ayant déjà bénéficié des crédits des associations de village), estiment que la durée des crédits alloués est raisonnable car elle est généralement de moyen terme (**tableau 136 en annexes**). Aussi, les taux d'intérêt sont relativement faibles comme l'expriment 48% des entrepreneurs l'ayant reçu (**tableau 137 en annexes**)

Les résultats du **tableau 138 en annexes** montrent bien que les entreprises qui sont en relation avec les tontines et les associations de village sont localisées en ZI et HZI. Il ressort de ces résultats que plus de 85% des entrepreneurs membres des associations de tontines sont localisés HZI.

De toutes ces institutions financières à Douala, notre étude relève que les entreprises côtoient, néanmoins, plus les banques que les trois autres institutions comme illustré dans le **tableau 139 en annexes**. Nous relevons dans ce **tableau 139** que 53% des entreprises de l'échantillon total côtoient les banques et le reste soit 47% est réparti entre micro finance, tontine et association du village. Les raisons pour lesquelles les banques sont les plus côtoyées par les entreprises ont multiformes et relèvent à plus de 41% de la crédibilité/sécurité des institutions bancaires (**tableau 140 en annexes**).

Le **tableau 141** ci-dessous fait le récapitulatif des sources de financement des entreprises à Douala par secteur d'activités et selon les institutions financières locales. Il ressort des résultats de ce tableau que les entreprises du secteur industriel sont les plus financées par les 5 institutions suivies des entreprises de service et de commerce.

Tableau 141 : répartition des entreprises par secteur d'activités et suivant les sources de financement

Secteur d'activité	Financement tontine		Financement asso. du village		Financement clubs des entrepreneurs		Financement banque		Financement micro finance	
	Eff.	%	Eff.	%	Eff.	%	Eff.	%	Eff.	%
Industrie	27	43	11	38	3	43	43	37	28	44
Commerce	17	27	6	21	1	14	26	22	15	24
Service	14	22	10	35	1	14	26	22	13	21
BTP	2	3	1	3	0	0	10	9	3	5
Transport	3	5	1	3	1	14	12	10	4	6
Total	63	100	29	100,00	7	100,00	117	100,00	63	100

Source : notre enquête

II.5.6-Analyse empirique de la Dynamique des entreprises et de la gouvernance du territoire à Douala

Les résultats de cette cinquième section apportent d'autres éléments importants sur les caractéristiques de notre échantillon. Ces résultats nous font état des modes fréquents de financement des entreprises à Douala. Ces différents modes de financement nous renseignent encore plus sur la connexion des entreprises avec le territoire. Nous avons ainsi cinq grands modes de financements des entreprises à Douala, les banques, les micros finances, les tontines, les associations de villages et les clubs des entrepreneurs. Les tontines, associations du village et clubs sont classés au rang des institutions informelles. L'existence des relations entre les entreprises et ces institutions informelles démontre à l'évidence l'existence d'une « proximité³⁶⁷ » entre les acteurs (entrepreneurs) et le territoire. Cela signifie aussi l'existence d'un « climat des affaires » à Douala et, ainsi, nous permet d'établir une première relation avec « l'atmosphère industrielle », concept cher à A. MARSHALL (1890).

De la même manière, les banques et les établissements de micros finances sont considérées comme des institutions financières formelles. L'existence des relations entre entreprises et celles-ci fait apparaître un autre type de « proximité ». Nous caractérisons cette dernière de « proximité organisée et institutionnelle ». Les entreprises de Douala côtoient plus les Banques que les 4 autres institutions (cf. **tableau 139 en annexes**). Ce résultat est confirmé par le constat selon lequel près de 80% de entreprises sont plus rapprochées des banques (cf. **tableau 121 en annexes**). Cette situation nous démontre le caractère institutionnel ou organisée de la proximité existante entre entreprises et institutions financières.

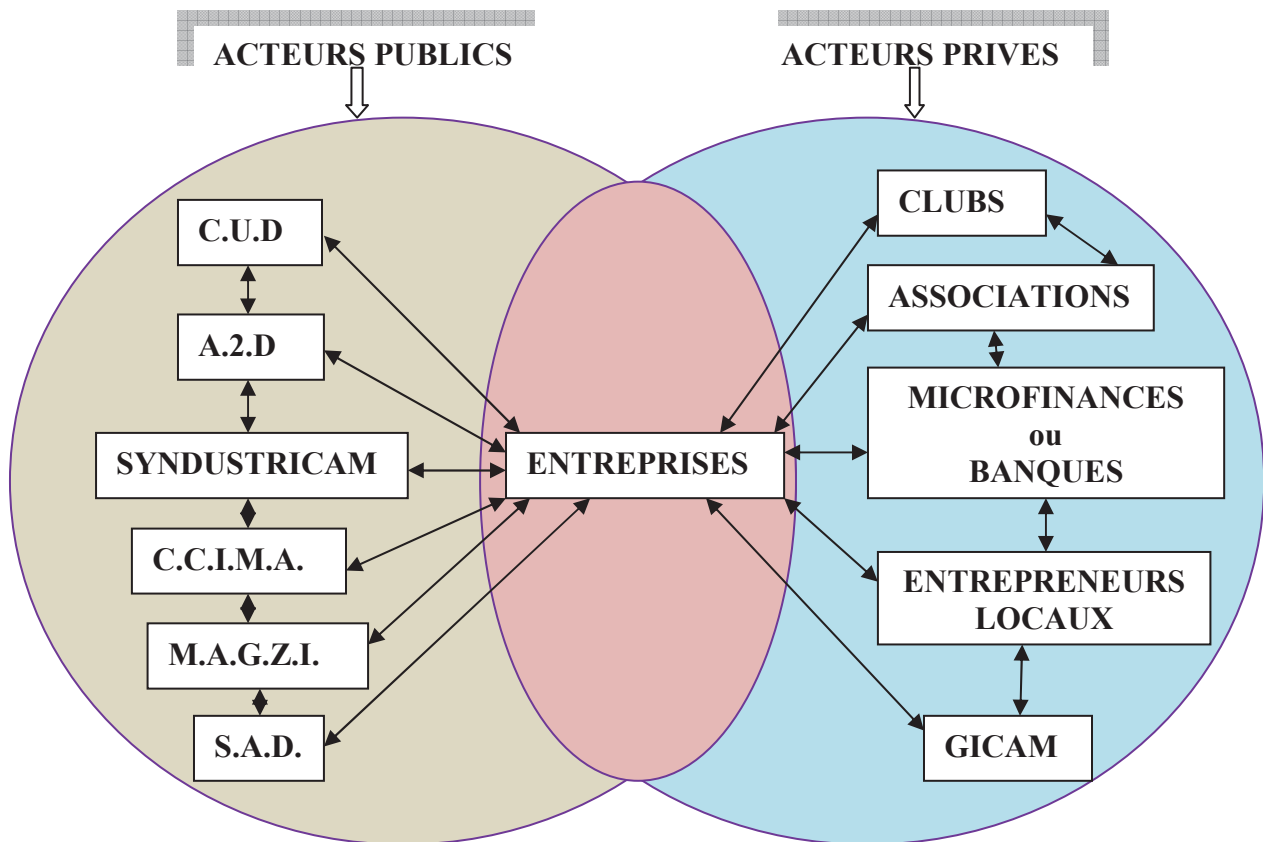
De manière générale, les entreprises de Douala sont encrées dans une dynamique productive qui donne à la ville le caractère de poumon économique du pays. Nous pouvons comprendre que les entrepreneurs de Douala ont des aptitudes des « Businessmen » (prise de risques, connaissance des marchés) et leurs objectifs se focalisent sur l'efficacité comparée des différentes formes organisationnelles (industrie à domicile, manufactures, sociétés de personnes, sociétés de capitaux, associations et coopérations d'ouvriers).

³⁶⁷ Il s'agit bien ici d'une proximité géographique et organisée. La proximité géographique décrit la position relative des agents dans un espace plan déterminé. Elle renvoie à la localisation des interactions et de coordination entre les agents. Elle est à la fois support et construit d'interactions sociales. La proximité organisée traite de la séparation économique des agents et identifie l'espace de rapports des individus. De ce point de vue, les acteurs proches sont ceux qui appartiennent au même espace de rapports et entre lesquels s'établissent des interactions de nature différente (marchandes ou non marchandes, intentionnelles ou non intentionnelles, etc.). cf *chapitre II de cette thèse pour plus d'explication*.

Les relations entrepreneurs et associations de tontine /de village, sont sources non seulement de financements, mais également des informations sur la culture, la politique et le social. Ce qui nous ouvrent ainsi la voie à un autre concept cher à MARSHALL, celui d'économies externes. En forgeant cette notion nous disons que les économies externes à Douala se trouvent à l'intérieur des relations qui s'établissent entre les entreprises et les institutions locales. Ainsi, au regard des résultats de cette sous section sur les institutions financières, nous trouvons avec MARSHALL que les économies externes à Douala concernent les effets des activités d'autres firmes sur la production. Nous les définissons ici comme les avantages que l'environnement (physique, social, culturel, politique et économique) procure aux entreprises de Douala.

De façon générale, au vue des résultats obtenus auprès de ces diverses institutions, nous notons que la gouvernance territoriale à Douala est effective. C'est le fait des acteurs institutionnels (publique) et des acteurs privées (entreprises, associations, clubs...) intervenant plus spécifiquement dans le processus de prolifération des entreprises dans la ville. Comme le montre la **figure 7** suivante :

Figure 7: dynamique industrielle à Douala

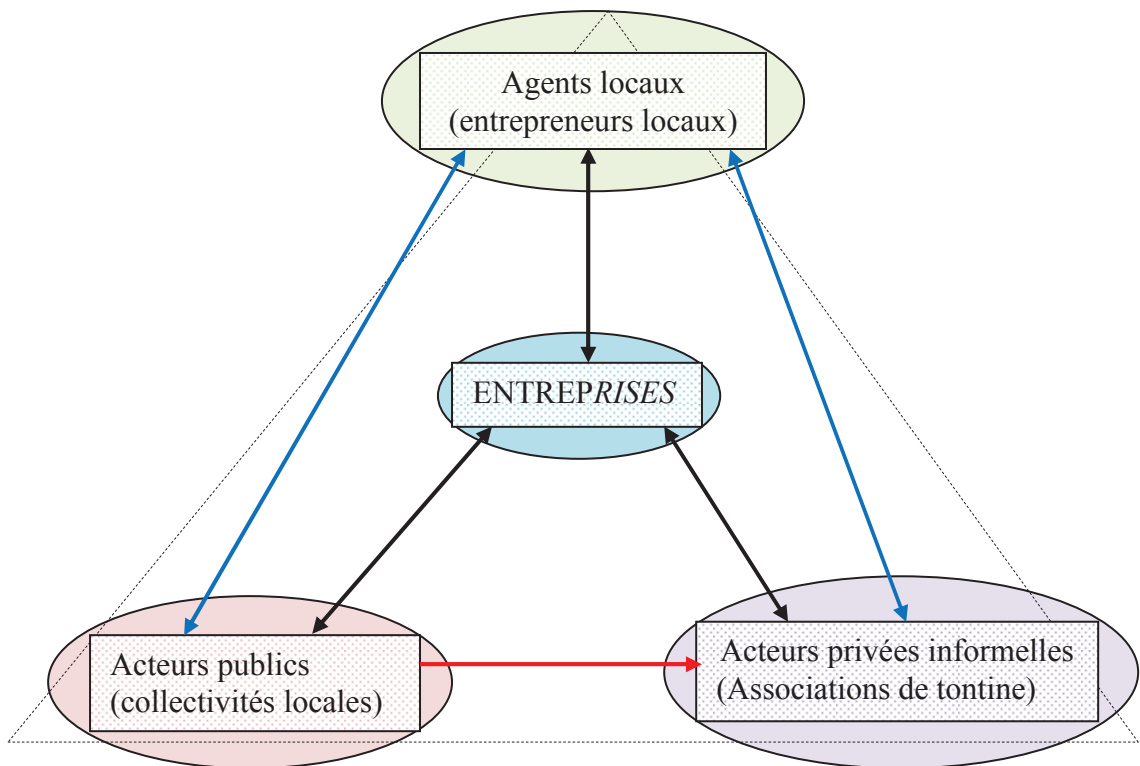


Source : notre étude construit par l'auteur

Ceci témoigne de la dynamique industrielle de la ville et corrobore ici l'une des idées chères à C. COURLET (2008 op.cit.), et selon laquelle : le territoire est un des éléments fondamentaux de la performance économique. Cette dernière n'est quelque fois rendue possible que par le biais des relations qui existent entre les acteurs et les agents présent sur un même territoire. Nous observons sur cette figure la coexistence des relations d'interdépendance entre les différents acteurs et agents territoriaux de la ville de Douala.

Les relations entre agents et acteurs ne sont pas toujours institutionnelles, elles sont parfois créées dans un environnement informel de solidarité débouchant ainsi sur des institutions dites informelles. Comme le montre la **figure 8** suivante :

Figure 8 : la dynamique territoriale à Douala



Source : notre étude construit par l'auteur

La **figure 8** ci dessus témoigne de la dynamique territoriale à Douala. Les agents locaux entretiennent des relations d'interdépendance avec les acteurs publics et privés soit par le biais des entreprises (flèches en noir), soit de façon directe (flèches en bleue). Par ailleurs, certains acteurs publics sont en parfaite harmonie avec les acteurs privés avec qui se créées de fortes réseaux de solidarité pas le biais des associations (flèche en rouge). L'entreprise se trouve au cœur de ces relations à Douala. Ce qui nous donne une trilogie de la valeur territoire, caractéristique de la gouvernance territoriale, dans cette ville.

Au total, l'on peut en conclure que la gouvernance territoriale à Douala renvoie bien à une «*ossature systématique*», c'est-à-dire, à un processus constitué en « système ». Et à l'intérieur duquel, les différents acteurs (publics, privés, etc.) sont en interaction dynamique.

II.6- Résultats sur la compétitivité des entreprises et le climat des affaires à Douala

Dans le **tableau 142 en annexes**, nous remarquons que, un peu plus de la moitié (56%) des chefs d'entreprises enquêtés trouvent acceptable le climat des affaires à Douala, bien que 16% le trouvent mauvais.

Outre le fait que certains chefs d'entreprises trouvent acceptable le climat des affaires à Douala, presque tous pensent qu'il soit possible de l'améliorer. Nous relevons dans le **tableau 143 en annexes**, plus de 87% des entrepreneurs enquêtés qui disent que ce climat peut être amélioré. Alors que 13% seulement pensent le contraire.

Des 180 chefs d'entreprises qui réalisent la possibilité d'améliorer le climat des affaires à Douala, 152 évoquent des méthodes diverses qui peuvent permettre cette amélioration :

- D'aucuns tablent sur le fait que l'Etat devrait les aider en diminuant les taxes ce qui permettra d'augmenter les salaires des employés et de ce fait boostera la production (24% des entrepreneurs).
- Certains trouvent qu'il soit développé une politique de subventions pour faciliter la création des entreprises (22% des entrepreneurs).
- D'autres insistent sur le fait qu'il faille réorganiser la structuration des entreprises à Douala par secteur d'activité (13% des entrepreneurs).
- Une dernière catégorie (soit les 41% restant des 152 chefs d'entreprises) évoque des méthodes variées commençant par l'adoption d'un comportement honnête de la part des dirigeants et autorités territoriales (12%) ; la lutte contre l'anarchie qui sévit dans la structuration des entreprises à Douala (10%) ; d'où la pratique de la bonne gouvernance passant par le contrôle des rapports employeurs /employés (9%), l'amélioration des infrastructures routières et autres (6%), une sécurité des entreprises et des employés assurée (3%) et la réglementation des secteurs d'activités en vue de favoriser la compétitivité des entreprises de Douala (1%). C'est ce que nous présente le **tableau 144 en annexes**.

Un chef d'entreprise sur deux pense que les entreprises de Douala sont mal structurées du point de la localisation. C'est ce que nous présentent les résultats du **tableau 145 en annexes** où la moitié (50%) des chefs d'entreprises enquêtées à Douala, dit que la localisation des entreprises est mal structurée. Alors que l'autre moitié trouve le contraire.

Le **tableau 146 en annexes**, nous propose quelques solutions de restructuration. Dans ce tableau, plus de 58% des entrepreneurs qui considèrent une mauvaise structuration des entreprises à Douala, trouvent qu'il soit possible de les regrouper et les classer par secteur d'activités, 17% pensent que les entreprises doivent être établies loin des lieux habités, 10% trouvent que l'on puisse éloigner les entreprises mais les établir dans des zones facilement accessibles aussi, la MAGZI devrait appliquer des prix de location abordable pour permettre aux entrepreneurs de s'intéresser aux ZI (7%), et le problème des infrastructures routières rebondit toujours car il est considéré comme un frein pour les activités des entreprises (4%).

Bien que les entreprises soient mal structurées, nous constatons une forte concentration des entreprises dans cette ville. Les résultats du **tableau 147 en annexes** nous présentent les raisons qui poussent les entreprises à se localiser à Douala. Celles-ci sont multiples et trouvent un fondement dans l'histoire où la ville s'établit comme centre des affaires et poumon économique du pays (34% des entrepreneurs). D'autres raisons évoquées concernent principalement :

- La situation géographique qui lui offre une proximité du port (facilité à la mer) et de l'aéroport (16% des entrepreneurs) ;
- La densité de sa population et son caractère de ville cosmopolite qui offre une main d'œuvre facile (17% des entrepreneurs) ;
- L'aspect stratégique qui place la ville à la porte d'entrer et de sortie du Cameroun et comme ville de transit de la sous région CEMAC (11% des entrepreneurs) ;
- Le caractère social de la ville pour les affaires qui lui confère une forte concentration des clubs et collaborateurs des entrepreneurs dans tous les domaines (6% des entrepreneurs) ;
- Etc.

La forte concentration des entreprises dans la ville de Douala et les opportunités qu'elle offre sont parmi les facteurs qui poussent les entrepreneurs à penser que la délocalisation des entreprises de cette ville pour une autre agglomération métropolitaine n'est pas possible. En fait, le **tableau 148 en annexes** nous donne de constater que 62 % des chefs d'entreprises pensent qu'il soit impossible de se délocaliser de Douala pour ailleurs. Même si 38% qui pensent le contraire.

Ceux qui pensent qu'il soit possible de se délocaliser, nous présentent les différentes manières de procéder dans le **tableau 149 en annexes**. Ils tablent majoritairement sur la construction et/ou aménagement de grandes infrastructures dans les autres villes qui peuvent accueillir les entreprises (38 %). Il est question de promouvoir le développement des autres aires métropolitaines en vue les de rendre accessible et favorables pour les affaires (19%). Le gouvernement doit prendre des décisions en matière de délocalisation (14% des répondants) voire ouvrir de ports dans d'autres villes. La prise en charge des frais de délocalisation (charge de destruction /restructuration) par le gouvernement est, entre autre, une mesure motivante.

Par contre, la majorité, qui pense le contraire nous donne des raisons d'une impossible délocalisation (**tableau 150 en annexes**). Ainsi, près de 35% trouvent que la délocalisation génèrerait des coûts très importants et éloignerait la clientèle. 28% des non favorable trouvent que Douala est une ville ayant des spécificités particulières qui la place comme l'unique porte d'entrer du pays. 14% de la même catégorie évoquent le problème des infrastructures qui sont non seulement médiocre dans les autres aires métropolitaines, mais moins développées comparativement à Douala. Les 22% restant évoquent des raisons liées à la fois à l'attrait pour les affaires (8%), au sous peuplement des autres villes ou aires métropolitaines (6%), au fait que la délocalisation des entreprises est trop coûteux à l'Etat (5%) pour ne citer que ceux là.

De ce qui précède, plus de 77% des entreprises ne sont pas prêtes à être délocaliser de Douala contre 23% qui se disent prêtes pour une délocalisation (**tableau 151 en annexes**).

D'un côté, celles des entreprises prêtes à se délocaliser évoquent des raisons consignées dans le **tableau 152 en annexes**. Elles défendent en majorité (41% des favorables) l'idée que leur délocalisation doit être assimilé à l'ouverture de succursales qu'à la délocalisation totale de Douala. Le siège principal de leur activité doit rester à Douala. Bien que pour d'autre, tout dépend des particularités de la région de transfert (19%), de la clientèle et de ses besoins (15%) et aussi, si la délocalisation est faite pour un lieu pas très éloigné de Douala (9%). On comprend bien que la délocalisation de Douala est quasiment impossible au vu de ces résultats, où les entrepreneurs s'accrochent toujours sur la proximité de la ville.

D'un autre côté, le **tableau 153 en annexes** fait état des raisons pour lesquelles les entreprises non prêtes à se délocaliser s'agrippent. Elles sont majoritairement fixées sur le fait que toutes des activités économiques ont leur base à Douala (52% des non favorables). Pour certains, la

délocalisation cause une diminution du chiffre d'affaire (16% des non favorables). Pour d'autres, Douala est une ville stratégique (9%), une catégorie ont la trouille de ne pas réussir ailleurs comme à Douala (7%). La population des autres aires métropolitaines ont un faible pouvoir d'achat (10%).

Outre le fait que Douala soit la ville économique par excellence du Cameroun, dans cette ville y réside un véritable problème d'infrastructures surtout routières. Le **tableau 154 en annexes** présente une appréciation faite par les entrepreneurs sur l'état des infrastructures routières à Douala. Plus de 60% des entrepreneurs le trouvent médiocre ou mauvais, pendant que 36% les estiment être en un assez bon état.

Le mauvais état des routes influence les activités des entreprises qui sont installées à Douala. Dans le **tableau 155 en annexes** nous constatons que malgré le fait que certains entrepreneurs (58%) n'éprouvent aucune incidence dans leurs activités liée au mauvais état des routes, d'autres (42%) par contre en souffrent énormément.

Comme impact lié au mauvais état des infrastructures routières sur les activités, plus de 55% évoquent la baisse dans les affaires conséquence parfois des livraisons tardive et des bouchons diverses dans le transport, 31% évoquent l'augmentation des coûts de transport, l'endommagement des véhicules, l'environnement des affaires non séduisant et la faible affluence de la clientèle (**tableau 156 en annexes**)

La plupart des chefs d'entreprises estiment que les charges de transport pour les activités de l'entreprise sont vraiment élevées. 77% les estiment élevées alors que 15% et 8% les trouvent respectivement abordables et faibles (**tableau 157 en annexes**).

Les frais mensuels de transports pour se rendre au travail varient entre 25 et 125 mille francs CFA. A Douala, plus de 57 % des chefs d'entreprises enquêtées (**tableau 158 en annexes**) dépensent environs 25 000 FCFA pour se rendre au travail chaque mois. 30% dépensent en moyennes 40 000 FCFA de transport mensuel. Somme qui est sensiblement supérieure au salaire minimum (« SMIG³⁶⁸ ») camerounais.

Dans le **tableau 159 en annexes**, nous relevons que 60% des entreprises écoulent facilement leur production et, moins de 40% en éprouvent d'énormes difficultés.

³⁶⁸ Salaire Minimum Garanti

Par ailleurs, dans le secteur de l'énergie, le **tableau 160 toujours en annexes** nous donne de constater que la quasi totalité des entreprises installées à Douala ont à la fois un accès facile à l'eau et à l'électricité. Plus de 85% des entreprises enquêtées ont un accès facile à l'eau. Dans la même logique, 87% des entreprises ont un accès facile à l'électricité pendant que seulement 13 % n'y ont pas.

Dans le **tableau 161 en annexes**, nous remarquons que, près de 44% des entreprises installées à Douala éprouvent encore un besoin d'espace pour leur activité. Même si l'espace occupé part la plupart (56%) est largement suffisant.

Quelques unes des entreprises (15 des 93 entreprises) éprouvant des besoins d'espace ont formulé des requêtes auprès des structures agréées (CUD, MAGZI, commune d'arrondissement) pour demande d'espace. On constate que près de 85% ne l'on pas fait ; soit parce qu'elles les ignorent, soit pas manque de temps, soit parce que cela émane de la lenteur administrative, soit encore de la peur des taxes foncières (**tableau 162 en annexes**).

II.6'- Analyse des résultats sur la compétitivité et le développement des entreprises à Douala

Les résultats issus de cette sixième section nous offrent un cadre d'analyse intéressant dans la compréhension du climat des affaires à Douala relativement à notre échantillon. Cette ville a des atouts divers qui rendent son espace propice au développement des activités économiques. Près de 56% des entrepreneurs relevant de notre échantillon trouvent acceptable le climat des affaires dans la ville (cf. **tableau 142 en annexes**). Cependant, les vertus qu'offre la ville dans le cadre de l'épanouissement des activités ne sont pas efficacement exploitées. Dans ce cadre, plus de 87% des entrepreneurs de la ville émettent le sentiment d'une possible amélioration du climat des affaires à Douala (cf. **tableau 143 en annexes**). Cette amélioration ne peut se faire en marge d'une volonté gouvernementale.

Ainsi, il est des vœux des entrepreneurs que l'Etat doit les aider en diminuant les taxes et en mettant sur pied des mécanismes incitateurs de création d'entreprises (cf. **tableau 144 en annexes**). D'un côté nous trouvons des entrepreneurs qui pensent que les entreprises de Douala sont mal structurées en ce qui concerne leur localisation, et, à cet effet prônent une structuration organisée par secteur d'activité.

Aussi la MAGZI gagnerait à appliquer un prix abordable et à écourter les délais procéduraux dans l'examen des demandes des entrepreneurs. De l'autre côté, nous trouvons intéressant de connaître les raisons pour lesquelles les entreprises sont de plus en plus attirées par la ville de Douala malgré la mauvaise structuration observée. A ce sujet, les résultats du **tableau 147 en annexes** nous présentent les multiples raisons qui poussent les entreprises à se localiser à Douala. Celles-ci trouvent un fondement dans l'histoire de la ville qui l'établit comme centre des affaires et poumon économique du pays (34% des entrepreneurs). D'autres raisons évoquées concernent principalement :

- La situation géographique qui lui offre une proximité du port (facilité à la mer) et de l'aéroport (16% des entrepreneurs) ;
- La densité de sa population et son caractère de ville cosmopolite qui offre une main d'œuvre facile (17% des entrepreneurs) ;
- L'aspect stratégique qui place la ville à la porte d'entrer et de sortie du Cameroun et comme ville de transit de la sous région CEMAC (11% des entrepreneurs) ;
- Le caractère social de la ville pour les affaires qui lui confère une forte concentration des clubs et collaborateurs des entrepreneurs dans tous les domaines, ainsi qu'une forte proportion des associations. (6% des entrepreneurs).

Ces éléments se trouvent être des mobiles pour lesquels certains chefs d'entreprises (62%) trouvent qu'il soit impossible de se délocaliser de Douala pour une autre aire métropolitaine (cf. **tableau 148 en annexes**). L'une des raisons évoquées relève de ce que la délocalisation générerait des coûts très importants et éloignerait la clientèle. La minorité ((48%) qui porte un vote en faveur d'une possible délocalisation) table principalement sur le développement de grandes infrastructures dans les autres villes qui peuvent accueillir les entreprises. Il est question de promouvoir le développement des autres aires métropolitaines en vue les de rendre accessible et favorable pour les affaires.

De ce fait, le gouvernement doit prendre des décisions en matière de délocalisation ou ouvrir des ports dans d'autres villes. Cependant, il est important de signaler ici que quelques unes des entreprises sont prêtes à se délocaliser, mais cette délocalisation doit être assimilée à l'ouverture de succursales qu'à la délocalisation totale de Douala. Le siège principal de leur activité doit rester à Douala. Pour d'autres, tout dépend des particularités de la région de transfert (de la clientèle et de ses besoins) et aussi de la distance qui sépare Douala du lieu de la relocalisation.

Outre la structuration et les difficultés de délocalisation, nous trouvons au regard de ces résultats un autre facteur rendant inefficace le climat des affaires à Douala : *les infrastructures routières*. Plus de 60% des entrepreneurs trouvent l'état des infrastructures médiocre et mauvais, pendant que 36% l'estiment être en un assez bon état (cf. **tableau 154 en annexes**). Le mauvais état des infrastructures a des impacts sur les activités des entrepreneurs, à côté de ceux-ci nous trouvons : la baisse dans les affaires conséquence parfois des livraisons tardive et des bouchons diverses dans le transport, l'augmentation des coûts de transport, l'endommagement des véhicules, l'environnement des affaires non séduisant et la faible affluence de la clientèle. Par ailleurs, sur le plan énergétique, la quasi-totalité des entreprises de Douala ont un accès facile à l'eau et à l'énergie électrique. L'attractivité territoriale de la ville de Douala est à ce stade à n'en plus démontrer. Nous trouvons également dans ces résultats que malgré la promiscuité de la ville, certaines entreprises déjà installées dévoilent un appétit dans l'acquisition d'un peu plus d'espace pour leurs activités.

Cet appétit explique la « boulimie du territoire » telle que relevé dans les travaux de J.R. ESSOMBE EDIMO (2007). En revanche, les analyses qui découlent de ces résultats montrent l'existence d'un « *effet territoire* » pour la dynamique industrielle à Douala. par ailleurs, elles font bien état de ce que le développement local à Douala naît de la prise de conscience que les politiques d'aménagement du territoire (logique d'État, gouvernance territoriale), jadis engagées pour corriger les grands déséquilibres géographiques et socio-économiques (logique de marché), ne peuvent trouver leur pleine efficacité qu'en s'appuyant sur une organisation des volontés locales (logique de territoire).

II.7 – Résultats sur les entreprises et leur relation avec les institutions académiques

Au regard des résultats du **tableau 163 en annexes**, nous relevons qu'une entreprise sur deux entretient des relations avec les institutions académiques. Ces dernières sont pour la plupart (41%) les universités d'Etat, suivies des instituts et centres de formation professionnelles (24%) ; enfin viennent les établissements secondaires techniques et généralisées (18 et 14 % respectivement). Comme nous le remarquons dans **tableau 164 en annexes**

Les relations entre entreprises et institutions académique à Douala sont multiformes :

- Elles sont à 59% liées aux stages de formation professionnels et académiques.
- A 27% elles sont liées aux recrutements et embauche dans les entreprises.
- A 10% ce sont des relations de clients /fournisseurs.
- A moins de 5% les relations de conseils mutuels (**tableau 165 en annexes**).

Plusieurs raisons sont évoquées par les chefs d'entreprises qui n'entretiennent pas de relations avec les institutions académiques. Ces raisons sont pour la plupart liées au fait que ces différentes institutions ont des formations qui n'ont aucun rapport avec leurs activités (37% des entrepreneurs). Cette situation se conjugue avec l'idée de ceux qui n'y trouvent pas encore une nécessité (28% des entrepreneurs). Pour les autres, c'est soit parce qu'ils n'y juge pas opportun, ou parce que la formation est inadéquate à l'emploi, etc., comme élargi dans le **tableau 166 en annexes**.

Près de 79% des chefs d'entreprises disent que les institutions académiques n'influencent pas véritablement leurs activités ; bien que 21% disent le contraire dans le **tableau 167 en annexes**.

Pour ceux des entrepreneurs qui y trouvent une influence, ils trouvent majoritairement dans les institutions académiques de la main d'œuvre potentielle (37 % des entrepreneurs). Pour une bonne partie, ces institutions leur apportent des valeurs scientifiques dans les interventions quotidiennes et des idées de rentabilité (33 % des entrepreneurs). Pour les agences de transport les élèves et étudiants sont des clients voyageurs (14%). C'est ce qui ressort des résultats relevés dans le **tableau 168 en annexes**.

Même si 23% des employés de Douala sont des cadres du niveau d'étude du supérieur, près de 72% ont un niveau du secondaire tel que présenté dans le **tableau 169 en annexes**. Les quelques 5% ayant un niveau primaire sont en général les vieux propriétaires ou les gardiens des entreprises.

La plupart des employés de Douala ne sont pas formés dans les institutions académiques de la ville. Il ressort du **tableau 170 en annexes** que, sur 208 entreprises enquêtées dans la ville, les effectifs utilisés par 101 entreprises (soit 49%) sont à 25% formés à Douala. Autrement dit, sur 4 employés d'une des 101 entreprises, 1 seul a été formé dans les institutions académiques de la ville. Par ailleurs, on retrouve à Douala des entreprises qui n'ont aucun employé formé dans la ville.

La plupart des chefs d'entreprises pensent que les élèves et étudiants fraîchement sortis des écoles manquent d'expériences pratiques et professionnelles (58%). Cette situation est due au système académique non favorable pour la création et le développement des entreprises. Aussi, les formations sont en général trop théoriques et peu propices à la conception et même à l'esprit d'ingéniosité et de créativité des jeunes diplômés bien que certains s'en sortent (**tableau 171 en annexes**).

En revanche, comme le montre le **tableau 172 en annexes**, les formations reçues par les élèves et étudiants des institutions académiques de Douala ne sont pas aussi néfastes. Bien que certains entrepreneurs les trouvent inadaptées aux besoins des entreprises (51%) d'autres les trouvent appropriées même s'il faudrait les améliorer en tenant compte des réalités des entreprises.

Le **tableau 173 en annexes** présente les suggestions des entrepreneurs quant au thème évoqué pour notre travail. Ces suggestions sont multiples et nous portons une attention sur celles présentées dans le tableau ci-dessous. Nous retenons de ces suggestions qu'il faut revoir la politique d'imposition en vue d'encourager l'auto créativité des entreprises et la compétitive de la ville, subventionner les PME ou les faciliter l'accès aux crédits, réorganiser la structuration des entreprises à Douala par secteurs d'activités, réaménager les infrastructures surtout routières, professionnaliser l'enseignement pour booster la l'auto- emplois massifs pour les jeunes diplômés, etc.

II.7'-Enseignements sur la gouvernance territoriale et la dynamique entrepreneuriale à Douala

La gouvernance territoriale à Douala est (en plus des institutions privées et publiques, des institutions informelles), marquée par une pluralité des institutions académiques et professionnelles. Celles-ci, sont considérées comme un sceau attractif qui participe à la compétitivité de la ville. Ces faits sont confirmés par les résultats de la septième section ci-dessus présentés. Dans la ville, les relations entre entreprises et institutions académiques se sont intensifiées en vue de promouvoir un l'esprit non seulement de créativité, mais aussi, de relève pour les jeunes élèves et étudiants.

Nous observons que les entreprises de Douala sont plus en relations avec les universités d'Etat (41%) et les instituts et centres de formation professionnelles (24%) que toutes les autres institutions (**tableau 164 en annexes**). Ces relations sont pour la plupart basées sur les stages de formations académiques et professionnels. Ceci serait en quelques sortes dû, au fait que, certaines institutions ne se rapprochent pas des entreprises afin de nouer des partenariats « formation/entreprise ». Aussi, les formations reçues des institutions académiques ne reflètent guère les réalités dans les entreprises.

Toutefois, la présence des institutions académiques à Douala, témoigne d'une dynamique ouvrière et entrepreneuriale. Bien que les enseignements ne soient pas totalement compatibles avec les activités des entreprises, il est à signaler que les produits relevant de ces institutions apportent des

valeurs scientifiques dans les interventions quotidiennes et des idées de rentabilités aux entrepreneurs.

Plus important encore, 75% en moyenne des employés de Douala ne sont pas formés dans les institutions académiques de la ville (cf. **tableau 170 en annexes**). Dans nos résultats, nous relevons néanmoins que, près de 72% de ceux-ci ont le niveau d'étude secondaire et 23% seulement ont un niveau d'étude du supérieur (cf. **tableau 169 en annexes**). Cette situation nous amène à considérer que ces relations sont plus accentuées dans les établissements secondaires et institutions professionnelles que dans les universités académiques. La plupart des chefs d'entreprises (31%) pensent d'une part que, les étudiants nouvellement sortie des universités, manquent d'expériences pratiques et professionnelles, et d'autre part que le système académique n'est pas favorable à la création et au développement des entreprises (13%) (cf. **tableau 171 en annexes**).

En revanche, les résultats du **tableau 172**, toujours en annexes, montrent que les formations académiques reçues par les élèves et étudiants des institutions académiques de Douala ne sont pas aussi néfastes comme le pensent certains entrepreneurs. Les entrepreneurs choisissent, outre mesure, le recrutement des jeunes du secondaire pour une formation/emploi. Le faisant, l'intégration et la prise en compte de la formation académique reçue par les jeunes constitueraient un atout majeur du pouvoir attractif de la ville que la gouvernance locale devrait en faire « bon usage ». De ce point de vue, nous pouvons affirmer avec C.COURLET (2008) que : pour expliquer la capacité d'innovation renouvelée dans des villes industrielles à l'instar de Douala, les facteurs géographiques bien qu'importants sont largement insuffisants. Il convient alors, de faire recours à une explication mettant en avant :

- la capacité locale à produire des talents ;
- l'organisation adéquate ;
- L'alchimie locale permettant de fixer et de faire épanouir des talents comme ceux des enseignants, des chercheurs, des entrepreneurs innovateurs liés aux sciences de l'ingénierie.

Cet héritage scientifico-entrepreneurial est essentiel pour comprendre le gisement de compétences (les générations successives de techniciens, d'ingénieurs et de créateurs d'entreprises), qui peut être à la base du succès de la ville et fera aussi sa particularité territoriale. Cette notion de compétence est en général liée à l'avantage concurrentiel des entreprises de la ville. De ce point de vue nous disons que, l'intime connexion entre les universités, les écoles et les entreprises locales à Douala, permet de tisser des réseaux très solides grâce au système (par exemple, des anciens élèves aux

doctorants dans les entreprises, aux chefs d'entreprises impliqués dans les formations, aux contrats avec les entreprises locales et aux allocations ou bourses diverses).

A Douala, nous observons trois catégories de compétences :

- celles qui sont liées aux activités particulières des entreprises prenant en compte la recherche et développement ;
- celles qui sont liées à des talents ou des routines de l'entreprise mais dépendent plus des processus d'apprentissage ; et
- celles qui sont liées aux actifs externes tels que la réputation, l'image de marque et le réseau d'alliances dans lequel se situe l'entreprise.

Au regard de ces observations, nous trouvons qu'à côté des aspects techniques, les compétences au niveau des entreprises à Douala, tiennent compte premièrement de la dimension collective et deuxièmement reconnaissent la dimension économique (organisationnelle). De même, l'accent mis sur les réseaux d'entreprises montre aussi l'importance de la dimension territoriale de la notion de compétence dans la ville. De ce point de vue, nous trouvons que de plus en plus que la localisation d'une entreprise dans la ville fait clairement partie de son image³⁶⁹ ; nous observons, par exemple, qu'un sachet de tomate produit à Douala a, pour le consommateur en sens qu'il n'attribuerait pas au même produit transformé à Bafia. Mieux encore, un lait de toilette produit à Douala a, aux yeux du consommateur, plus de valeur que ce même lait produit à Bertoua.

III - RESULTATS STATISTIQUES DES ENQUETES ET ENSEIGNEMENTS AUPRES DES INSTITUTIONS INFORMELLES

III.1 Résultats statistiques

Les chefs d'entreprises de Douala sont à 46% membre des tontines (cf. **tableau 72, 174 à 191 en annexes**). Le **tableau 174** nous présente les différents types de tontines rencontrées. Il ressort de ce tableau que les tontines les plus fréquentées sont de type classique (54% de l'échantillon). Ce sont des tontines dans lesquelles les cotisations sont fréquentes et dont sont établies un ordre et des conditionnalités pour bénéficier.

³⁶⁹ L'image d'une ville est de plus en plus marquée par sa spécificité. Douala est plus marquée par son caractère industriel que commercial. L'image d'une entreprise est marquée par les caractéristiques de la ville d'implantation et ses spécificités intrinsèques.

Ces tontines sont pour la plupart à périodicité mensuelle (51%) et hebdomadaire (42%) comme le montre les résultats du **tableau 175**. Elles sont majoritairement des associations des ressortissants du village (43%) ou des mutuelles (22%) de solidarité. On y trouve aussi des clubs des débrouillards (13%) et des entrepreneurs /hommes d'affaires (15%) tel que retracé dans le **tableau 176**.

La majorité des chefs d'entreprises de Douala sont membre de bureau des associations de tontines soit 64% des 67 associations de tontines enquêtées (**tableau 177**). Cette situation leur offre quelques avantages sociaux au sein des tontines.

Les différentes missions des tontines à Douala sont multiples (**tableau 178**), elles consistent pour certaines en la cotisation pour fond de commerce (37%), quelque unes visent la solidarité et l'entraide entre membres (28%), pendant que d'autres cherchent à consolider les problèmes et l'assistance des membres en cas de problème (24%).

Les **tableaux 179 et 180** nous donne de constater que les différentes associations de tontines de Douala accordent à la fois des prêt aux membres et aux non membres. Ces prêts sont accordés majoritairement aux membres (**tableau 179**), qu'aux non membres (**tableau 180**).

Les démarches pour obtenir des prêts tontiniers sont différentes selon que l'on est membre ou non membre. Pour les membres, le **tableau 181** nous montre que la condition de membre ne suffit pas ; il faut, en plus, présenté une pièce d'identité et/ou proposer une garantie quant le prêt est énorme. Tout ceci contribue à sécuriser les fonds des membres tontiniers.

Par contre pour les non membres, il faut rédiger une demande timbrée et avoir des garanties fiables (être crédible), aussi, dans certains cas, se faire accompagner par un membre et accepter toutes les conditionnalités qui vous sont présentés (**tableau 182**).

La durée des prêts est généralement fixée pour le court terme (82%) comme présenté dans le **tableau 183**. Par contre, il existe une différence significative entre les taux d'intérêt appliqué aux membres et aux non membres de la tontine. La moyenne des taux d'intérêt des membres est de 6,5 %. Alors que celle appliquée aux non membre est presque le double soit 12%. Les prêts accordés aux membres et aux non membres servent à 93 % à soutenir leurs activités. Ce que confirment les résultats du **tableau 184**.

Les dirigeants des associations de tontines le savent à travers différents concepts et conditions soumis aux membres/non membres lors de l'octroi du prêt. Ces conditions sont mentionnées dans le **tableau 185** et sont pour la plupart axées sur la présentation du projet avant accord du prêt (36%).

Les membres des associations de tontines à Douala sont en majorité des créateurs ou gérants d'entreprises (65%) comme le témoigne les données du **tableau 186**. Cela trouve une explication dans le **tableau 187**, où nous remarquons que, plus de 71% des associations de tontines enquêtées à Douala possède un compte bancaire.

Certaines tontines soutiennent des initiatives de création ou de promotions d'entreprises à Douala. Plus de 41% des associations de tontines enquêtées à Douala le font contre 58% (**tableau 188**). Aussi, les données obtenues de notre enquête (**tableau 189**) montre que les tontines, ont permis la création de plus de 98 entreprises à Douala tous les secteurs confondus (petites industries, commerce, services et transport).

Plusieurs raisons sont avancées par celles des tontines qui ne soutiennent pas les activités de promotion des entreprises à Douala. L'une des raisons principales est à 59% liée au fait que ces tontines sont encore de petite taille et les moyens financiers qu'elles disposent sont encore médiocres pour ces activités (**tableau 190**). Toutefois, elles envisagent pouvoir le faire à l'avenir. Par ailleurs, il ressort du **tableau 191** que plus de 35% des associations de tontine à Douala souffre d'une absence de cadre juridique.

III.2- Mise en évidence de la dynamique territoriale informelle à Douala

Les résultats présentés dans cette huitième section, sont la preuve de l'existence des réseaux et des liens de proximité³⁷⁰ entre les acteurs privés de la gouvernance territoriale à Douala. Ces acteurs, compris ici aux sens des entrepreneurs locaux, se retrouvent dans des milieux de rencontres diverses. Les rencontres entre acteurs de développement à Douala sont, le plus souvent, planifiées et se font dans des cadres bien définis. Ces cadres peuvent prendre des dénominations diverses selon le type et les motifs de la rencontre. Celles qui sont, pour la plupart, basées sur l'entraide et les informations diverses sur le village et sur les « affaires » prennent le nom de : regroupement familial, associations de..., club de soutien à..., cercle de..., mutuelle de..., etc. et se manifeste

³⁷⁰ BELLET et al. 1993 ; BELLET et al. 1998 ; GILLY et TORRE 2000 ; B. PECQUEUR et J.B. ZIMMERMAN 2004

toutes sous forme de tontine. Notre enquête à Douala (cf. **tableau 176**) nous a permis de recenser quelques dénominations en fonctions d'appartenance des membres propriétaires ou chefs d'entreprises. Nous les analysons comme un volet regroupé sous l'empreinte d'institutions informelles (tontines, associations, etc.), tant à leurs manifestations qu'à leur émergence dans les mobiles entrepreneuriaux.

A Douala, les tontines, sont un jeu d'échange et de communication entre des individus qui, face à la carence ou à l'insuffisance de ressources, sentent la nécessité d'être développées afin de subvenir aux besoins individuels et/ou collectifs. Elles se caractérisent par la recherche collective de l'autonomie de chaque individu par une égalité devant les besoins, une interdépendance dans le développement de services ou de ressources, et une égalité de chances dans l'accessibilité à ces services. Leur finalité réside dans la recherche collective du bien-être de l'individu, du groupe et/ou de la communauté. Cette recherche collective du bien être passe par exemple par : des cotisations pour fonds de commerce, pour entraide et solidarité en cas de difficulté entre les membres, etc. comme l'illustre le **tableau 178** en annexes.

Il ressort de notre étude que, la tontine ne peut être ni une pratique/refuge ou une forme de déroboade face aux exigences de la modernité, ni une tentative de récupérer un passé perdu. La tontine, partout où elle se pratique, est la manifestation de la réaction d'un groupe par rapport à une situation donnée. Dans beaucoup de pays d'Afrique au sud du Sahara et plus précisément au Cameroun et à Douala, elle révèle l'insoumission du corps social au pouvoir d'État³⁷¹ : le contexte sociopolitique, marqué par la forte centralisation des pouvoirs aux mains de l'exécutif et de son entourage, ne laisse souvent aux individus et aux groupes que peu de marge pour la liberté de penser, de s'exprimer et d'agir. Dans ce cas, toute initiative de développement et sa viabilité dépendent de la caution qu'en fait le pouvoir d'État et, le pays devient une société de dépendance³⁷² souvent dépendante (HAPI, 1993). La résistance face à la dépendance et la précarisation convient à un recours aux tontines, caution solidaire de vie et de survie. Nous notons dans notre thèse, à partir des résultats des enquêtes, que cette caution s'exprime à Douala sous deux formes de solidarités : les solidarités de valeurs et les solidarités d'intérêts **développées au chapitre II.**

³⁷¹ La crise économique se définit d'abord en termes de crise de confiance par rapport à l'État. Autrement dit, la solution aux problèmes économiques viendrait moins des principes moraux, des emprunts extérieurs ou d'un ajustement structurel portant presque uniquement sur l'utilisation du matériel de l'État que d'un rétablissement de la confiance entre cet État et les populations qui doivent se sentir soutenues plutôt que frustrées dans leurs aspirations

³⁷² Il faut entendre par société de dépendance, une société dans laquelle l'Etat s'arroge la responsabilité de la décision sur la gestion des moindres mouvements des individus, des groupes et des communautés.

CONCLUSION DU CHAPITRE IV

En définitive, bien que présentant les caractéristiques de l'échantillon, les résultats issus de notre étude nous ont permis :

- d'une part, de situer l'économie spatiale et territoriale, ainsi que « la nouvelle économie géographique » et, notamment, les apports de cette dernière en liaison avec l'explication des facteurs de la localisation des entreprises, les causes de la concentration de ces dernières en certains lieux précis et pas dans d'autres (cf. **tableaux 93, 94, 97, 98, 99 ; 100 à 102 ; 105, 108, 109, 110 ; 114, 115, 118 et 119 en annexes**).
- d'autre part, de comprendre l'importante notion de la « *gouvernance territoriale* » (cf. **tableaux, 84 à 93**).

En dehors des théories de la localisation ou des analyses territoriales de la localisation des activités³⁷³, ce travail de recherche s'est en effet enrichi de l'exploration du concept de *gouvernance territoriale*. Cette notion est cardinale de l'analyse spatiale dans notre thèse. *La gouvernance territoriale* telle qu'envisagée par les résultats ci-dessus présentés fait ressortir un système de référence aboutissant à l'établissement, sur le territoire de Douala, des conditions de régulation des acteurs locaux et ce, en vue du renforcement des dynamiques de production portées par les acteurs localisés sur ce territoire.

De multiples déterminants de *la gouvernance territoriale* apparaissent dans nos résultats qui, nous proposent aussi bien :

- ϕ les entreprises (leur dynamisme, leur capacité de regroupement en Clubs, Associations, ou Organisations professionnelles,...),
- ϕ que les institutions de formation (ou de recherches),
- ϕ les acteurs institutionnels privés (banques, micros-finances,...) ou publiques (Etat, Collectivités Locales, Organismes Consulaires,...), ou encore,
- ϕ les institutions informelles (Associations des ressortissants de..., tontines).

Ceux-ci sont considérés comme des acteurs dont l'action impacte les interactions productives locales à Douala.

³⁷³ Les différentes théories de la localisation des activités sont, analysées tant du point de vue de l'économie spatiale que de celui de la nouvelle géographie économique.

L'analyse de nos résultats nous a permis de mieux cerner la notion de *gouvernance territoriale*. Ainsi, elle nous apparaît comme un ensemble de modalités de régulation qui impactent les dynamiques productives se situant sur un territoire. Nous réalisons que, ce type de gouvernance est le résultat de plusieurs facteurs (institutionnels, coordination inter entreprises, proximité organisée des acteurs, ou du capital social dont dispose le territoire,...). A Douala, il est généré à la fois, par des modalités formelles et informelles, publiques et privées (**figures 7 et 8 infra**). De même qu'il se présente de manière multiforme³⁷⁴.

Les dynamiques industrielles (souvent émanation des PME performantes), à la base des retournements de hiérarchies spatiales ne peuvent plus s'expliquer exclusivement par l'action de facteurs exogènes mais aussi pas des facteurs endogènes liés aux différents réseaux que recèle le territoire (B. PECQUEUR, 1986). Nous trouvons qu'à Douala par exemple, la représentation des inégalités spatiales sur le mode du rapport centre (dominant)/périphéries (dominées) apparaît insuffisante. La bipolarisation industrielle (secteur en développement, secteurs en création) qui menace de déchirer les tissus économiques « doualais » est la conséquence d'une vision « verticale » du développement exclusivement macro-économique.

Aujourd'hui, sur un plan beaucoup plus micro-économique, nous pensons que l'étude des systèmes d'industrialisation doit être renouvelée non plus à travers les fonctions qui s'y jouent, mais du point de vue de la dynamique des acteurs présents sur le territoire. Les relations humaines tissées entre ces acteurs à Douala, constituent des réseaux dans lesquels circulent de l'information et le savoir-faire. L'intensité et l'imbrication de ces réseaux déterminent la cohérence du tissu industriel à Douala et sa capacité d'adaptation.

Le réseau de relations entre acteurs apparaît généralement lors des rencontres mutuelles ou familiales et est constitué d'us et coutumes informels ou bien institutionnalisés par des organisations de type consulaire, syndical ou patronal (J. R. ESSOMBE EDIMO, 2005, op.cit). Ainsi, par le biais de réseaux multiples de communication, les territoires (arrondissements) de Douala produisent une solidarité entre les acteurs locaux. Celle-ci s'exprime en particulier dans les stratégies entrepreneuriales concernant soit la gestion du rapport social dans l'entreprise, soit la diffusion de l'innovation.

³⁷⁴ Ceci explique aussi la diversité des acteurs auprès desquels nous avons mené l'enquête de terrain à Douala (entreprises, organismes publics et privés divers, tontines, autres structures informelles, centres de formation, Universités,...).

D'un côté, en prenant comme base le poids relatif de la ville de Douala dans l'économie camerounaise et de la sous région CEMAC, nous nous sommes fondés sur les analyses économiques faites à partir des « calculs statistiques » pour expliquer la concentration et l'auto-corrélation spatiale des activités industrielles dans cette ville (cf **chapitre II de cette thèse**). Douala reste profondément marquée par un système productif et industriel qui, de plus en plus, se concentre dans ses arrondissements périphériques. Cette situation fait de la ville le principal foyer industriel du Cameroun et de la sous région CEMAC. Le récent mouvement de densification territoriale des activités dans cette ville a amplement contribué à accentuer cette configuration. Ses espaces centraux sont majoritairement le lieu d'implantation des administrations, du commerce et des activités de services. Un mouvement de déconcentration dû à diverses promotions des firmes a permis à l'industrie de Douala de libérer des espaces anciennement occupés dans les arrondissements centraux, et de se localiser majoritairement aujourd'hui dans les zones périurbaines de la ville³⁷⁵.

Au regard des résultats présentés dans ce chapitre, nous posons la gouvernance comme « *un construit socioéconomique* » à travers les **tableaux, 70, 72 et 75 en annexes**. Ce *construit* peut être assimilé à « *l'atmosphère industrielle* » d'A. MARSHALL (1890) du point de vue de la concentration des activités dans différents secteurs (cf. **tableau 51**) et différents arrondissements (cf. **tableau 54**) et, par temps de globalisation, à un facteur *d'attractivité territoriale*³⁷⁶. De manière plus générale, nos analyses font état d'une gouvernance territoriale de la production à Douala. Et celle-ci contribue à l'existence d'un « *effet territoire* » dans la dynamique productive de la ville. D'autant plus que l'organisation industrielle dans cette ville arbitre entre les coûts de transaction entre firmes.

Autrement dit, à Douala, une firme peut avoir plus ou moins intérêt à sous-traiter une partie de sa production selon que les coûts de transaction sont inférieurs ou non aux coûts résultant d'une production intégrée. De ce point de vue, l'agglomération des entreprises, des unités de production, sur un même site (ZI ou HZI à Douala) minimise précisément les coûts de transaction. D'un côté nous relevons que cette concentration des entreprises, permet de dégager des économies d'échelle comme l'a toujours souligné A. MARSHALL 1890 (op.cit). De l'autre côté, les économies

³⁷⁵ Nous retrouvons donc bien ici les conclusions des travaux de J.R ESSOMBE EDIMO 2007b, op.cit.

³⁷⁶ Qui s'explique par la présence des réseaux formels et informels sur le territoire ainsi que par les liens de proximité qui s'établissent entre les entreprises et les intuitions locales

provenant de la proximité spatiale³⁷⁷ des entreprises permettent de privilégier la flexibilité du système productif dans la ville.

Cependant, si nous pouvons en conclure que les disparités entre les arrondissements centraux et les périphéries ont considérablement augmenté dans le domaine des services, nous ne pouvons en dire autant sur des disparités entre les différents arrondissements périphériques. La réflexion sur le sujet nous a permis déterminer le niveau réel de concentration des firmes dans ce territoire à partir des indices tels celui de Gini, de P.A.P. MORAN (1948)³⁷⁸ et R.C. GEARY (1954)³⁷⁹, en passant par la courbe de Lorentz (**voir Chapitre 2 de cette thèse**). Ainsi, nous nous sommes servis de l'indice de Moran pour tester le niveau d'auto-corrélation spatiale entre les entreprises voisines à Douala. Test qui nous permet de mesurer les inégalités absolues non relevées par l'indice de Gini. Et nous trouvons que les entreprises situées dans une même localité ont une ressemblance certaine.

³⁷⁷ Même si quelque fois la proximité géographique peut être génératrice de conflits (A.TORRE et A.CARON, 2002).

³⁷⁸ MORAN, P.A.P. (1948), The interpretation of statistical maps. *Journal of the Royal Statistical Society*, B : 10, 243-251

³⁷⁹ GEARY, R.C. (1954), The contiguity ratio and statistical mapping. *The incorporated Statistician* : 5, 3, 115-145.

CONCLUSION DE LA SECONDE PARTIE

Au terme de cette deuxième partie, notre analyse s'est axée sur la présentation territoriale de la ville de Douala en termes d'histoire, de formes d'agglomération, de spécificité et de spécialisation industrielle dans un encrage trilogique de la gouvernance territoriale et de développement industriel concourant à façonner la physionomie de cette ville. Ainsi, nous avons développé les analyses empiriques des concepts de spatialité sur la ville de Douala en y intégrant aussi bien les dimensions politique, économique, sociale et culturelle. Dans nos développements, nous avons mis l'accent sur une dimension plus endogène qui décrit la mobilisation et la valorisation productives des ressources et des forces de la ville. Cette dimension endogène donne, plus spécifiquement, à la ville la possibilité de mieux gérer ses ressources aux fins de passer des ressources génériques à des actifs spécifiques, assurant ainsi sa position dans la compétitivité économique et territoriale.

Au regard des analyses développées dans cette partie, nous remarquons avec J. R. ESSOMBE EDIMO (2007a et 2007b op.cit) que, la ville de Douala reste profondément marquée par un système productif industriel de plus en plus concentré dans ses arrondissements périphériques. Les espaces centraux qui, autrefois, étaient des principaux lieux de production sont de nos jours majoritairement le lieu d'implantation des administrations, du commerce et des activités de services. Une configuration que le mouvement récent de délocalisation/relocalisation des activités dans la ville a énormément accentué.

Compte tenu des promotions diverses de firmes en périphérie de la ville (beaucoup plus HZI), un processus de déconcentration a également permis à l'industrie de libérer des espaces anciennement occupés dans des arrondissements centraux, et de se localiser très majoritairement aujourd'hui dans des zones périurbaines de la ville. Celles des entreprises de services aux entreprises demeurent dans les arrondissements centraux et entretiennent des échanges de plusieurs ordres avec les firmes localisées en périphérie (voir **tableaux 86, 87, 88,89, 91 et 97, chapitre. 4**).

Toutefois, si les disparités entre les « arrondissements centraux » et les « périphériques » ont considérablement augmenté dans le domaine des services, le même constat est fait dans les arrondissements périphériques

Ainsi, du point de vue de l'analyse économétrique abordée dans cette partie, nous mettons en lumière les effets issus des économies d'agglomération inter-arrondissements. Cette analyse relève

l'interdépendance décisionnelle des entreprises situées en périphérie par rapport aux arrondissements centraux de la ville (voir **résultats économétriques modèle 2 chap. 4 infra**).

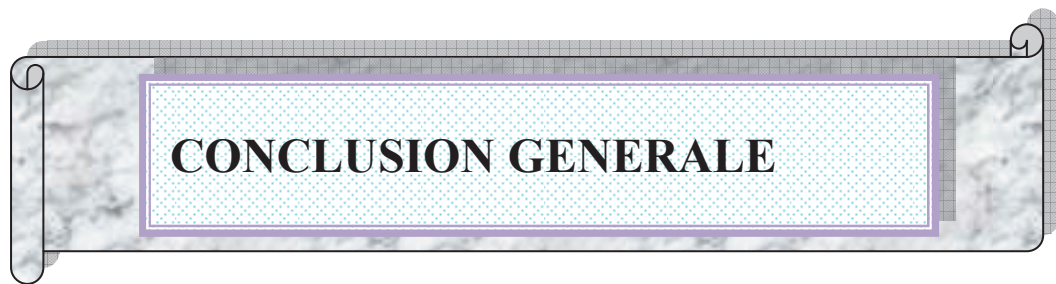
Aussi, si les entreprises utilisent la mobilité dans l'intérieur de la ville comme un instrument d'optimisation des coûts de production et de distribution, le contexte de mondialisation que connaît la ville de Douala, à l'image même du Cameroun tout entier, impose de nos jours à la cité la recherche de nouvelles formes de coordination tant pour les activités que pour ces entreprises qui, de plus en plus, utilisent la localisation comme instrument compétitif.

Dans cette perspective, les responsabilités de la programmation et de l'aménagement du territoire nous paraissent s'amplifier considérablement et, catapultent plus que par le passé, de nouveaux défis à la Communauté Urbaine de Douala (CUD). Plus spécifiquement, ces responsabilités requièrent désormais des actions de divers types comme :

- φ concilier les enjeux spatiaux et les objectifs économiques ;
- φ intégrer des interventions différentes de nature sectorielle ;
- φ stimuler des réseaux de coopération à la fois territoriaux, nationaux et internationaux,
- φ favoriser les synergies et le partenariat entre acteurs (publics et privés) ; et,
- φ assurer la possibilité d'une participation effective et efficace des citoyens et des acteurs locaux au choix des problèmes de développement qui les concernent.

Autant de défis qui nous semblent imposer, de jour en jour, l'adaptation constante des acteurs et une évolution des modèles de gouvernance territoriale propre à la ville. Cette dynamique doit être aussi entretenue de manière institutionnelle. Plus que jamais, revoir le fonctionnement et même le positionnement d'un acteur comme l'agence locale de développement de la ville (A2D) et, surtout, l'adapter aux impératifs de la compétitivité territoriale participerait plus que significativement à la dynamique d'aptitude des acteurs de cette ville. Cette dynamique qui, face à une globalisation a organisé et installé, jour après jour, des conditions objectives d'une *dynamique du désordre*³⁸⁰ entraînant l'évolution même du territoire plus que jamais contingente et mal structurée (**voir tableau 145 en annexes**). Situation qui nous a conduit à l'appréciation même de la dynamique entrepreneuriale sur ce territoire et son concept de gouvernance territoriale, caractérisée par cette interaction entre les entreprises, les acteurs privés et publics de la ville.

³⁸⁰ Pour reprendre l'heureuse expression de J.R.ESSOMBE EDIMO, 2007b op.cit p141.



CONCLUSION GENERALE

Au terme de ce travail de recherche, nous avons essayé de déterminer les facteurs de la gouvernance territoriale et qui influencent les décisions de localisation des entreprises de production à Douala. Nous avons considéré le nombre d'entreprises par secteur d'activités comme variable à expliquer et, leur localisation en ZI ou HZI selon les arrondissements de la ville comme variable explicative. Ce qui nous paraissait être une approche nouvelle, par rapport à certaines études antérieures.

Nous nous sommes donc fixés comme **premier objectif** de voir ce qui pourrait inciter les entreprises des différents secteurs d'activités à se localiser dans la ville de Douala. Objectif qui ressort de celui de la détermination et de l'évaluation des facteurs mettant en avant le rôle du territoire et de la proximité dans le développement industriel dans cette ville.

En réponse à la question posée au début de notre travail, à savoir celle de la détermination des facteurs de gouvernance territoriale qui impactent le développement des entreprises à Douala, nos résultats empiriques nous suggèrent plusieurs éléments de réponse. Tout d'abord, le nombre d'employés travaillant dans les différents secteurs d'activités est un facteur très important dans le choix de la localisation. Et ceci est représenté dans les deux modèles économétriques utilisés dans l'analyse de notre échantillon par le facteur (TAILLE). Ensuite, nos résultats varient d'un modèle économétrique à l'autre.

Ainsi, dans le premier modèle de notre échantillon, la taille de l'entreprise (TAILLE), la variable muette mettant en avant les charges de transport (CTRANS), le bassin d'emploi analysé ici en termes de cadres professionnels intellectuels du supérieur (CAPIS) et l'indice de concentration urbain (CONURB), ont des influences très significatives sur la compétitivité territoriale sectorielle des entreprises (LCOMPS). Ces facteurs ont à court terme un impact positif sur les décisions de localisation des entreprises. Ce qui suggère une influence indirecte des autres variables. Par ailleurs dans le long terme, la compétitivité territoriale sectorielle des entreprises (COMPS) est fortement influencée par des facteurs comme : la taille de l'entreprise (TAILLE), les charges de transport (CTRANS) et le bassin d'emploi (analysé ici en termes de cadres professionnels intellectuels du supérieur (CAPIS)), le facteur de la concentration urbaine étant moins important. Au total il ressort que ces différentes variables (facteurs) impactent les décisions d'implantation des entreprises à Douala.

Par ailleurs, dans le second modèle économétrique de notre échantillon, les économies de localisation générées par la concentration d'entreprises (LPEJ) sont mieux appréhendées par

l'indice de spécialisation par taille (LSPECT) que par l'indice de spécialisation par secteur d'activités (LSPECS). Ces deux indices de spécialisation urbaine caractérisent assez significativement la concentration des entreprises à Douala soit au centre, soit en périphérie. Ils ont ainsi un impact statistiquement significatif sur les décisions de localisation des entreprises dans la ville, aussi bien pour le court que pour le long terme. Plus important encore, les variables : capacité de regroupement en Associations (LCRASS), relation avec les institutions locales (RELI) et relation avec les entrepreneurs locaux (RELEL), les indices sectoriels de spécificité (ZI et Hors ZI) (SPECIF), de concentration urbaine (CONURB), et de Variable muette permettant d'intégrer les coûts de transport (CTRANS) ainsi que la présence des institutions de formation (PRINF) sont, en principe, les éléments les plus déterminants du comportement des firmes en matière de localisation à Douala. Ces différents éléments influencent significativement les décisions d'implantation des entreprises ici et, par ricochet, interfèrent activement dans le processus de la gouvernance territoriale de la ville. Par contre, la qualification du bassin d'emploi approchée, quant à elle, par les variables cadres (LCADR) et ouvriers qualifiés (LOUQUAL) n'influence que très peu significativement la concentration des entreprises pour le long terme.

Ces résultats suggèrent, dans une certaine mesure, que certains arrondissements de Douala ne devraient pas craindre de voir se localiser sur leur territoire, des entreprises autrefois implantées ailleurs. Ceci juste parce qu'ils augmentent en spécificité fonctionnelle et d'innovation ainsi qu'en taille. De même, ils ne devraient pas non plus s'attendre à développement important en termes d'emplois et d'activité économique s'ils ne développent pas des réseaux (regroupement en association et clubs par exemple) et des mesures incitatives (formations spécialisés) pour attirer de nouvelles entreprises (T. BARTIK, 1985).

Le risque de concurrence territoriale n'apparaît pas dans nos estimations, la territorialité n'étant qu'un facteur parmi beaucoup d'autres dans le choix d'une localisation. Par ailleurs, il semble dans notre premier modèle, que les entreprises ont tendance à choisir de se localiser dans des lieux proches de leur principal partenaire commercial ou de services. Résultats qui sont bien élucidés dans notre **chapitre II** avec l'indice de P.A.P.MORAN (1948).

Si nous considérons la distance comme un proxy des coûts de transport, l'importance de ces derniers, des coûts d'information ou de communication apparaît clairement. Cependant, dans le second modèle d'analyse de notre échantillon, ce facteur est l'un des plus déterminants dans le comportement de localisation des firmes et non le plus déterminant. Cela voudrait bien dire que les

entreprises considèrent d'autres facteurs plus importants que les coûts de transport, tels les effets d'agglomération (caractérisés dans notre modèle par la variable CONURB). En fait, les firmes souhaitent s'installer dans les régions où le secteur dans lequel elles veulent investir est déjà concentré, afin de trouver une main-d'œuvre adaptée à leurs besoins, ou encore des infrastructures et des politiques d'attractivité disponibles (politique publique).

Par ailleurs, les coûts d'énergie (combustible), de l'eau et de l'électricité ne semblent pas constituer un facteur de localisation particulièrement important. Dans nos deux modèles, leurs coefficients n'ont pas été significatifs et se trouvaient très négatifs avec une probabilité de 0,8985. Ce qui nous a permis de les exclure des estimations et de l'analyse. Les arrondissements de Douala ne devraient pas supposer que les entreprises situées sur leur territoire se délocaliseront juste parce que le combustible, l'eau et l'électricité y coûtent plus cher qu'ailleurs du fait de leur présence. De même, ces arrondissements ne devraient pas non plus s'attendre à les voir se bousculer à leurs portes s'ils essayent d'en contrôler le prix.

Tout ceci nous montre qu'un facteur ne peut pas à lui seul expliquer une localisation. Les raisons de la localisation d'une entreprise dans tel ou tel arrondissement, région ou pays sont donc multiples. Leurs motivations sont en général liées à la recherche de gains d'efficacité : économies d'échelle, exploitation d'avantages spécifiques, recherche de positions dominantes. Et ces gains s'appuient aussi sur l'importance de l'innovation technologique et des connaissances, incitant les entreprises à reconsidérer leurs positions. Le choix d'une localisation est la résultante d'un nombre plus ou moins grand de facteurs dont le poids et la diversité varient fortement d'une situation à l'autre, d'une période à l'autre. Cela nous amène donc à dire qu'il est pratiquement impossible d'appréhender dans une étude empirique tous les facteurs qui déterminent la localisation d'une entreprise, à un moment donné (voir **chapitre I** de cette thèse).

L'**ambition seconde** de ce travail consistait à apporter une validation empirique à certaines assertions théoriques concernant les rapports liant les activités économiques et le territoire dans lequel elles s'insèrent à travers le cas de Douala. Sa portée est bien entendu réduite. Puisqu'en isolant les secteurs de l'industrie manufacturière, on ne peut tenir compte de certains impacts, comme ceux concernant les phénomènes d'intégration et de complémentarité qui existent entre les différents types d'activités à Douala. Il est bien évident qu'une approche multi-sectorielle permettrait non seulement de remédier à ces questions, mais également d'approfondir notre compréhension des liens qui existent entre la concentration des activités et leurs performances

économiques dans une ville, une région ou un pays. De plus, dans la détermination des localisations urbaines des activités, nous n'avons pas intégré des éléments tels que les services offerts à la population et aux entreprises par les agglomérations. Qui sont cependant essentiels dans la compétition qui oppose les villes pour attirer des activités sur leur territoire afin d'accroître leur dynamisme et d'assurer leur développement.

En clair, il convient de remarquer que nos résultats empiriques sont valables pour 208 entreprises étudiées ensemble dans 5 arrondissements différents à Douala. Cela signifie que nous ignorons comment telle ou telle entreprise ou industrie réagirait face aux caractéristiques économiques des autres villes ou régions. **Une extension de ce travail serait de déterminer les facteurs de gouvernance territoriale dans la localisation des entreprises par ville et par Région au Cameroun.** De plus, le manque de données relatives au capital humain ne nous a pas permis, pour l'instant, de voir le rôle des connaissances et/ou qualifications dans le choix de localisation des entreprises à Douala.

Notre mission d'identification des facteurs de localisation des entreprises nous a permis de nous remettre à jour, et de proposer des actions pour diversifier l'économie de la ville de Douala. Cet exercice recentre nos priorités et ouvre de nouveaux horizons. Nous ne voulons pas donner l'impression de vouloir remplacer les secteurs dits "traditionnels" de la ville. Nous avons plutôt cherché à faire reconnaître que l'économie doualaïse est mature. Bien que s'appuyant sur des valeurs sûres, elle pourrait être plus performante et devrait s'ajuster à l'économie du savoir. Par ailleurs, avec l'avènement des NTIC, l'innovation dans tous les secteurs, même les plus traditionnels, marqueront nos villes (à l'instar de Douala) et régions et nous devons nous adapter à ces changements, et en profiter (*cf notre chapitre. III, I.222*).

Le **troisième objectif** a été de clarifier les modalités d'une gouvernance territoriale efficace et compétitive des entreprises de Douala. Ainsi, nous avons tout au long de nos analyses réalisé que le but de la gouvernance territoriale est de renforcer l'attractivité et la compétitivité des territoires en évitant de déclencher les effets négatifs d'une concurrence exacerbée. Cette situation nous a permis de retenir deux définitions qui vont aider à fonder une gouvernance pertinente pour le développement des entreprises à Douala, d'autant plus qu'elles se complètent. La première met l'accent sur la nécessité de coopérer et de contractualiser, la seconde met l'accent sur la notion de projet et de proximité.

D'un côté, *la gouvernance territoriale désigne la structure de pouvoir d'une institution qui est intégrée dans un environnement large et complexe qui ne peut être dominée*. Cette institution voit ses activités et ses performances être tributaires des relations qu'elle noue de manière contractuelle et paritaire avec les différents éléments composant son environnement (P. RICORDEL, 1997)³⁸¹

De l'autre côté, nous définissons avec (J.P. GILLY et F. WALLET, 2005) *la gouvernance territoriale*, comme : «*le processus d'articulation dynamique de l'ensemble des pratiques et des dispositifs institutionnels entre des acteurs (publics et privés) géographiquement proches en vue de résoudre un problème productif ou de réaliser un projet de développement*»³⁸² »

Toutefois, l'existence d'un lien entre gouvernance territoriale et développement des activités des entreprises, apparaît relativement bien établie dans notre étude à Douala à travers nos résultats statistiques, ainsi que l'ont montré plusieurs autres études économétriques (exemple de P. MOATI, 1996 et A RICHAUD, 2004) complétées par des illustrations de cas représentatifs. L'analyse de nos résultats nous a permis d'appréhender trois approches proposées par le cadre conceptuel de notre thèse :

- *la gouvernance territoriale comme mode de régulation inter et extra entreprises (voir chapitre IV, résultats 2 et 4 d),*
- *l'approche de « l'économie de la proximité et des réseaux » (chap. IV, résultats 6), et*
- *celle développée par « l'économie territoriale » (chap. IV, résultats 3 et 5)*

Ces résultats, nous ont nettement permis de cerner la notion de *gouvernance territoriale*. Ainsi, elle nous apparaît comme un ensemble de modalités de régulation qui impactent les dynamiques productives se situant sur un territoire comme celui de Douala

L'organisation territoriale à Douala serait plus favorable à la gouvernance de ce territoire. En raison de la taille restreinte des collectivités locales à Douala, l'intercommunalité apparaît incontournable et elle a, semble-t-il démontré son efficacité dans la gouvernance publique qui peut ainsi entrer en synergie avec la gouvernance privée. La combinaison de la coordination à l'intérieur de la sphère publique avec la coordination à l'intérieur de la sphère privée dans un partenariat élargi, constitue

³⁸¹ Pascal RICORDEL, (1997), "La gestion publique locale : partenariat et performance. Une étude empirique sur 20 communes-centres d'agglomérations françaises", *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3, pp. pp. 425-449.

³⁸² Jean-Pierre GILLY et Frédéric WALLET, 2005, "Enchevêtrement des espaces de régulation et gouvernance territoriale", *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 5, p.701.

vraisemblablement le mode opératoire le plus efficace de la gouvernance territoriale bien comprise pour traiter les problèmes transversaux de cette ville.

Le décloisonnement des compétences entre les domaines d'attribution verticale des responsabilités est certainement, aujourd'hui à Douala, une des conditions nécessaires, sinon suffisantes, pour que puisse s'installer une gouvernance visant l'excellence territoriale de la ville. C'est la combinaison réussie d'un comportement général transgressant, au service d'un projet territorial de la ville, toutes les fonctions administratives, institutionnelles : d'entreprises citoyennes mais agissant de manière coordonnée avec les concurrents (compétition, coopération-concurrence) et avec les institutions publiques ; d'institutions publiques locales coopérant dans l'intercommunalité et pratiquant le partenariat, la contractualisation avec les différents échelons territoriaux déconcentrés et/ou décentralisés.

L'organisation territoriale de Douala suppose l'établissement d'un cadre conceptuel clair pour les principes de gouvernance territoriale, un nouveau projet politique et les défis du développement pour la gouvernance territoriale dans un contexte de polycentrisme.

a) *une véritable Conceptualisation de la gouvernance territoriale*

Si nous considérons la gouvernance territoriale comme la manière de gérer les territoires d'un Etat et de mettre en œuvre des politiques, notamment en ce qui concerne la distribution des rôles et des responsabilités entre les différents niveaux du gouvernement (supranational, national et sous-national) et les processus sous-jacents d'établissement de relations, de négociation et de création de consensus, alors les principes de subsidiarité et de réciprocité préconisés dans les Principes directeurs de la CEMAT(2006) revêtent une importance toute particulière pour la ville de Douala. Autrement dit, la gouvernance territoriale participe à l'émergence et à la mise en œuvre de nouvelles formes communes de planification et de gestion de la dynamique socio-territoriale. A cet égard, nous préconisons la remise en question du rôle directeur traditionnel de l'Etat par un engagement beaucoup plus global et coresponsable des acteurs clés dans le domaine de l'aménagement du territoire Doualais. Cette situation a pour corollaire le fait que, la culture socio politique, le cadre législatif, la capacité institutionnelle, les grandes structures organisationnelles, les traditions de création de partenariats et de mise en œuvre de stratégies de développement de la ville, entraîneront des perceptions et des attitudes différentes face à la gouvernance territoriale et aux difficultés à surmonter pour son application effective.

Toutefois, nous pensons pour le cas de Douala, qu'une *gouvernance territoriale saine vise à gérer la dynamique territoriale* en indiquant les conséquences, au niveau territorial, des diverses politiques prévues par les acteurs des secteurs public et privé. Le but est de convenir d'un ensemble d'objectifs et de responsabilités partagées en ayant recours à des stratégies et à des politiques d'aménagement du territoire (Cf **chapitre. III** de cette thèse).

b) Un nouveau projet politique

Figurant déjà parmi les priorités politiques et le choix des orientations en Afrique en générale et au Cameroun en particulier, la gouvernance territoriale est aujourd'hui considérée comme une composante de plus en plus importante dans la réalisation des objectifs des politiques territoriales, bien qu'elle ne soit pas encore parvenue à maturité sur le plan de sa conceptualisation et de sa mise en œuvre concrète. Si la diffusion de ce concept et sa mise en pratique ne sont pas encore manifestes, une prise de conscience croissante s'observe néanmoins chez différents types d'acteurs et à différents niveaux d'action à Douala. Il est admis que la diffusion des pratiques de gouvernance, est très irrégulière et ne dépend pas nécessairement des structures politiques et institutionnelles de chaque ville, région ou pays mais des stratégies de mise en œuvre.

c) Les défis du développement pour la gouvernance territoriale dans un contexte de polycentrisme

Il est clair que le développement polycentrique nécessite différentes structures organisationnelles et administratives, c'est-à-dire des formes de gouvernance polycentriques. De plus en plus, l'accent est mis sur les configurations de type réseau dans les modèles d'activités socio-économique et de développement urbain, associées à l'émergence de structures décisionnelles prenant de plus en plus souvent la forme de réseaux. En bref, nous disons dans cette thèse que, la réussite du développement polycentrique et de la gouvernance territoriale dans une ville, une région ou un pays dépend du dynamisme des réseaux connexes et de leurs capacités de direction, tant au niveau territorial, économique que gouvernemental et politique. Ces structures devraient concevoir des stratégies optimales pour concilier une concurrence saine et une coopération entre les acteurs des villes appartenant à une structure urbaine polycentrique (exemple Douala et Yaoundé). Il leur faudrait instaurer une complémentarité, en attribuant des fonctions spécifiques aux différents nœuds de ces réseaux urbains polycentriques, afin d'exploiter au mieux les atouts respectifs des villes participantes. Aussi, elles devraient également avoir la charge générale de la coordination des actions régionales.

Notre **quatrième objectif** était d'identifier et mettre en évidence les différents acteurs, ainsi que les divers véhicules qui sous-tendraient une dynamique du territoire dans l'économie Doualaïse.

Comme acteurs du dynamisme territoriale à Douala nous avons recensé ceux relevant d'autorité publique et ceux relevant du privé. Comme acteurs publics, nous avons recensé les institutions à l'instar de la CUD, L'A2D, La CCIMA, la MAGZI, etc. et du côté des acteurs privés nous retrouvons les entreprises, les associations, les clubs, les micros finances, etc. Les attelages du dynamisme territorial de ces acteurs à Douala passent à travers le recensement des difficultés et des opportunités pour ces acteurs individuels et institutionnels de promouvoir le développement industriel dans cette ville. Ces attirails recouvrent :

- ◆ un certain nombre de difficultés liés au processus de renforcement de l'engagement culturel et la responsabilisation des différents acteurs territoriaux. Celles-ci incluent, entre autres, le développement d'approches empiriques de la subsidiarité, l'élaboration de stratégies de débat ouvert, la constitution de partenariats et de projets contractualisés, ainsi que l'amélioration des expressions citoyenne et collective (*cf chapitre .II de cette thèse*). A ce titre nous pensons que *La gouvernance territoriale implique l'engagement d'un nombre croissant d'acteurs, aussi bien publics que privés, qui doivent être inclus dans la conception, la construction et la mise en œuvre des concepts d'aménagement du territoire.*
- ◆ Une grande importance accordée à la gestion stratégique de la participation des acteurs, à l'obtention d'un consensus et à la réalisation de cadres de responsabilités partagées en ce qui concerne la définition et le choix des objectifs stratégiques de développement de la ville. Par conséquent, des structures plus robustes et plus favorables dans la pratique doivent être mises en place pour l'encadrement et la médiation entre partenaires ; ces structures, selon nous, doivent chercher à s'appuyer sur les résultats plutôt qu'à neutraliser les différences d'opinion.

Notre **cinquième objectif**, était de proposer des pistes de réflexion pour un développement compétitif des entreprises dans la ville de Douala, premier foyer industriel de la zone CEMAC. Il est, selon nous, question de la mise en place d'une vaste structure pour la promotion efficace, sur le plan politique et technique, de solutions de développement compétitifs fondées sur la gouvernance, par la création et le recours à des politiques, stratégies et mécanismes de mise en œuvre innovants.

A ce sujet, nous considérons et proposons :

i) *Les domaines d'action prioritaires* suivants :

- Le renforcement de l'appropriation culturelle des principes de gouvernance territoriale ;
- La conception et le soutien aux politiques d'entreprises innovantes dans la mise en œuvre des solutions et stratégies fondées sur la gouvernance et la compétitivité ;
- Le recensement des difficultés et des opportunités pour les acteurs individuels et institutionnels en vue de l'amélioration du processus de développement industriel dans la ville ;
- La promotion des bonnes pratiques par un suivi et une évaluation constants des exemples que nous mettons ici en évidence ;
- La promotion d'un réseau de connaissances virtuelles, incluant une diffusion périodique des recherches et un échange, ciblé et à valeur ajoutée, des pratiques en vigueur et d'actualité.

ii) *Les principaux champs d'action* suivants en matière de gouvernance territoriale, considérés comme huit vecteurs d'action pour la ville de Douala :

Stratégies communes et contractualisées : nous évoquons, à ce sujet, le fait qu'il soit aujourd'hui nécessaire de renforcer le développement des activités étudiées, concertées et contractualisées, entre les différents acteurs et parties prenantes, pour la création de stratégies territoriales de la ville.

Décentralisation et autres restructurations administratives : nous pensons plus à un processus de Décentralisation et autres formes de restructuration des responsabilités en matière d'aménagement du territoire, notamment au niveau régional et municipal, sur le plan de la planification stratégique et de la cohérence des politiques, mais également au niveau de la ville et de la collectivité, sous l'angle d'un développement plus opérationnel des projets.

Coopération institutionnelle verticale (public-public) : nous suggérons, à ce titre, la nécessité de conserver les principes de subsidiarité et de réciprocité, de relier les initiatives et les responsabilités au sein des différents niveaux de l'administration publique afin de favoriser une dynamique synchrone dans la réalisation des objectifs territoriaux.

Coopération institutionnelle horizontale (public-public) : il est question de mettre en place des stratégies permettant d'accroître l'ampleur des projets comportant des responsabilités partagées pour les différents organismes publics dans les diverses politiques sectorielles, plus particulièrement à l'échelle locale et régionale.

Coopération et partenariats horizontaux public-privé, nous prônons le renforcement des relations de coopération et de partenariats entre les institutions publiques et privés notamment le secteur des entreprises

Coopération institutionnelle transfrontalière et transnationale ; nous préconisons la nécessité d'accroître la profusion des activités réalisées dans des cadres tels que l'initiative communautaire ou inter-régionale, ainsi que plusieurs autres initiatives internationales de coopération en matière d'aménagement du territoire et de développement local, entre les Etats membres de la CEMAC par exemple et leurs pays voisins en partant du cas de Douala.

L'engagement participatif des citoyens et des ONG : il est question d'accroître les possibilités de participation des multiples formes d'expression de la société civile aux activités et projets d'aménagement du territoire.

L'engagement délibératif des citoyens et des ONG : nous trouvons qu'il est judicieux de créer des zones cibles et de développer des forums pour une éventuelle co-responsabilisation de la société civile.

iii) Les défis de la mise en œuvre de ces différents atouts à Douala

Bien entendu, les instruments nationaux en vigueur pour le renforcement de la cohésion territoriale varient au Cameroun en fonction des régions. Cependant, nous pensons que les politiques et stratégies nationales et régionales d'aménagement du territoire peuvent jouer un rôle décisif dans la mise à disposition d'un cadre intégré et basé sur le territoire, pour la mise en œuvre de la gouvernance territoriale. Cela interpelle un réseau de partenaires bien développé, pouvant s'appuyer sur une base solide de connaissances, d'informations et d'expertise en matière territoriale.

Par ailleurs, compte tenu du fait que les structures administratives en place, souhaitent conserver leurs pouvoirs et leur indépendance, elles risquent de résister aux changements apportés par les principes de gouvernance territoriale. Cette tension importante doit être gérée avec une attention particulière, afin de recueillir l'adhésion des différents acteurs aux principes et pratiques de gouvernance territoriale, pour qu'ils y voient une passerelle vers un professionnalisme plus compétent et motivant, vers un développement et une cohésion territoriaux plus efficaces dans des villes comme Douala.

La création du Réseau panafricain des villes innovantes peut, à cet égard, jouer un rôle important pour la formation des pouvoirs locaux et même régionaux chargés de l'aménagement du territoire.

De façon générale, nous disons qu'à Douala :

- les principes de gouvernance territoriale visent à renforcer les systèmes publics de prise de décision et les conditions d'exercice de responsabilités administratives³⁸³
- La gouvernance territoriale est étroitement liée au nombre croissant de réseaux politiques et socio-économiques³⁸⁴.
- L'efficacité de la gouvernance territoriale dépend étroitement de l'information et de la participation de la société civile ; une opinion publique informée et un engagement citoyen actif sont essentiels pour garantir une action publique et privée démocratique et efficace dans le but de promouvoir un développement industriel et économique³⁸⁵.

Pour clore nos idées et nos analyses, nous disons que, la mondialisation, la fin du système fordiste a-territorial, les nouvelles formes de concurrence placent le territoire de Douala au centre de nouvelles approches de développement oubliées par la théorie économique depuis plusieurs années. Ainsi aux fins de mettre en avant le rôle du territoire dans le processus du développement des entreprises à Douala, nous avons trouvé plus important et nécessaire de mettre en relation les approches en termes de territoire inspirées par A. MARSHALL (1890 op cit.) pour que le concept d'avantages différenciatifs prenne toute son importance dans notre thèse pour cette ville. Les prémisses de cette évolution sont perceptibles dans la nouvelle théorie du commerce international initiée par Paul KRUGMAN dans sa nouvelle économie géographique. Bien que l'objet de son étude reste profondément spatial.

Cependant, situé entre l'économie, la géographie, l'industrie et le territoire, notre travail permet de combler certaines lacunes de l'économie géographique. Encore faut-il que la gouvernance locale de la ville de Douala puisse s'organiser autour de la spécification du territoire de sorte à éviter une

³⁸³ nous constatons, par exemple, que les administrations centrales de la ville sont de plus en plus remises en cause par de nouveaux modèles de coopération avec le niveau supranational et régional. Ces nouveaux systèmes, qui englobent la gouvernance à niveaux multiples, sont généralement organisés autour du concept de *subsidiarité*, et nécessitent des formes institutionnelles de *coordination verticale* plus flexibles et exigeantes

³⁸⁴ nous observons, par exemple, une perméabilité croissante des communes et arrondissements à leurs territoires voisins en tant que partenaires du développement territorial. Le nombre croissant de stratégies de développement intercommunales et interrégionales exigera des formes de *coordination horizontale* plus étendues et plus efficaces.

³⁸⁵ Nous disons que, tout cela deviendra plus évident à mesure que l'évolution du rôle de l'Etat se précisera : de par son rôle de plus en plus dynamique et inspiré par l'esprit d'entreprise, l'Etat ouvre progressivement la conception des stratégies, l'élaboration des politiques publiques et leur mise en œuvre aux acteurs économiques et aux autres parties de la société civile. D'un point de vue critique, cette évolution supposera d'accorder une importance accrue à la création de partenariats intersectoriels et au renforcement des capacités des villes.

concurrence frontale avec les entreprises étrangères. En clair, par ses actifs spécifiques, la coordination de ses acteurs, un projet de développement collectif, etc., le territoire de Douala s'impose comme un mode de développement parallèle et complémentaire à la mondialisation. L'analyse en termes d'avantages différenciatifs serait alors nécessaire pour comprendre la réalité du contexte économique contemporain « *d'attrait-compétitivité*³⁸⁶ » de cette ville pour nos recherches futures.

³⁸⁶ Expression proposée par J.R. ESSOMBE EDIMO, 2008 op cit



BIBLIOGRAPHIE GENERALE

OUVRAGES

- AMARTYA SEN., (1999)**, *Development as Freedom*, Alfred A. Knopf, New York.
- AMIN S., (1970)**, *L'accumulation à l'échelle mondiale*, 10/18, Union Générale d'édition, Paris, septembre.
- ARROW K., (1974)**, *The Limits of Organization*, New York, W. W. Norton 06 Company
- AUMANN R., (1987)**, « *Gamme Theory* », *the New Palgrave: a Dictionary of Economics*. The MacMillan Press
- AXELROD R., (1992)**, *Donnant, Donnant. Théorie du comportement coopératif*, Editions Odile Jacob.
- AYDALOT Ph. (1985)**, *Economie Régionale et Urbaine*, Paris, Economica.
- BAGNASCO A. (1977)**, *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano*, Bologna, Il Mulino.
- BAILLY A. et HURIOT J.M. (sous la direction de) (1999)**, *villes et croissance, théories, modèles, perspectives*, Anthropos, Paris.
- BAILLY A. et HURIOT J.M., (1999) (éds)**, *Villes et croissance*, Anthropos, Paris.
- BAIROCH P., (1985)**, *De Jéricho à Mexico. Villes et économie dans l'histoire*, Paris, Gallimard.
- BARRERE C., D. BARTHÉLÉMY, M. NIEDDU, F.-D. VIVIEN (dir.) (2005)**, *Réinventer le patrimoine. De la culture à l'économie, Une nouvelle pensée du patrimoine ?* Paris, L'Harmattan.
- BARTOLI, (1991)**, *L'économie multidimensionnelle*, Economica.
- BARZEL Y., (1997)**, *Economic Analysis of Property Rights*, Second Edition, Cambridge University Press.
- BECATTINI G. (sous la direction de) (1987)**, *Mercato e forze locali : il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino Nationalökonomie, Hamburg: Perthes.
- BELLET M., T. KIRAT et C. LARGERON, (1998)**, *Approches multiformes de la proximité*, Eds. Hermès. Paris. pp 343.
- BENKO G. et A. LIPIETZ., eds., (1992a)**, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF.
- BECKER O.S., (1964)**, *Human capital*, New York, Columbia University Press.
- BENKO G., LIPIETZ A., eds., (2000)**, *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique*, Paris, PUF.
- BERGES M., (2000)**, *Machiavel, un penseur masqué ?*, Editions Complexe, Bruxelles.
- BERLE A. A. et MEANS G.C. (1932)**, *The Modern Corporation and Private Property*, MacMillan Revised Edition 1968, Harcourt, Brace & World Inc., New York
- BLAUG M., (1986)**, *La pensée économique*, Paris, Economica, (4e éd.).
- BOUDEVILLE J. R., (1964)**, *les espaces économiques, Que sais-je ?* éd. PUF, Paris
- BURT R. S., (1992)**, *Toward a Structural Theory of Action*. New York, Academy Press.
- CABIN P., (1999)**, (coord), *Les organisations, Etat des Savoirs*, Paris, éd. Sciences Humaines.

- CABIN P., (2000)**, (coord), *L'économie repensée*, éd. Sciences Humaines, Paris.
- CALAME, P. et TALMANT, A. (1997)**, *L'Etat au cœur, le mécano de la gouvernance*. Paris, Desclée de Brouwer.
- CAMAGNI, R. et MAILLAT, D., (2006)**, *Milieus innovateurs. Théorie et politique*, Economica, Paris.
- CANTILLON R., (1952)**, *Essai sur la nature du Commerce Générale (1755)*, rééd. INED, Paris
- CHRISTALLER, W. (1933)**, *Die zentralen Orte in Süddeutschland*, Iena: G. Fischer (trad. ang. partielle par Ch.W. Baskin (1966), *Central Places in Southern Germany*, Englewood Cliffs Prentice Hall).
- CLARK C.W., (1971)**, *optimal policies for the utilization of biological renewable ressources*, Economically, vol 13.
- CLARK C. w., (1990)**, *mathematical Bio economics: the optimal management of renewable ressources*, 2nd éd. John Wiley et sons; Inc., New York
- CLIFF A.D. and ORD J.K. (1973)**, *Spatial autocorrelation*, London, Pion.
- CLIFF, A.D., ORD, K.J., (1981)**, *spatial processes. Models and applications*, Pion, Londres.
- COLEMAN J., (1990)**, *Foundations of social theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- COURLET C., (1990)**, *les industrialisations du tiers-monde*, éd. Syros, Paris..
- COURLET C. et SOULAGE B (1993)** *Industrie, territoires et Politiques publiques*, Paris, l'Harmattan
- COURLET C. et L. ABDELMALKI (1996)** : *les nouvelles logiques du développement*, l'Harmattan. Paris.
- COURLET C. (2001b)**, *Territoires et Régions, les grands oubliés du développement économique*, L'Harmattan
- COURLET C. (sous la direction de) (2007)**, *territoire et développement économique au Maroc : le cas des systèmes productifs localisés*, l'Harmattan, Paris.
- COURLET C, (2008)**, *Economie territoriale*, PUG, Grenoble.
- CRONON, W. (1991)**, *Nature's Metropolis: Chicago and the Great West*, New-York: Norton.
- DATAR, (1995)**, *Emploi et territoire, une contribution au débat sur l'emploi*, La Documentation Française. Paris.
- DATAR (2002a)**, *Territoires et développement durable*, Paris, édité avec le soutien de la CDC et de la DATAR, 2002, 52 p. ; ADELS (Association pour la Démocratie et l'Éducation Locale et Sociale), *Le développement durable, levier de la gouvernance locale*, 'Quatre pages' de la revue *Territoires* n°1, avril 2002.
- DATAR, (2002b)**, *Les systèmes productifs locaux*, La Documentation française, Paris.
- DATAR, (2002c)**, *les schémas de services collectifs*, La Documentation Française
- DELAHAYE J.P., (1992)**, "L'altruisme récompensé?" pour la science, n°181
- DEUTSCH K., (1963)**, *The Nerves of government*. New York Free Press
- DICKEN P., (1998)**, *Global Shift Transforming the world economy*. Londres, Paul CHAPMAN publishing, ltd, 3è ed.
- DIMOU M., (1994)**, *La dynamique d'évolution des systèmes productifs locaux*, Grenoble, IREPD.
- DURKHEIM E., (1912)**, *Les formes élémentaires de la vie religieuse* (rééd. Paris, PUF, 1990).

- ECHAUDEMAISON C.D., (2001),** (dir) *Dictionnaire de l'économie et des sciences sociales*, Paris, Nathan, 5è ed.
- EMMANUEL A., (1975),** *l'échange inégal*, Maspero, paris.
- ESSOMBE EDIMO J. R., (1995),** *Quel avenir pour l'Afrique? Financement et développement*, édition Silex/Nouvelles du Sud, Paris.
- ESSOMBE EDIMO J.R. (2007b),** *spatialité et développement économique : Douala entre le hazard et la nécessité*, éd. L'Harmattan, Coll. « Etudes Africaines », Paris.
- ETEKI-OTABELA M.L., (1987),** *Misère et grandeur de la démocratie au Cameroun*, L'Harmattan, Paris
- FERGUENE, A. ,(dir.) (2004),** *Gouvernance locale et développement territorial, Le cas des pays du Sud*, Paris: L'Harmattan.
- FISHER I., (1930),** *the theory of interest*, Macmillan, New York.
- FONTAGNE L. et MAYER T., (2005),** *Les choix de localisation des entreprises*, Éditions La Découverte, collection Repères, Paris, troisième partie, chap. VIII, 2005.
- FORSE M., (1997),** *Les réseaux sociaux*, L'Année Sociologique, 47(1).
- FOURASTIE J. (1941) :** *Le nouveau régime juridique et technique de l'assurance en France*, Paris, l'ARGUS.
- FOURASTIE J. (1947),** *Esquisse d'une théorie générale de l'évolution économique contemporaine*, Paris, Presses universitaires de France.
- FOURASTIE J (1955),** *La prévision économique et la direction des entreprises*, Paris, Presses universitaires de France.
- FOURIER C., (1829),** *Le Nouveau Monde Industriel et Sociétaire*, réédition 1973, Flammarion, Paris.
- FREMONT A., (1976),** *la région : un espace vécu*, éd. PUF, Paris.
- FUA G et ZACCHIA C., (1983),** *industrializzazione senza fratture*, ii Mulino, Bologna.
- FUJITA, M., KRUGMAN, P. et VENABLES, A. J. (1999b),** *The spatial economy: Cities, regions and international trade*, Cambridge, MA. MIT Press.
- FUJITA M. et THISSE J.-F. (2002),** *Economics of Agglomeration; Cities, Industrial Location and Regional Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- GENEAU de LAMARTIERE I. et STASZAK J.F., (2000),** *Principes de géographie économique*, Paris, Bréal, Coll. Grand Amphi Géographie
- GERARD-VARET L-A. et MOUGEOT M., (2001),** *L'État et l'aménagement du territoire* GREQAM, Marseille et CRESE, Besançon, IDEP
- GERMIDIS D. et al. (1991),** *Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formels et informels ?* OCDE.
- GIBBONS M. et al , (1994),** *The new production of knowledge*, London, SAGE
- GICAM, (2008),** *De grands acteurs de l'économie camerounaise*, éd. Fondation Internationale Inter-Progress
- GILLY J.-P. et A TORRE, (2000),** *Dynamiques de proximité*, Paris, Ed. L'Harmattan. Coll. Emploi, industrie et territoire.
- GINI C (1912)** *Memoria di Metodologia statistica.*
- GINI C, (1934),** *Theoria de la probación.*
- GIRI J., (1986) :** *l'Afrique en panne*, Khartala, Paris.

- GOUTTEBEL J.Y. (2003)**, *stratégie du développement territorial*, Economica, Paris
- GOUX-BAUDIMENT F., (2001)**, *Quand les territoires pensent leurs futurs*. Éditions de l'Aube, La Tour d'Aigues
- GREFFE X., (1988)**, *Décentraliser pour l'emploi, les initiatives locales de développement*, Economica, Paris.
- GREFFE X., (2002)**, *Le développement local, Bibliothèque des territoires*, éd. de l'Aube DATAR, Paris.
- GUESNIER B., (2003b)**, *De la formation des disparités territoriales à leur correction. Des outils au service de la gouvernance locale*. Un ouvrage en hommage au Professeur Gaston GAUDARD (Fribourg), l'Espace économique mondial et régional en mutation, Éditeur Schulthess, ZURICH.
- GUIGOU. J. L. (2001)** *Une nouvelle pensée territoriale*, Press Universitaire de France (Puf), paris.
- GUILHON B., (1998)**, *Les firmes globales*, Economica, Gestion poche n°63, Paris.
- GUNDER FRANCK A., (1977)**, *L'accumulation mondiale, 1500/1800*, ed. Calmann-Levy, Paris
- HARRISON J., (1987)**, *Non cooperative games, The New Palgrave: a Dictionary of Economics*. éd. The MacMillan Press
- HELPMAN, E. et KRUGMAN P., (1985)**, *Market structure and foreign trade, increasing returns, imperfect competition and the international economy*, London: The MIT Press.
- HEURGON E., LANDRIEU J. (2003)**, *Des « nous » et des « je » qui inventent la cité*, Collection Société et Territoire, Série Prospective du Présent, Éditions de l'Aube, La Tour d'Aigues.
- HIRSCHMAN, A. O. (1958)**, *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Conn: Yale University Press.
- HIRSCHMAN A.-O. (1986)**, *Vers une économie politique élargie*, Paris, Editions de minuit.
- HOOVER E., (1937)**, *location theory and the Shore and leather industries*, Cambridge, Havard, University Press.
- KANT E., (1785)**, *Fondements de la métaphysique des mœurs*, réédition 1999, Delagrave, Paris.
- KING W. I., (1912)**, *The Elements of Statistical Method*. New York: Macmillan.
- KIRAT T., SAGLIO J. (1996)**, *Postface à ABDELMALKI L., COURLET C., Les nouvelles logiques du développement*, L'Harmattan.
- KOOIMAN, J. (dir.) (1993)**, *Modern Governance*. Sage Publications, Newbury Park, New Delhi, London Sage.
- KRUGMAN P. (1991b)**, *Geography and Trade*, Cambridge, MA: MIT Press.
- KRUGMAN P. (1992)**: *Geography and trade*, MIT Press, Cambridge Mass.
- KRUGMAN, P. (1995a)**, *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- KRUGMAN P. (1998)** : *L'économie auto-organisatrice*, éd. De Broeck, Bruxelles
- LEPETIT B. et PUMAIN D., (1993)**, *Temporalités urbaines*, Paris, Anthropos.
- LIN N. et MARSDEN P., (1982)**, *Social Structure and Network Analysis*, Beverly Hills, ÇA: Sage.
- LIPIETZ A. (1977)**, *Le Capital et son espace*, Maspéro, Paris.
- LIPIETZ A. (1996)**, *La société en sablier*, Paris, La Découverte
- LOCKE J., (1690)**, *Traité du Gouvernement Civil*, réédition 1992, Flammarion, Paris.

- MACHIAVEL (1513)**, *les prêches du florentin Savonarole*. Paris.
- MAILLAT D., LECHOT G, et ANSERMET C.,(1993)**, *villes de l'Arc Jurassien : quels enjeux pour le développement régional ?*, Neuchâtel, EDES.
- MAILLAT D., QUEVIT M. et SENN L. (1993)**, *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*, .Paris PUF
- MANDEVILLE B., (1714)**, *La Fable des abeilles*, réédition,Vrin, Paris.
- MARSHALL A. (1890)**, *Principles of economics*, traduction Française de la 4^{ème} édition 1871, LGDJ, Paris.
- MARSHALL A., (1919)**, *Industry and Trade*, (London, Macmillan.) (Livre II, chapitre VI, section 6) Traduction française: *L'industrie et le commerce*, Paris, M. Giard, 1934.
- MARSHALL A., (1919)**, *Industry and Trade*, traduction française de LEDUC (G.), 1934, Editions Marcel Giard, Paris.
- MARSHALL A., (1920)**, *Principles of Economics*, 8e Edition, London, Macmillan.
- MARX K. (1867)**, *Le capital : livre premier*. Trad française, 3 vol. Ed. sociales, Paris 1950
- MERENNE-SCHOUMAKER B., (2002)**, *La localisation des industries : enjeux et dynamiques*, éd. Presse Universitaire de Rennes
- MICHALET C., (2000)**, *La séduction des nations ou comment attirer les investisseurs*, Economica, Paris.
- MINC A., (1997)**, *La mondialisation heureuse*, éd. Plon, Paris ; cité par J.R. Essombe Edimo (2007, op.cit).
- MITROFF I., (1983)**, *Stakeholders of the Organizational Mind*, Jossey-Bass, San Francisco.
- MINTZBERG H., (1982)**, *Structure et dynamiques des organisations*, Paris, éd. D'organisation.
- MUMFORD L., (1961)**, *The city in History*, (traduction française, « *La cité à travers l'Histoire* », Seuil, Paris, 1964).
- MUTHER R., (1966)**, *L'implantation rationnelle de votre entreprise*, Paris, ed. d'Organisation et éd. Eyrolles.
- NORTH D.C, (1990)**, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press.
- NZEMEN M., (1988)**, *Théories de la pratique des tontines au Cameroun*. SO P.E.CAM, Yaoundé.
- PALANDER T., (1935)**, *beitrage zur standorst-theorie uppsala*, Almavist et Wiksell's Boktryckeri, Uppsala
- PAUL M. et DESLAURIERS L., (1991)**, *Système d'appui financier pour les activités productives des femmes*. Projets Raf87/063, PNUD-OPS, juillet.
- PECQUEUR B., (1989)**, *Le développement local*, Paris, Syros.
- PECQUEUR B., (1992)**, *le développement local*, Syros Alternatives, Paris.
- PECQUEUR B., (1996)**, *Dynamiques territoriales et développement économique*, Paris, Ed. L'Harmattan.
- PECQUEUR B. et J.-B. ZIMMERMANN (dir.) (2004)**, *Economie de proximités*, Paris, éditions Hermès-Lavoisier.
- PERROUX F., (1950)**, *Les espaces économiques*, Economie Appliquée, tome III, n°1
- PERROUX F., (1955)**, *Note sur la notion de pôle de croissance* Economie Appliquée, 8, 1-2 .
- PERROUX F., (1964)**, *L'économie du XXème siècle*, Paris, PUF, 2ème édition.
- PERROW C. (1986)**, *Complex organizations: A critical essay*, McGraw Hill, New York.

- PERRY P. (1975)** *Listen to the Future*, Industry Week, june.
- PESQUEUX Y. (2000)**, *Le gouvernement de l'entreprise comme idéologie*, Ellipses, Paris.
- PEYREFITTE A., (1995)**, *La société de confiance*, Editions Odile Jacob, Paris.
- PIORE M, SABEL C., (1984)**, *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New-York.
- PIORE M.J. et SABEL C.F. (1984)**, *The second industrial Divide: possibilities for prosperity*, New York, Basic Books, [trad.fr. *Les chemins de la prospérité*, 1988].
- POLESE M., (1994)**, *Economie urbaine et régionale*, Paris, Economica
- PROUDHON P.-J., (1866)**, *Théorie de la Propriété*, réédition 1997, Editions L'Harmattan Les Introuvables.
- PUMAIN D., (1997)**, *Vers une théorie évolutive des villes*, L'Espace Géographique, 2 .
- PUTNAM R., (1993)**, *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- REMY J. et VOYE L. (1992)**, *La ville , vers une nouvelle définition ?*, Paris, l'Harmattan.
- RICARDO, D. (1817)**, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London: John.
- ROSTOW W.W., (1960)**, *The stages of economic growth: a non-communist manifesto*, Cambridge University Press.
- ROSTOW W.W., (1970)**, *Les étapes de la croissance économique*, rééd.Seuil, Paris
- ROUSSEAU J.-J., (1762)**, *Du Contrat Social*, réédition 1966, Flammarion, Paris.
- SAMSOM I. (2003)** ; *L'économie mondiale en dix leçons*, Sirey, Paris
- SCOTT A. (1988)**, *Metropolis from the division of labor to urban form* University of California Press.
- SIMON H., (1957)**, *Models of Man: Social and rational*, New York, J. Wiley and sons
- SMITH A. (1776)**, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Trad. Française, vol.2 réédition, Flammarion, Paris, 1991.
- SMITH D. H., (1981)**, *Industrial location, an Economic Geography Analysis*, New York. J WILEY and sons, 2è éd .spécial de la Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°3.
- STÖHR W. et TAYLOR D., (1981)**, *Development from Above or Below*, Chichester, Wiley.
- THÜNEN VON J.H., 1827**, *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und National Ökonomie*, Hambourg. Perthes.
- TORRE A. et A. RALLET (sous la direction de) (1995)**, *Economie spatiale et économie industrielle*, Economica, Paris.
- TÖTDLING F., (1990)**, *Räumliche Differenzierung Betrieblicher Innovation, berlin*, ed. Sigma.
- VELTZ P., (1996)**, *Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipel*. Paris: PUF.
- VELTZ P. (2000)** : *le nouveau monde industriel*, Gallimard, Paris.
- VELTZ P., (2005)**, *mondialisation, villes et territoires*, nouvelle édition, PUF, Paris.
- VON THÜNEN J.H., (1826)**, *L'Etat Isolé*, Ed. Guillaumin, Paris 1851.
- VON THÜNEN, J. H. (1826)**, *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Hamburg: Perthes.
- WARNIER J.P., (1993)**, *L'esprit d'entreprise au Cameroun*, Khartala, Paris.
- WEBER A.(1909)** : *über den standart der industrien, Tübingen* (traduction anglaise, 1928, Alfred Weber's theory of the location of industries, Chicago University Press).
- WEBER A. (1929)**. *Theory of the Location of Industries*, Chicago, The University of Chicago Press, (traduction anglaise de 1909, *Über den Standort der Industrien*).
- WEBER M., (1905)**, *L'Ethique protestante et l'esprit du capitalisme*, Plon, Paris, 1964.

WILLIAMSON O. (1987) : *The economic institutions of capitalism*, The Free Press, Macmillan, New-York (Trad. Française : *les institutions capitaliste de l'économie*, Inter-Editions, 1994.)

WORLD BANK. (2004), *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*. New York : Oxford University Press.

ZIMMERMANN J.B, J.P.GILLY, J. PERRAT, B. PECQUEUR et F. RYCHEN, (1998), *Construction territoriale et dynamiques productives*. Etude pour le commissariat général du plan, Paris, décembre.

ARTICLES ET REVUES

ABDEL-RAHMAN H. et M. FUJITA, (1990), 'Product variety, marshallian externalities and city sizes', *Journal of Regional Science*, 30-2 ; 165-183.

ADLER P. et S.W. KON, (1999), "Social capital: the good, the bad, and the ugly", *Research Paper, Dept. Of management and organization*, University of Southern California, Los Angeles.

AMANN B. (1999), "La théorie des droits de propriété", in G. KOENIG, *De Nouvelles Théories pour gérer l'Entreprise du XXIème siècle*, Economica, Paris.

ANGEON V. et A. CARON, (2004), "Valorisation de ressources et attractivité des territoires. L'environnement, facteur de spécification des ressources", *Montagnes Méditerranéennes*, 20 (décembre), pp. 55-68.

ANGEON V. et J.M. CALLOIS (2005), « Fondements théoriques du développement local : quels apports du capital social et de l'économie de proximité ? », *Revue Economie et Institutions*, n°6.

ANSELIN, L., GRIFFITH, D.A., (1988), "Do spatial effect really matter in regression analysis ? ", *Papers of the regional science association*, Vol. 65, pp. 11-34.

ANSELIN, L., (1995), "Local indicators of spatial association: LISA", *Geographical Analysis*, Vol. 27, n°2, pp. 93-115.

ANSELIN, L., (1996), "The Moran scatterplot as an ESDA tool to assess local instability in spatial association", in FISCHER, Manfred, SCHOLTEN, Henk K., UNWIN, David, *Spatial analytical perspectives on GIS*, Taylor & Francis, London, pp. 111-125.

ARGANDOÑA A., (1998), "The Stakeholder Theory and the Common Good", *Journal of Business Ethics*, 17, pp. 1093-1102

ARPAILLANGE C. et MONTANE M.-A, (2002), "La politique de la ville : gouvernance urbaine ou modernisation 'par le bas' ?", *communication à l'atelier "Que reste-t-il de l'État régulateur ? Contribution à une analyse critique de la notion de gouvernance"*, VIIe Congrès de l'AFSP, Lille, septembre

ARENA R. et ROMANI P.-M., (1998), « Contribution à une approche marshallienne de la petite entreprise », *Revue d'Économie Industrielle*, 86, 49-60.

ARTHUR, W. B. (1989), "Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events", *Economic Journal*, 99, 116-131.

ARTHUR, W. B. (1990), "Positive feedbacks in the Economy", *Scientific American*, 262, 92-99.

ASSOULINE G. (1986), « crise industrielle et espace », *Economie et humanisme*. n°289 pp22- 29

- AVOM D., (2008)**, « L'Etat doit définir une stratégie de diversification », *Interview à Cameroun tribune* n°9256/5455 du 30-12-2008, P.21
- AYDALOT Ph. (1984)**, « crise et espace, et, surtout, à la recherche de nouveaux dynamismes », pp. 38/59, *Economica*, Paris.
- AYDALOT Ph. (1986)**, L'aptitude des milieux locaux à promouvoir l'innovation, in : FEDERWISCH (T.), ZOLLER (HN n°G.) *Technologie Nouvelle et ruptures régionales*, Economica.
- BAIL Ch. (1996)**, « Environmental Governance: reducing risks in democratic societies », *introduction paper EEC, Future studies Unit*.
- BARON C. (1998)**, « villes, croissance et exclusion », *ville et croissance* pp 207 -237
- BARRERE C., D. BARTHELEMY, H. OLLAGNON, M. NIEDDU, et F.-D.VIVIEN (2001)**, "Patrimoine, approches croisées", *Ecole doctorale des Sciences juridiques, économiques et de gestion, Université de Reims, Cahier n°2, mars 2001*.
- BARTIK T. (1985)**, "Business location decisions in the United States: Estimates of the effects of unionization, taxes, and other characteristics of states", *Journal of Business and Economic Statistics, Vol. 3, n°1, Janvier p. 14 - 22*.
- BECATTINI G. (1979)**, « Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale. » *Rivista di economia e politica industriale* n°1. pp. 7-21
- BECATTINI G. (1979)**, « dal settore industriale al distretto industriale ; Alcune considerazioni sull'unità d'Indagine del l'economia industriale », dans *Revue Revisita di economia e politica industriale*, n° 1. cité par COURLET C. et SOULAGE B. (1993) « industrie et territoire : principaux points de repères », in *Revue d'Economie Politique*, n° 64.
- BECATTINI, G., (1990)**, "The Marshallian Industrial District as a Socioeconomic Notion", in PYCKE, F., BECCATINI, G., SENGENBERGER, W., (eds), *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*, ILO, Genève.
- BECATTINI G. (1991)**, « The industrial district as a créative Milieu » in G.Benko, et Dunford M.eds, *industrial change and régional développement*, Routledge, Londres
- BECATTINI G. (1992)**, « Le district industriel : milieu créatif », *Espaces et Sociétés*, n°66-67 pp.147-163.
- BECATTINI G. (1992)**, « le district marshallien, une notion socio-économique », in G. BENKO et A. LIPIETZ (éds) *Les régions qui gagnent*, P.U.F., Paris.
- BECATTINI G. et RULLANI E. (1993)**, « système local et marché Global ; le district industriel », *revue economica e politica industriale*. N° 80 pp 25-48.
- BECATTINI G. et RULLANI E., (1995)**, "système local et Marché global", in RALLET A. et TORRE A. (eds), *Economie Industrielle et Economie Spatiale*, Paris, Economica, 171-192
- BECKMANN M. et J.F. THISSE, (1986)**, "The Location of Production Activities", in P. NJIKAMP (ed.), *Handbook of Regional Economics. Amsterdam, North-Holland, 21-95*.
- BEGASHAW (1978)**, "the economic role of traditional saving and credit institutions in Ethiopia", *Swings and development*, vol. II, p. 132-158.
- BELLANDI M., (1988)**, « the Industrial District in Marschall » in GOODMAN E *et al*, (eds), *small Firms and industrial Districts in Itally*, Routledge, Londres.

- BELLANDI M., (1996)**, «Innovation and Change in the Marshallian Industrial District», *European Planning Studies*, 4, 3, 357-368.
- BELLET M., G. COLLETIS, B. LECOQ, Y. LUNG, B. PECQUEUR, A. RALLET et TORRE A., (1992)**, "Et pourtant ça marche ! (Quelques réflexions sur l'analyse du concept de proximité)", *Revue d'Economie Industrielle*, 61, 3^e trimestre, pp. 111-128.
- BELLET M., G. COLLETIS et Y. LUNG, (1993)**, "Economie des proximités", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, numéro spécial n°3, ADICUEER pp 357-606.
- BENKO G. et A. LIPIETZ (1992b)**, « Le nouveau débat régional : positions » in *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Benko et Lipietz (eds), Paris, PUF.
- BENKO G., (1995)**, « Les théories du développement local » *sciences humaines*, n°8, fév-mars, P.36-40
- BENKO G., DUNFORD M., LIPIETZ A., (1996)**, « Les districts industriels revisités », in Pecqueur B., ed., *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, Paris, L'Harmattan, 119-134;
- BENKO G., DUNFORD M., HEURLEY J., (1997)**, « Districts industriels : vingt ans de recherches », *Espaces et Sociétés*, 88/89, 305-327;
- BERNIS G. (1966)**, « Industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale », in *Economie Politique*, T.19, Paris
- BILLAUDOT, B., (2005)**, « Le territoire et son patrimoine », *Géographie, économie, société*,
- BLAIR M., (1995)**, "Rethinking Assumptions Behind Corporate Governance", *Challenge*, november-december, pp. 12-17.
- BLUM, (1974)**, « Plans et planification : Définition et histoire » *série Santé pour tous*, n° 5.
- BOATRIGHT J.R., (1994)**, "Fiduciary Duties and the Shareholder Management Relation: Or, What's So Special About Shareholders", *Business Ethic Quaterly*, vol. 4, n° 4, pp. 393-407.
- BOECKE J.W. (1953)**, "Economies and economic policy of dual societies as exemplified by Indonesia", *International Secretariat of the Institute of Pacific Relations*, N.Y.
- BOHREN O., (1998)**, "The Agent's Ethics in the Principal-Agent Model", *Journal of Business Ethics*, 17, pp. 745-755.
- BOUBA-OLGA O.et CHAUCHEFOIN P., (2001)**, « Proximité géographique et proximité économique : le conflit de la surface et du réseau », *Annales de la recherche urbaine*, n° 90, octobre.
- BOURDIEU P., (1980)**, "Le capital social : notes provisoires", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31, pp. 2-3.
- BOURDIEU P., (1986)**, "The forais of capital", in J.G. RICHARDSON (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, pp.241-258.
- BOURDIEU P., (1987)**, "What makes a social class? On the theoretical and practical existence of groups". *Berkeley Journal of Sociology*, 32, pp. 1-17.
- BRENNAN M., (1994)**, "Incentives, Rationality and Society", *BankAmerica, Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 7, n° 2, summer, pp. 31-39.
- BRENNER T., (2000)**, "Industrial Districts: A Typology from an Evolutionary Perspective", *Max-Planck-Institute for Research into Economic Systems*, avril, p. 8-9

- BRESSAND A., DISTLER C., NICOLAÏDIS K., (1989)**, « Vers une économie de réseaux », *Politique Industrielle*, Hiver, pp. 155-168.
- BREUSCH T., (1978)**, « Testing for autocorrelation in dynamic linear models » *Australia Economic Paper*, vol 17.
- BROUSSEAU E. et GLACHANT (2000)**, « économie des contrats et renouvellement de l'analyse économique », *revue d'économie industrielle* n° 92 pp 24 – 46.
- BRUSCO S. (1982)**, The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration, *Cambridge Journal of Economics*, Vol 6, n°2, pp.167-184.
- BURT R. S., (2000)**, "The network structure of social capital", *Research in organizational behaviour*, 22, pp. 355-373.
- CALAME P., (1991)**, "Projets de ville, projets de vie, esquisse d'une théorie de l'action collective", *Actes*, 5 (Octobre 1991)..
- CALAME P., (1996)**, « les procédures de gouvernance au processus de gouvernance » séminaire d'ODENSE, *Commission Economique Européenne*, 11 octobre.
- CALAME P., (2002)**, *Les principes communs de gouvernance : "le territoire, brique de base de la gouvernance du 21eme siecle"* Extrait de "La démocratie en miettes". Pour une révolution de la gouvernance.(Deuxième partie, Chapitre 5) nov.
- CALENGE P., (2006)**, « les dynamiques spatiales de la production de biens culturels sous les effets de la mondialisation » *Revue Géographie, Economie, Société*
- CAMAGNI R.,(2002)**, «compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre réflexion critique » in *Révue Economie Régionale et Urbaine (RERU.) n°4, pp..553-578*
- CARON A. et A. TORRE, (2002)**, "Les conflits d'usage dans les espaces ruraux : une analyse économique", in Perrier-Cornet Philippe (dir.), *A qui appartient l'espace rural?*, Editions de l'Aube Datar, pp.49-78
- CASVESTRO W. et DURIEUX C. (2000)**, « firmes, réseaux et apprentissage », in *économies et société*, série F. n° 37 pp. 87- 110.
- CHARLETY P. et SOUAM S. (2001)**, « Analyse économique des fusions horizontales », *revue française d'économie*. Vol 17 n°2 pp 40-67
- CHARREAUX G. (2000)**, « la théorie positive de l'agence : positionnement et apports », *Revue d'économie industrielle*. n°22 pp 193-201
- CHARREAUX G., (2002)**, « Quelle théorie pour la gouvernance? De la gouvernance actionnariale à la gouvernance cognitive » *Pôle d'économie et de gestion (Iae-Latec), 21066 Dijon Cedex, France*.
- COLEMAN J.S, (1988)**, "Social capital in the creation of human capital". *American journal of sociology*, vol. 94, pp. S95-S120.
- COLLETIS-WAHL K. et B. PECQUEUR, (2001)**, "Territories, development and specific resources: what analytical framework?" *Regional Studies*, 35 (5), pp; 449-459
- COLLETIS G. et F. RYCHEN, (2004)**, "Entreprises et territoires : proximités et développement local", in Pecqueur B. et J.-B. Zimmermann (dir.) (2004), *Economie de proximités*, Paris, éditions Hermès-Lavoisier.

- COLLIER P., (1998), "Social capital and poverty", *Social capital Initiative Working paper*, World Bank, Social Development Department, Washington, D.C. Processed.
- COLLINS D., (2000), "Virtuous Individuals, Organizations and Political Economy: A New Age Theological Alternative to Capitalism", *Journal of Business Ethics*, 26, pp. 319-340.
- CORLETT J.A. (1998), "A Marxist Approach to Business Ethics", *Journal of Business Ethics*, 17, pp. 99-103.
- CORROLEUR F., BOULIANNE L., CREVOISIER O et DECOUTERE S., (1996), « villes et innovation : le cas de trois villes suisses occidentale », *Neuchâtel, IREER, Working paper 9601*.
- COURLET C. et TIBERGHIEEN R., (1985), « Le secteur de la métal- mécanique en Savoie. Potentialités pour la coopération industrielle avec les pays en développement » *IREP- Développement*, juin 1985
- COULET C., (1986a), « industrialisation et développement : une analyse traditionnelle et mouvements récents », *Economie et humanisme*. n° 289 pp 6- 12.
- COURLET C. (1986b), « Dynamique industrielle locales en Savoie », *Economie et Humanisme*, N° 289 pp 37-47.
- COURLET C, TIBERGHIEEN R., (janvier 1986.), « Développement décentralisé des petites entreprises en Afrique Subsaharienne, monographie sur le Cameroun » *IREP- Développement, étude réalisée pour le compte de la caisse centrale de coopération économique*.
- COURLET C. et P. JUDET (1986) : « industrialisation et développement, la crise des paradigmes », *TIERS-MONDE*, n° 107.
- COURLET C. et TIBERGHIEEN R. (1986), « le développement décentralisé des petites entreprises industrielles au Cameroun » *Economie et humanisme, dossier, n°289, mai juin, p.53-59*
- COURLET C., N. ROSIER et B. PECQUEUR, (1988), « étude sur les politiques industrielles locales dans le cadre de la promotion des PME », *vol. 1, IREP/D, avril, Grenoble*.
- COURLET C. et DIMOU M., (1991), « Mutations technologiques et systèmes industriels localisés: éclatement ou recomposition ? », *Colloque ASRDLF, Montréal, 3-5 septembre*
- COURLET C. et B. PECQUEUR (1991), « systèmes locaux d'entreprises et externalités : un essai de typologie », in *RERU*, n°3/4.
- COURLET C. et PECQUEUR B., (1992), « Les systèmes industriels localisés en France : un nouveau modèle de développement » in *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, in BENKO G. et LIPIETZ A.(1992) (eds), Paris, PUF. *ICUEER-ASRDLF*, Université de St Etienne.
- COURLET, C. et PECQUEUR, B., (1993), « Systèmes productifs localisés et industrialisation », in DUPUY, C. et GILLY, J-P., (eds), *Industrie et territoires en France*, La Documentation Française, Paris, pp. 57-69.
- COURLET C., B. PECQUEUR et B. SOULAGE (1993) : « industrie et dynamiques de territoires », in *Revue d'Economie Industrielle*, n° 64, 2è. Trim.
- COURLET C., (1994a), « Industrialisation et territoires : les systèmes productifs locaux », in *Dynamique des activités et évolution des territoires*, ADICUEER-ASRDLF, Université de Saint-Etienne, p. 279-311.
- COURLET C., (1994b), « Les systèmes productifs localisés. De quoi parle-t-on ? in Courlet C. et Soulage B. *Industrie, territoires et Politiques publiques*, Paris, l'Harmattan
- COURLET C. (2001a), « Les systèmes productifs localisés : un bilan de la littérature », *Cahiers d'économie et de sociologie rurale*, n° 58-59, pp82-103

- COURLET C. (2004)**, « industrialisation et territoires : les systèmes productifs territorialisés » in *Dynamique des activités et évolution des territoires*, ADICUEER-ASRDLF. Université de Saint-Etienne, P. 279.
- COURLET C. et DIMOU M. (2004)**, « les systèmes localisés de production : une approche de la dynamique longue », *IREP-D Grenoble PP.* 360-377.
- COURLET, C. et HOLLARD, M. (2004)**, « Nouveaux modes de gouvernance et SPL au Maroc ». In A. FERGUENE (dir.), *Gouvernance locale et développement territorial, Le cas des pays du Sud*, Paris: L'Harmattan.
- Création d'entreprises et développement économique (1987)**, *Le messager* (journal privé camerounais), n°21, du 06-16 novembre ; 12-18
- CREVOISIER O., (1997)**, « Villes, Innovation et système de production », Papier présenté au 5^e journée *Méthodes et théories en sciences régionales*, in villes et croissance, les Diablerets. ;
- DASGUPTA P., (2000)**, "Economic Progress and the Idea of Social Capital", in P. DASGUPTA et I. SERAGELDM (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, World Bank, Washington DC.
- DAVID P.A. (1985)**, «Clio and the Economics of QWERTY », *American Economic Review, papers and proceedings*,75, 332-337.
- DAVIS J.H., DONALDSON L. (1989)**, "CEO governance and shareholder returns: Agency theory and stewardship theory", Paper presented at *the annual meeting of the Academy of Management*, Washington DC.
- DAVIS J.H., SCHOORMAN F.D., DONALDSON L. (1997)**, "Toward a Stewardship Theory of Management", *Academy of Management Review*, vol. 22, n° 1, pp. 20-47.
- DECOUTERE S., (1996)**, « Finalités et modalités du management territorial » dans *le management territorial, pour une prise en compte des territoires dans la nouvelle gestion publique*, direction de S. DECOUTERE, J. RUEGG et D. JOYE. *Presses Polytechniques et Universitaires Normandes, Lausanne.*
- DONALDSON L., (1990)**, "The Ethereal Hand: Organizational Economics and Management Theory", *Academy of Management Review*, vol. 15, n° 3, pp. 369-381.
- DUNKIN T.E et DUNKIN S.C. (1995)**, « Modeling the processes of development via latent variable Growth Curve Methodology » *Structural Equation Modeling* 2(3) :187-213.
- DUPUY C., EYMARD-DUVERNAY F., FAVEREAU O., ORLÉAN A., SALAIS R. et THÉVENOT L., (1989)**, « L'économie des conventions », *Revue Économique*, volume 40, n° 2.
- DUPUY C. et A. TORRE, (1998)**, "Liens de proximité et relations de confiance : le cas de regroupements localisés de producteurs dans le domaine alimentaire" dans M. Bellet, T. Kirat, et C. Langeron (Coord.) *Approches multiformes de la proximité*, Paris, Ed. Hermès, pp. 175-192.
- DUPUY C. et A. TORRE (2000)**, "Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises", dans J.-P. Gilly et A. Torre (dir.), *Dynamiques de proximité*, Paris, Ed. L'Harmattan, coll. Emploi, Industrie et Territoire, pp.59-95.
- DUPUY Y., GILLY J.P. et PERRAT J., (2001)**, « relation sociale d'emploi et gouvernance locale dans les dynamiques territoriales », *Géographie, économie et société*. Vol.3 n°1 pp49-70
- DURAN P., (2001)**, « action publique, action politique » in J.P. Leresche (sous la direction de), *Gouvernance locale, coopération et légitimité*, Paris, Pédone, pp 369-389
- DURANTON G. et D. PUGA, (2000)**, "Diversity and specialisation in cities : Why, where and when does it matter ?", *Urban Studies*, 37-3 ; 533-555.

- EBOUE C., (1988)**, « Épargne informelle et développement en Afrique ». *Monde en Développement*, n°62, p35-62.
- EBOUE C., (1990)**, *Les effets macro-économiques de la répression financière dans les PED*. Économie appliquée, tome LXIII, n°4, pp.93- 12 1.
- ESSOMBE EDIMO J.R, (1993)**, « Ajustement structurel et ajustements sur le marché du travail au Cameroun, in Revue » *Espaces & Territoire*, n°17, volume. IV.
- ESSOMBE EDIMO J.R., (2005)**, « le développement territorialisé à Douala : fondements et repérage des modalités institutionnelles d’une dynamique nouvelle », in *Revue Mondes en développement*, n° 130, vol. 30
- ESSOMBE EDIMO J.R., (2006a)**, « la CUD et le pot au lait ou Douala et « le développement local » » in *journal LE MAG n°001*.
- ESSOMBE EDIMO J.R., (2006b)**, « l’observatoire de la statistique et des études économiques ou la CUD dans le train du « nouveau développement » in *journal Dla- MAGAZINE n° 009*.
- ESSOMBE EDIMO J.R. (2007a)**, «localisation périphérique des entreprises industrielles et création de nouvelles centralités à Douala », *Revue Monde en développement*. Vol 35, n°137, pp 1-14.
- ESSOMBE EDIMO J.R. (2008)**, « Douala et l’attractivité territoriale en zone CEMAC à l’heure de l’économie globale », in *Revue. Enjeux*, n° 34-35, janv-juin, pp 40-51.
- FAMA E.F. (1970)**, "Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work", *The Journal of Finance*, 25, n°2.
- FITCH C.H., (1882)**, "Report on Manufacture of Interchangeable Mechanisms" “, *Tenth Census*, pp. 33-34.
- FRANCKFURTER G.M. et MCGOUN E.G. (1999)**, "Ideology and the theory of financial economics", *Journal of Economic behavior & Organization*, vol. 39, pp. 159-177.
- FREEMAN R.E. et REED D.L. (1983)**, "Stockholders and Stakeholders : A New Perspective on Corporate Governance", *California Management Review*, vol. 25, n° 3, spring, pp. 88-106.
- FUJITA M et P. KRUGMAN, (1995)**, “When is the economy monocentric ? Von Thünen and Chamberlin unified”, *Regional Science and Urban Economics*, 25-4 ; 508-528.
- FUJITA, M. et THISSE, J.-F., (1996)**, “Economics of agglomeration”. *Journal of the Japanese and International Economies*, 10, 339-378.
- FUJITA M., THISSE J.F et Y. ZENOU, (1997)**, ”On the endogenous formation of Secondary Employment Centers in a city”, *Journal of Urban Economics*, 41 ; 337- 357.
- FUJITA M. et T. MORI, (1997)**, ”Structural stability and evolution of urban systems”, *Regional Science and Urban Economics*, 27 ; 399-442.
- FUJITA M., P. KRUGMAN et T. MORI, (1999a)**, “On the evolution of hierarchical urban systems”, *European Economic Review*, 43-2 ; 209-251.
- FUJITA M. et N. HAMAGUCHI, (2001)**, ‘Intermediate goods and the spatial structure of an economy’, *Regional Science and Urban Economics*, 31-1 ; 79-109.
- FUKUYAMA F., (2007)**, « l’Economie Territoriale : une autre analyse de la mondialisation » in *Revue de l’Economie Politique*, n°33, p.41
- GADREY J., (1994)**, « modèle anglo-saxon ou modèle suédois ? », in *LES ECONOCLASTES, petit bréviaire des idées reçues en économie*, La Découverte/poche, Paris, p.254-264
- GAFFARD J.L. et ROMANI P.M. (1990)**, A propos de la localisation des activités industrielles : le district Marshallien, *Revue Française d’Economie* vol.5, n°3, pp.171-185

- GAROFOLI G., (1985)**, « industrialisation diffuse et petite entreprise : le modèle Italien des années 70, in *Cahiers Italie de l'I.R.E.P./D*, n°9, Grenoble.
- GAROFOLI G., (1986)**, « le développement périphérique en Italie », in *Revue Economie et humanisme*, n°289.
- GATHON H. J. et PESTIEAU P., (1995)**, « performance des entreprises publiques », *revue économique*. pp 1225-1238.
- GAUTRAND J., (1987)**, « ces milliards qui échappent aux banques », in *Jeune Afrique Economique*, Nov.
- GEARY, R.C. (1954)**, "The contiguity ratio and statistical mapping". *The incorporated Statistician*: 5, 3, 115-145
- GERARD-VARET L-A. (1997)**, « Observations sur le pourquoi et le comment de la politique d'aménagement du territoire » in *Économie et Territoires*, Commissariat Général du Plan (ed.), Paris, La Documentation Française.
- GETIS, A., (1991)**, "Spatial Interaction and Spatial Autocorrelation: A Cross-Product Approach", *Environment and Planning A*, Vol. 23, pp. 1269-77.
- GETIS A. et ORD K. J., (1992)**, "The analysis of spatial association by use of distance statistics", *Geographical analysis*, Vol. 24, No. 3, pp. 189-206.
- GILLY J.P et GROSSETTI M., (1993)**, « Organisation, individus et territoires. Le cas des systèmes locaux d'innovation ». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, 449-468.
- GILLY J.P et PECQUEUR B. (1995)**, « la dimension locale de la régulation » in Boyer, R ; Y Saillard (eds). *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*. La Découverte, Paris, p.304-312.
- GILLY J.P et PECQUEUR B. (1998)**, "Regolazione dei territori dinamiche istituzionale di prossimità", *Revue Industria*, n°3, Bologne.
- GILLY J.P., WALLET F. et al (2001)**, « Proximities, Local Governance, and Dynamics of Local Economic Spaces: the Specific Case of Industrial Reconversion Processes», *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 23, n°3.
- GILLY J-P. et WALLET F., (2005)**, "Enchevêtrement des espaces de régulation et gouvernance territoriale", *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 5, p.701.
- GINI Corrado (1884 -1965)**
- GINI C, (1946)** « Corrado Gini und die tests der angelsächsischen statistischen schule" *Swiss Journal of Economics and Statistics (SJES)*, Vol 82, issue V, p.467-472
- GLAESER, E. L. et KOHLHASE, J. E. (2004)**, "Cities, regions and the decline of transport costs", *Papers in Regional Science*, 83, 1, 197-228.
- GODFREY S.M (1978)**, "testing for higher order serial correlation in regression equation when the regressions contain lagged dependant variable" *Econometrica*, vol. 46.
- GOUROU P., (1985)**, « encadrements et développement » in *Revue Mondes en développement*, n°49 cité par J. R ESSOMBE EDIMO (2005 op.cit),
- GRANOVETTER M., (1973)**, "The strength of weak ties", *American Journal of Sociology*, 78(6), pp. 1360-1380
- GRANOVETTER M., (1976)**, « Network Sampling: some first steps». *American Journal of Sociology*. vol. 81, n° 6: 1287-1303.
- GROOTAERT C., (1998)**, "Social capital: the missing link?" *Social capital initiative, Working paper n°3, The World Bank*, 22p.

- GROSSETTI M., (1998)**, "La proximité en sociologie : une réflexion à partir des systèmes locaux d'innovation", dans M. Bellet, T. Kirat et C. Langeron (Coord), *Approches multiformes de la proximité*, Paris, Eds. Hermes, pp 83-100
- GUESNIER B., (1980)**, « Le Système d'Information Régionale », *Revue Economique Régionale et Urbaine n° 2 et n°3*.
- GUESNIER B., (2003a)**, « Concentration et polarisation. Essai de mesure et cartographie des disparités spatiales socio-économiques ». *Colloque, ASRDLF, LYON*.
- GUESNIER B., (2007)**, « développement local et gouvernance territoriale », *Université de Poitiers*. France.
- GUILLAUMONT P., (1987)**, « Afrique : endettement d'euphorie et endettement de pénurie », in *La dette, mutation ou catastrophe ?*, Ouvrage Collectif, sous la direction de F. JEAN, éd. F.L.S.F., Paris.
- HAKIMI S., (1964)**, "Optimum location of switching centers and the absolute centers and medians of a graph", *Operations Research*, 12; 450-459.
- HAMILTON F. E. I., (1967)**, "Models in industrial Location" In Chorley R.J, and Haggett P., *socio economic models in geography* Londres Methuen, p 361- 424
- HANDY C., (2002)**, "What's a Business for ?", *Harvard Business Review*, December.
- HANSON G (2005)**, « Market Potential, Increasing Returns, and Geographic Concentration», *Journal of International Economics*.
- HAPI, (1993)**, « Tontine et développement de l'entreprise » in *l'esprit d'entreprise*, éd. AUPELF-UREF.JONH LIBBEY EUROTEXT, Paris, p.383-394.
- HARRIS C. (1954)**, « The Market as a Factor in the Localization of Industry in the United States », *Annals of the Association of American Geographers*, 64, p. 315-348.
- HAYTER R., (1997)**, "The Dynamics of industrial Locations." *The Factory, the Firm and the Production System*, Chichester J.Wiley and sons.
- HAYUTH Y. (1988)**, "Changes on the post-city interface" in B.S. HOYLE *et alii* (éds) *Revitalising the waterfront* John Willey and Sons, pp, 3-18.
- HAYUTH Y. (1988)**, "Rationalization and Deconcentration of the U.S container port system" *The Professional Geographer*, 40; 279-288
- HENDERSON J.V. et A. MITRA, (1996)**, "The new urban landscape, developers and edge cities", *Regional Science and Urban Economics*, 26 ; 613-643.
- HERNANDEZ E. M., (1997)**, « l'Etat et l'entrepreneur informel en Afrique », *Revue internationale PME* vol.10, n° 1
- HILL C.W.K. et JONES T.M. (1992)**, "Stakeholder-Agency Theory", *Journal of Management Studies*, 29:2, march, pp. 131-154.
- HIRSCH P., MICHAELS S. et FRIEDMAN R. (1987)**, "Dirty hands" versus "Cleans Models", *Theory and Society*, 16, pp. 317-336.
- HOCHMAN O., D. PINES et J-F. THISSE (1995)**, «On the Optimal Structure of Local Governments», *American Economic Review*, 85, pp. 1224-40
- HOTELLING H., (1929)**, "stability in competition", in *Revue Economic Journal*, n° 39.
- HSAINI A., (2000)**, « Le dépassement des économies d'agglomération comme seules sources explicatives d'efficacité des systèmes productifs localisés ». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°2, P 222*

- HUMMELS H., (1998)**, "Organizing Ethics: A Stakeholder Debate", *Journal of Business Ethics*, 17, pp. 1403-1419.
- ISARD W., (1956)**, "Location and Space Economy: A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade and Urban Structure". *New York, MIT and J. Wiley and sons.*
- JAYET H., (2005)**, « localisation collectives et localisations d'entreprises », *Espace et Localisation* pp. 41-63
- JENSEN M.C., MECKLING W.H. (1976)**, "Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, 3, pp. 305-36
- JENSEN M.C., MECKLING W.H. (1994)**, "The Nature of Man", in M.C. Jensen, *Foundations of Organizational Strategy*, pp. 11-38.
- JENSEN M.C., MECKLING W.H. (1994)**, "The Nature of Man", *Journal of Applied Corporate Finance*, summer.
- JENSEN M.C. (2000)**, "Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function", in M. BEER et N. NORHIA (eds), *Breaking the Code of Change*, Harvard Business School Press, Boston.
- JOHANSEN S., (1988)**, « statistic analysis of cointegration vectors », *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 12
- JOUVE, B., (2005)**, "La démocratie en métropoles : gouvernance, participation et citoyenneté". *Revue française de science politique* 2, p. 317-337.
- JUDET P., (1986)**, « l'industrialisation en Asie », *Economie et Humanisme*, n°289
- KAEN F.R., KAUFMAN A., ZACHARIAS L. (1988)**, "American Political Values and Agency Theory: A Perspective", *Journal of Business Ethics*, 7, pp. 805-820.
- KEEBLE D., (1993)** ; "small firm creation, innovation and growth and the urban and rural shift" in CURRAN J. et STOREY D. (eds), *small firms in urban and rural locations*, Londres, Routledge, 55-78
- KESSOUS J.C. et EKOKA C.P., (2006)**, « Etat des lieux et diagnostic du secteur industriel et services ». in *Stratégie de développement du secteur industriel*. MINEPAT, Rapport d'étape N° 1
- KIHUYU W., (1983)**, « Likelemba et le développement de l'esprit coopératif », Zaïre. *Communication au Colloque international UCI/IPD sur les Solidarités traditionnelles et développement*, tenu à Yaoundé du 17 au 28 janvier.
- KIRAT T. et Y. LUNG (.1995)**, "Innovation et proximités : le territoire, lieu de déploiement des processus d'apprentissage", dans N. LAZARIC et J.-M. MONNIER (dir.). *Coordination économique et apprentissage des firmes*, Paris, Economica.
- KIRAT T. et LUNG Y. (1997)**, "Apprentissage et dynamiques de proximité dans les processus d'innovation", *Colloque de l'American Geography Association*, Dallas, Mars.
- KNACK S. et P. KEEFER, (1997)**, "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), pp. 1251-1288
- KOOIMAN, J. (2000)**, "Governance, a socio-political perspective" *papier présenté au séminaire de Florence sur la "gouvernance participative", september 2000.*
- KRISHNA A., (2000)**, "Creating and harnessing social capital", in P. DASGUPTA et I. SERAGELDIN (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, World Bank, Washington DC., pp. 71-93.

- KRISHNA A., (2001)**, "Moving from the Stock of Social Capital to the Flow of Benefits: The Role of Agency", *World Development*, 29(6), pp. 925-943
- KRUGMAN, P. et VENABLES, A. J. (1990)**, "Integration and the competitiveness of peripheral industry", in Bliss, C. et Braga de Macedo, J. (eds.), *Theory, policy and dynamics in international trade*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- KRUGMAN, P., (1991)**, "Increasing returns and economic geography", *Journal of Political Economy*, 99, 3, 483-499.
- KRUGMAN P. (1991a)** "History and Industry Location: the case of manufacturing belt" *American Economic Review*, Vol 81, pp; 80-83.
- KRUGMAN P.(1991b)**, « rendements croissants et géographie économique », *journal of political economy* vol.3, n°99, pp 483 – 499.
- KRUGMAN P. (1993)**, "First Nature, Second Nature, and Metropolitan Location", *Journal of Regional Science*, 33, 2, 129-144.
- KRUGMAN P. (1993)**, "On the relationship between trade theory and location theory", *Review of International Economics*, 1, 110-122.
- KRUGMAN, P. et VENABLES, A. J. (1995b)**, "Globalization and the inequality of nations", *Quarterly Journal of Economics*, 110, 857-880.
- KRUGMAN, P. et VENABLES, A. J. (1996)**, "Integration, Specialization and Adjustment", *European Economic Review*, 40, 3-5, 959-967.
- KRUGMAN, P., (1998)**, "What's new about the New Economic Geography?", *Oxford Review of Economic Policy*, 14, 2, 7-17.
- KUBY M. et REID N., (1992)**, « Technological change and the concentration of the US Général Cargo Port System: 1970-1988 » *Economic Géography* 68 (3): 272-289.
- LACOUR C. (1985)**, « Espace et développement : des enjeux théoriques nouveaux face aux contradictions des sociétés européennes », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°5,
- LAFFITE A., (2003)**, *Place de la tontine dans le financement du développement économique*. Extrait du CAPME, N°8
- LANCIANO C. et NOHARA H., (2003)**, « les essaimages académiques dans le secteur de l'informatique en France ; effets institutionnels, effets de territoire ou construction des acteurs locaux », *revue d'économie régionale et urbaine (RERU)*, vol.2, pp 235- 266
- LANGLOIS R. et FOSS N., (1999)**, « Capabilities and Governance: The Rebirth of Production in the Theory of Economic Organization », *Kyklos*, vol. 52, p. 201-218.
- LAZONICK W. et O'SULLIVAN M., (1998)**, « Corporate Governance and the Innovative Economy : Policy Implications », *STEP Report* ISSN 0804-8185, Oslo.
- LAZONICK W. et O'SULLIVAN M., (2000)**, « Perspectives on Corporate Governance, Innovation, and Economic Performance », *Working Paper, Insead, June*.
- LAZONICK W. et O'SULLIVAN M. (2000)**, "Maximising Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance", *Economy and Society*, vol. 29, n° 1, pp. 13-25.
- LE GALES P. (1995)**, "Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine", *Revue Française de Sciences Politiques*, vol 45, n°1, pp 57-95.
- LEBORGNE D. et LIPIETZ A., (1992)**, « Flexibilité offensive, flexibilité défensive. Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques ». In Benko G, A. lipietz (eds). *Les régions qui gagnent, Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. PUF, paris 347 -377.

- LEBORGNE D. et LIPIETZ A., (2000)**, « Flexibilité défensive : deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques » in *La richesse des régions. Pour une géographie socio-économique*, Benko et Lipietz (eds), Paris, PUF
- LEBORGNE D. et LIPIETZ A., (2002)**, « L'après fordisme et son espace », *Géographie, économie et société*. Vol.4, n° 1 pp 489- 513.
- LECOQ B., (1993a)**, « Dynamique industrielle, histoire et localisation : Alfred Marshall revisité » *Revue Française d'Economie*, 8(4) 195-234.
- LEGALL S., (2007)**, « La localisation de l'investissement internationalement mobil », in *Revue Economies et Sociétés*, n°17, p. 806
- LELART M., (1988)**, « L'épargne informelle en Afrique : les tontines béninoises », *institut orléanais de finances*, universités d'Orléans. P. 38
- LELART M., (1991)**, « Les tontines et le financement de l'entreprise informelle », *communication au colloque de l'Université de Laval*, Québec, mars.
- LELOUP F. et MOYART L., (2003)**, « The regional restructuring of old industrial régions : the case of the Hainaut in belgium », *Régional Studies Association International Conference*, Pise, April
- LIN N. (1995)**, "Les ressources sociales : une théorie du capital social", *Revue française de sociologie*, n°36, pp. 685-704.
- LIN N., (2001)**, "Building a theory of social capital" in N LIN,,K.S. COOK, et R.S. BURT (eds), *Social capital: theory and research* Eds, Paperback.
- LIPIETZ A. (1997)**, « The World of Post-Fordism », *Review of International Political Economy*, 4:1, Printemps.
- LOILIER T. et TELLIER A., (2001)**, « La configuration des réseaux d'innovation : une approche par la proximité des acteurs », *RERU vol. 4*, pp559- 580.
- LORENZ, M.O., (1905)**, "Methods of measuring the concentration of wealth". *Quarterly Publications of the American Statistical Association*, 9 (New Series, No. 70), 209–219.
- LÖSCH A., (1938)**, « The nature of economic regions », *The Southern Economic Journal*.
- LÖSCH A. (1940)**, « L'ordonnancement spatial de l'économie », cité par SAMSOM I. (2003) ; extrait de l'économie mondiale en dix leçons, *Sirey, Paris*
- LÖSCH, A. (1940)**, *Die Räumliche Ordnung der Wirtschaft*, Jena Gustav Fischer (Traduction anglaise (1954): *The Economics of Location*), New Haven, CN: Yale University Press.
- LÖSCH A., (1954)**, "The economies of location" . *New Haven, Yale University Press*.
- LUNG. Y., (1995)**, « Modèles industriels et géographie de la production ». In: Rallct, A., Torre, A. (Eds, *Economie industrielle, économie spatiale*. Economica. pp. 85-110.
- MACLACHLAN I. et SAWADA R. (1997)**, «Mesures of income inequality and social polarisation in Canadian Metropolitan Areas» *Canadian geographer*, 41 (4): 377-397
- MAFFESOLI M., (1979)**, « La dimension du Collectif. » In *la conquête du quotidien*. PUF, Paris : 33-60.
- MAIGNAN I. et FERRELL O.C., (2000)**, "Measuring Corporate Citizenship in Two Countries : The Case of the United States and France", *Journal of Business Ethics*, 23, pp. 283-297.
- MAILLAT D., et LECOQ B, (1992)**, « New Technologies and Transformation of régional Structures in Europe: The rôle of the Milieu », *Entrepreneurship and Regional Development*, 4, 1-20

- MAILLAT D., (1994)**, « comportement spatiaux et milieux innovateurs » in AURAY J.P. ; BAILLY A., DERYCKE P.H. et RIOT J.M, *Encyclopédie d'économise spatiale* ; Paris, Economica 205-262
- MAILLAT D.. (1995)**, « Milieux innovateurs et dynamique territoriale », in A. RALLET, A. TORRE, *Économie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.
- MAILLAT D., (1996)**, « Systèmes territoriaux de production et milieux innovateurs », in OCDE *Réseaux d'entreprises et développement local*, Paris, p.79.
- MAILLAT D. (1996)**, « Du district industriel au milieu innovateur : contribution à une analyse des organisations productives territorialisées », *working paper n° 9, 606a. Institut de Recherches Economiques et Régionales (IRER)*.
- MAILLAT D, (1998)**, « organisations productives territorialisées et milieu innovateur » in LOINGER G. et NEMERY J.C (dir), *recomposition et développement des territoires. Enjeux Economiques, processus, acteurs*, Paris/Montreal, l'Harmattan, 47-68
- MAILLAT D. (1999)**, « interactions entre système urbain et système de production localisé : une approche du développement régional endogène en terme du milieu innovateur », *ville et croissance* pp 187- 205, Paris
- MAILLAT D., (2002)**, « interactions entre système de production localisé: une approche du développement régional endogène en termes de milieu innovateur » in *villes et croissances, théories, modèles, perspectives* Anthropos.
- MANDELBROT B. (1966)**, "Forecasts of Future Prices, Unbiased Markets, and Martingale Models", *Journal of Business*, 39, pp. 242-255.
- MARICIC A.et NGO-MAI S., (1991)**, « Dynamique marshallienne et renouveau évolutionniste », *Revue Française d'Economie*, 6, 1, 115-130;
- MARTIN R. et SUNLEY P. (2000)**, « L'économie géographique de Paul Krugman et ses conséquences pour la théorie du développement régional : une évaluation critique » in *La richesse des régions. Pour une géographie socio-économique*, Benko et Lipietz (eds), Paris, PUF.
- MASSARD N., TORRE A. (2004)**, « Proximité géographique et innovation », in B. PECQUEUR et J.B. ZIMMERMANN (Eds.). *Economie de proximités*, Paris, éditions Hermès-Lavoisier.
- MAY N., (1999)**, « Districts et métropolisation : réflexions à partir de deux figures spatiales des réorganisations productives », in J-M. FONTAN, J-L. KLEIN, D-G. TREMBLAY (eds), *Entre la métropolisation et le village global*, Coll. Études d'économie politique, Presses Université du Québec, Québec, pp. 27-47.
- MAYER, T., MUCCHIELLI, J.-L., (1999)**, « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales : une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », *Économie et Statistique* 326-327, 159-167.
- MBEZE B., (2006)**, « La MAGZI défriche de nouvelles terres », in *Cameroun Tribune*, n° 8558/4757, mars.
- MERENNE-SCHOUMAKER, B., (1999)**, “ La localisation des productions agricoles” *Paris Antropos coll. Villes p.199-209*
- METAL A., (2003)**, « Forces centripètes et centrifuges autour de la métropole tunisoise : les entrepreneurs locaux acteurs de la localisation industrielle », *RERU*, n°2.
- MOATI P., (1996)**, « Concentration régionale des activités industrielles et compétitivité internationale des entreprises : une note empirique », *Revue d'Economie Rurale et Urbaine*, n° 5, pp. 963-974. Murray.

- MORAN, P.A.P. (1948)**, The interpretation of statistical maps. *Journal of the Royal Statistical Society*, B : 10, 243-251
- MORAN, P.A.P., (1950)**, "Notes on continuous stochastic phenomena", *Biometrika*, Vol. 37, n°1/2, pp. 17-23.
- MOUGEOT M., GAUDEMAR J-P.et GAFFARD J-L., (1993)**, « L'économiste face à la localisation des activités », *Revue Économique*, 44, pp. 645-652.
- NARAYAN D., (1999)**, "Bonds and bridges: social capital and poverty", *Policy Research Working Paper*, World Bank, Poverty reduction and economic management network, Washington, D.C. Processed.
- NGAN NGAN O. , (2000)**, « Les tontines, source de financement de la petite activité informelle ». *Cahiers de l'association des chercheurs Économistes*, n°2, pp.49-63, Villeurbanne.
- NOISETTE R. et VALERUGO F., (1996)**, «Le marketing des villes, un défi pour le développement stratégique » *Regional Science and Urban Economics*, Paris.
- NYBORG K. (2000)**, "Homo Economicus and Homo Politicus : interpretation and aggregation of environmental values", *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 42, pp. 305-322.
- NZONGOLA-NTALAJA G., (2002)**, "Les dimensions politiques de la situation de l'Afrique dans le système mondial", in *Alternatives Sud*, Vol. VIII N0. 3. Publié également comme *Et si l'Afrique refusait le marché?*, sous la direction de François HOUTART, Centre Tricontinental, Louvain-la-Neuve et L'Harmattan, Paris, Budapest et Torino, 2001, pp. 98-99.
- ORD J.K. and GETIS A.(1995)**, "Local spatial autocorrelation statistics : distributional issues and Applications", *Geographical analysis*, 27, , pp. 286-306.
- OTA M. et FUJITA M, (1993)**, 'Communication technologies and spatial organization of multi-unit firms in metropolitan areas', *Regional Science and Urban Economics*, 23 ; 695-729.
- PAD, (2007)**, « porte de l'atlantique au cœur de l'Afrique » in GICAM, *de grands acteurs de l'économie camerounaise*, éd. Fondation Internationale Inter-Progress.
- PAULAIS T., (1998)**, « Le marché dans la ville africaine », in *Gouvernances, Les Annales de la Recherche Urbaine*, n°80-81, décembre, pp.35-42
- PECQUEUR B., (1986)**, « crise économique, crise du discours sur l'espace » in *Revue Economie et Humanisme* n°289, mai/juin, pp 13- 21
- PECQUEUR B. (1989)** : « Milieu économique et nouvelle industrialisation », in *Revue TIERS-MONDE*, Vol. XXX, n° 118,
- PECQUEUR, B et P. TERNAUX. (Eds., (2005)**, « Mondialisation, restructuration et gouvernance territoriale ». *Dossier dans la Revue Géographie, Economie, Société*, vol. 7, n° 4, octobre-décembre.
- PECQUEUR B., (2007)**, « L'économie territoriale, une autre analyse de la mondialisation » in *Revue l'Economie politique*, n°33
- PEGUY P.Y. (2002)** : « économie urbaine et économétrie spatiale », in *RERU*, n°4.
- PERRAT J. (2001)**, « Districts industriels et territorialisation du rapport salarial ; un éclairage à partir des réalités vénitienes », *RERU* vol.4, pp 641- 664
- PERRAT J. (2002)**, «Dynamiques territoriales et dynamiques salariales ; de nouvelles règles pour une nouvelle donne », *Géographie, économie et société*. Vol.4, pp 405-426.
- PERRIN J.C, (1990a)**, « Organisation industrielle : la composante territoriale », *Revue d'économie industrielle*, 51, 276-303

- PERROUX F. (1982)**, « Dialogue des monopoles et des nations « équilibre » ou dynamique des unités actives ? », *PUG*
- PEYRACHE-GADEAU V. et B. PECQUEUR, (2002)**, "Les ressources patrimoniales : une modalité de valorisation par les milieux innovateurs de ressources spécifiques latentes ou existantes", *Neuchâtel*, 26-27 avril 2002.
- PINI, G., (1992)**, « L'interaction spatiale », in BAILLY, A. FERRAS, R.PUMAIN, Denise, *Encyclopédie de géographie*, Economica, Paris, pp. 557-576.
- POLESE, M. et COFFEY W., (1984)**, La localisation des activités de bureau et de services aux entreprises : un cadre d'analyse, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 5, 718-730.
- PORTER M. E., (1998)**, Clusters and the New Economics of Competition, *Harvard Business Review*, 76, 77-90.
- PORTER M., (1999)**, « Les districts et les choix d'implantation », *l'Expression Management Review*, Juin 1999, P. 16
- POSTEL, N. et SOBEL R., (2006)**, « Quelle théorie hétérodoxe de l'acteur économique ? », dans F. EYMARD-DUVERNAY (dir.). *L'économie des conventions, méthodes et résultats*. Paris, La découverte :131-150
- PRAHALAD C.K., (1994)**,« Corporate Governance or Corporate Value Added ? : Rethinking the Primacy of Shareholder Value », *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 6, n° 4, p. 40-50.
- PUTNAM R., (1995)**, "Tuning in, tuning out: the strange disappearance of social capital in America", *Political Science and Politics*, December, pp. 664-683.
- PUTNAM R.D. (1999)**, « Le déclin du capital social aux États-Unis », *Lien Social et Politique-RIAC*, n° 41, printemps.
- PUTNAM R., (2000)**, "Boivling alone. The collapse and revival of American community", *New York*, Simon Schuster publishers.
- QUERE M. (2002)**, « Territoire et gouvernance locale : cas de Sophia- Antipolis », *Géographie, économie et société*. Vol. 4 pp225-246.
- RAGNI L., (1994)**, « Systèmes localisés de production et modèle d'évolution dynamiques ; enjeux et limites des travaux de Brian ARTHUR et Paul KRUGMAN », *journal of political economy* vol.3, n°99, pp 335 – 357
- RALLET A. et TORRE A., (1998)**, « Tendances spatiales du monde contemporain et économie géographique », *Communication au XXXIVe colloque ASRDLF, Puebla, septembre 1998*.
- RALLET A. (1999)**, « L'économie de proximités », *Communication à l'Ecole-Chercheur*, INRA, le Croisic, 8-10 décembre.
- RAVEYRE M. F. et SEGLIO J., (1984)**, « Les systèmes industriels localisés : éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels », *Sociologie du Travail*, n°2.
- RAVIX J.L et TORRE A., (1991a)**, « Pôles de croissance et technopôles : une lecture en termes d'organisation industrielle », *Economies et Sociétés*, F/32,65-81
- RAVIX J.L et TORRE A., (1991b)**, « Élément pour une analyse industrielle des systèmes localisés de production » *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*,3-4,375-390 .
- RAWSTRON E M., (1958)**, "Three principles of industrial Locations" *Transactions Institute of British Geographers*, vol 25, p 132-142"
- REILLY W. J. (1929)**, « Methods of the study of retail relationship » *University of Texas*, bulletin N° 2944

- REKACEVICZ, Ph. (avril 2000)**, "L'archipel planétaire de la criminalité financière", in *Le Monde diplomatique*.
- RICHARDSON H. W., (1977)**, «City size and National Spatial Strategies in Developing countries», *World Bank Staff working paper*, n° 252.
- RICHAUD A., (2004)**, «Concentration urbaine des activités industrielles, compétitivité des entreprises et attractivité des villes : approche empirique appliquée au cas de la région Provence-Alpes-Côte d'azur » *C.E.F.I. E.R.-C.N.R.S. Université de la Méditerranée*, Château Lafarge, Route des Milles 13290, Les Milles.
- RICORDEL P., (1997)**, "La gestion publique locale : partenariat et performance. Une étude empirique sur 20 communes-centres d'agglomérations françaises", *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3, pp. pp. 425-449.
- ROSENEAU J., (1992)**, "Governance. Order and change in world politics", in Roseneau et Czempiel, *Governance without government*, Cambridge University Press, p. 1-30.
- SAMUELSON P.A., (1954)**, "The transfer problem and transport costs, II: Analysis of trade impediments", *Economic Journal*, 64, 264-289.
- SAMUELSON P. (1965)**, "Proof That Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly", *Industrial Management Review*, 77, pp. 29-34.
- SCHÄRLIG A. et BLANC O., (2000)**, *Faire parler les chiffres, la statistique descriptive au service de la gestion*, page 133 éd. 2000.
- SCHULTZ, T.W., (1961)**, "Investment in human capital" *American Economic-Review*, 51(1), pp. 1-17.
- SCOTT A., STORPER M.(1990)**, "The geographical foundation and social regulation of flexible production complexes", in RAGNI (L.), 1997
- SERVET J. M., (1990)**, «Pratiques informelles d'épargne dans les pays en voie de développement ». *Cahier Monnaie et Financement* n° 19, Université Lumière-Lyon 2 : 204-229.
- SFORZI F., (1989)**, « Les districts industriels marshalliens en Italie : une analyse quantitative » *Revue Internationale PME*, 2(2-3), p 159-184.
- SHANKMAN N. A., (1999)**, "Reframing the Debate Between Agency and Stakeholder Theories of the Firm", *Journal of Business Ethics*, 19, pp. 319-334.
- SHAPIRO, J. (2001)**, "Boîte à Outils sur la Planification Stratégique » *Olive publications CIVICUS: Alliance Mondiale pour la Participation Citoyenne* 24 Pim Street, corner Quinn Street Newtown, Johannesburg.
- SIGNOURET M., (2004)**, « Douala, ville à vivre », in *Jeune Afrique Intelligent*, n°2266, juin.
- SIMON H., (1955)**, « A Behavioural Model of Rational Choice » *Quarterly Journal of Economics*, 69, p 99- 118
- SIRVEN N., (2000)**, «Capital social et développement : quelques éléments d'analyse», *Centre d'Economie du Développement, Document de travail n°57, Bordeaux, p 26*
- SMITH D .H, (1966)**, « A theoretical framework for Geographical Studies of Industrial Location », *Economic Geography Vol 12, p. 55-113*
- STAHL K., (1987)**, "Theories of urban business location", in E. Mills (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, Vol. 2 ; 759-820.
- STARRETT D., (1978)**, "Market allocations of location choice in a model with free mobility", *Journal of Economic Theory*, 17, 21-37.

- STORPER M. et HARRISON B. (1990)**, « flexibilité, hiérarchie et développement régional : les changements de structure des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux mode de gouvernance dans les années 1990 », in G. BENKO et A. LIPĪETZ, op. Cit. *Les régions qui gagnent*, pp. 225/91.
- STORPER M. et HARRISON B., (1992)**, «Flexibilité, hiérarchie et développement régional: les changements de structure des systèmes industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance dans les années 1990 », in G, BENKO. A. LIPIETZ, *Les régions qui gagnent, districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. Economie en Liberté, PUF.
- STORPER M., (1995)** “The resurgence of regional economies, ten years later : the region as a nexus of untraded interdependencies”, *European Urban and Regional Studies*, 2 (3), pp.191- 221.
- STOKER G., (1998)**, « Cinq propositions pour une théorie de la gouvernance”, *Revue internationale de sciences sociales*, n° 155, p. 19-30.
- TABUCHI, T. et THISSE, J.-F. (2002)**, “Regional Specialization and Transport Costs”, CEPR Discussion Papers, 3542.
- TERNAUX P., (1996)**, « Solidarités et construction des territoires », dans A et C. EUZEBY (eds.), *Les solidarités, fondements et défis*. éd. Economica : 209- 226.
- THERET B., (2000)**, « Nouvelle économie institutionnelle, économie des conventions et théorie de la régulation : vers une synthèse institutionnaliste ? ». *La Lettre de la Régulation*. n°35, décembre
- THEYS J. (2001)**, « La gouvernance ; un concept utile ou futile ? », *le débat*.
- THEYS J., (2003)** “La gouvernance entre innovation et impuissance. Le cas de l’environnement”, dans *Revue Développement Durable et Territoires* (<http://www.revue-ddt.org>), dossier n°2 *Gouvernance locale et développement durable*, novembre, p. 35
- THISSE J. F et WALLISER B., (1998)**, « L’espace dans la théorie économique : les nouveaux territoires ». *Problèmes économiques* n°2588 – 1998.
- Tontines-banques : la rivalité ? (1998)**, *Cameroun tribune* (quotidien gouvernemental), n°4201, du 18/08, Dossier supplément du jeudi, n°48 :9-16
- TÖRNQVIST, G. (1970)**, “Contact Systems and Regional Development”, *Lund Studies in Geography, Series B, 35, The Royal University of Lund, Sweden*.
- TÖRNQVIST G., (1983)**, « Creativity and regional development », *Redéploiement industriel et aménagement de l’espace*, Montréal, Canada.
- TORRE A. et A. CARRON (2002)** : « Conflits d’usage et de voisinage dans les espaces ruraux », *Sciences de la Société*, n° 57.
- TORRE A. et CARON A., (2002)**, "Les conflits d'usage dans les espaces ruraux : une analyse économique", in Perrier-Cornet Philippe (dir.), *A qui appartient l'espace rural?*, Editions de l'Aube Datar, pp.49-78
- TRÉBUCQ S., (2003)**, « La gouvernance d'entreprise contemporaine, héritière de conflits historiques, d'essence idéologique et philosophique » *Communication présentée aux neuvièmes journées d’histoire de la comptabilité et du management Crefige - Université Paris-Dauphine* Jeudi 20 et Vendredi 21 mars 2003
- TURGOT, (1969)**, « Foire », in encyclopédie citée par P. DOCKES *l’espace dans la pensée économique du xviè au vxiii siècle*, rééd. Flammarion, paris, 1969.

- UPHOFF N., (2000), "Understaiiding social capital: learning from the analysis and experience of participation", in P. DASGUPTA et I. SERAGELDIN (eds.), *Social Capital: A Multifacted Perspective*, World Bank, Washington DC.pp. 215-249.
- VELTZ P. (1994) : « des territoires pour apprendre à innover », *La Tour d'Aigues* ; éd. de l'Aube,
- VELTZ P., (2000), "hiérarchie et réseaux dans l'organisation de la production et du territoire" in BENKO G.,LIPIETZ A. (2000) *La Richesse des Régions* PUF
- VENABLES, A. J. (1996), "Equilibrium Locations with Vertically Linked Industries", *International Economic Review*, 37, 2, 341-359.
- VIDAL F., (2000), « Les districts italiens », paru dans *Futuribles*, n° 256, septembre.
- VOGEL D. J., (1996),"The Study of Business and Politics". *California Management Review*, vol. 38, n° 3, spring, pp. 146-165
- WARTENBERG, D. (1985c), "Multivariate spatial correlations: a method for exploratory geographical analysis". *Geographical Analysis* : 17, 4, 263-283.
- WOOLCOK M. et D. NARAYAN, (2000), "Social capital: implication for development theory, research and policy", *The World Bank Research Observer*, 15(2), pp. 225-49.
- ZIMMERMANN J.B., (1998), "Nomadisme et ancrage territorial: propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes-territoires", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2.
- ZIMMERMANN J.B., COLLETIS G., GILLY, J.P., LEROUX I., PECQUEUR B., PERRAT J., RYCHEN F., (1999), « Construction territoriale et dynamiques économiques », *Sciences de la société*, vol.5 n°48

RAPPORTS ET DOCUMENTS DIVERS

- AES SONEL, (2004), Agence d'électrification rurale; contribution du secteur de l'Hydraulique Rurale au projet : « appui à la promotion du partenariat multisectoriel énergie pour la réduction de la pauvreté » Rapport final
- AES SONEL, (2008), *Les Investissements, état des infrastructures et des programmes en hydroélectricité*. Rapport d'activité
- AGENCE de DÉVELOPPEMENT de DOUALA (A2D), (2003), *Plan d'action 2003/2005, Douala*
- AGENCE de DÉVELOPPEMENT de DOUALA (A2D), (2005), « Guide pratique et action prioritaire pour la ville de Douala, » *doc interne*.
- AGENCE de DÉVELOPPEMENT de DOUALA (A2D), (2009), *Données du questionnaire, rapport d'enquête*, août.
- AIMF, (2002), « Villes et économie informelle » *rapport du Colloque de l'AIMF*, mars 2002, BAMAKO
- ART, (2008), Agence de Régulation de la Télécommunication , *rapport d'activité*, juil.
- BANQUE MONDIALE (1999), Thematic Research Study: Supporting Local Government Planning within the context of Government Decentralization, final report, December.
- BANQUE MONDIALE (2004), Directives pour les Etudes de Cas et les Dialogues des Parties Prenantes sur les Structures Traditionnelles dans la Gouvernance Locale pour un Développement Local. *Rapport final New York: Community Empowerment & Social Inclusion*.

- BANQUE MONDIALE, (2004)**, *Rapport n°: 29089-CM : Cameroun secteur urbain*, BEAC, INS, FMI, HDR, (2008), *World Development Indicators database*, Avril
- BILLAUDOT B., (2004)**, "Proximité, réseaux et coordination industrielle: quelle articulation conceptuelle?" *Quatrièmes Journées de la Proximité*, Marseille, 17-18 juin 2004.
- BUCREP, (2010)**, *Rapport de présentation des résultats définitifs du recensement 2005* ; Bureau Central des Recensements et des Etudes de Population, p. 50 publié le 22/04/2010 à 9h: 22mn: 01t
- CAMWATER/CDE, (2008)**, *Ventes CAMWATER/CDE et leur clientèle, janv.*
- CEMAT (2006)**, « Résolution N°2 sur la gouvernance territoriale : renforcement des capacités d'intervention par une meilleure coordination » adoptée à la 14e Session de la Conférence européenne des ministres responsables d'aménagement du territoire (CEMAT) des Etats membres du Conseil de l'Europe, à Lisbonne (Portugal), le 27 octobre 2006
- CHARZAT M., (2001)**, *RAPPORT au Premier ministre sur l'attractivité du territoire français*, Paris
- CNUCED, (1993)**, *Action 21*, New-York, Nations-Unies.
- CUD, (2006)**, « Etat détaillé du potentiel des marchés », Secrétariat Général/Commission Ad hoc chargée de l'évaluation du potentiel des équipements marchands ; pour les autres comptages voir rapport d'enquête URBAPLAN 05/2008.
- CUD, (2008)**, *Economie informelle et pauvreté des ménages à Douala*, rapport phase diagnostic, nov.
- CUD, (2009)**, Données du questionnaire, *rapport d'enquête, août.*
- CUD, (2009)**, *Rapport final de synthèse du diagnostic*, URBAPLAN, Lausanne/Douala, Janvier
- EESI, (2005)**, *Enquête sur l'Emploi et le Secteur informel*, Rapport finale.
- GICAM, (2005)**, *Bulletin du GICAM, n°28 - 04/2005*
- GICAM, (2009)**, *Données du questionnaire, rapport d'enquête, août.*
- IAURIF, (1998)**, « Les téléports dans le monde. Rappels des concepts fondamentaux et évolution », Paris, INRA, Le Croisic, *rapport d'activité du 8-10 décembre.*,
- INS (2008)**, *Annuaire statistique.*
- INS, (2006)**, *Annuaire statistique*
- INS, ECAM I & II, (2001)**, « *Enquêtes Camerounaises Auprès des Ménages* » Rapport final.
- INS, ECAM III, (2008)**, *Enquêtes Camerounaises Auprès des Ménages*, Rapport d'enquête.
- INS/ECAM3, (2008)**, « *Enquêtes Camerounaises Auprès des Ménages* », Rapport d'enquête.
- LEADER (1999)**, "innovation en milieu rural" *cahier de l'innovation n°6 – fascicule 1, observatoire européen*, Décembre.
- M.A.G.Z.I. (2003)**, *Présentation des zones industrielles du Cameroun*, Yaoundé.
- MINEPAT (2006)** *Stratégie de développement du secteur industriel.*, Rapport d'étape N° 1
- MAUROY P., (2000)**, *Refonder l'action publique locale*, Rapport de la commission pour l'avenir de la décentralisation remis au Premier ministre le 17 octobre 2000.
- MINDAF (2007)**, « Régime foncier et domanial au Cameroun, lois et ordonnances décrets circulaires et instructions », juin 2007.
- MINDUH, (2006)**, *Rapport synthèse sur l'aménagement du territoire au Cameroun: cas de la ville de Douala*
- MINDUH, (2006)**, *Stratégie de développement du secteur urbain au Cameroun*, Yaoundé, rapport p.16

- MINEPAT, (2006)**, PROJET PNUD - OPS CMR / 98/005/01/99
- MINEPAT, (2006)**, Stratégie de développement du secteur industriel. MINEPAT, Rapport d'étape N° 1
- MINTRANSPT (2008)**, rapport d'enquête sur la prévention et la sécurité routière CRETES, sept.
- O.S.E.E.D. (2005a)**, « Etat des lieux des zones industrielles de Douala », *CUD*, mars.
- O.S.E.E.D. (2005b)**, « les entreprises industrielles à Douala », *rapport provisoire d'étape*, Collection « *Entreprises & Territoire* », op. cit. p. 9.
- O.S.E.E.D. (2006a)**, « Le secteur primaire à Douala », *rapport provisoire d'étape n°2*, Collection « *Entreprises & Territoire à Douala* », C.U.D.
- O.S.E.E.D. (2006b)**, « Les entreprises du secteur financier à Douala », *rapport provisoire d'étape n°3*, Collection « *Entreprises & Territoire à Douala* », C.U.D.
- O.S.E.E.D. (2006c)**, « Les établissements de services aux particuliers et aux entreprises à Douala », *rapport provisoire d'étape n° 7*, Collection « *Entreprises & Territoire à Douala* », nov. C.U.D.
- O.S.E.E.D., (2006)**, *Le commerce à Douala*, Rapport provisoire n°6, juin, p. 7.
- O.S.E.E.D. (2007)**, *Synoptique de l'activité économique à Douala*, Volumes I, II, III et V., CUD, Douala.
- OCCAM Guillaume (1290- 1349)**
- OCCAM G. (1320)** Centilogue théologique (vers 1320) somme de toute logique (Summa totius logicae vers 1320) ; commentaires sur la logique et la physique d'Aristote.
- OCDE, (1993)**, *Développement territorial et changement structurel. Une nouvelle perspective sur l'ajustement et la réforme*, Paris rapport OCDE.
- OCDE, (2000)** : *Réforme de la gouvernance métropolitaine*, OCDE Synthèses, nov.2000, Paris
- OCDE, (2001)**, *Cities for citizens: improving metropolitan governance*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- OCDE, (2002)**, *Mieux vivre dans la ville : le rôle de la gouvernance métropolitaine*. Paris, OCDE.
- OCDE, 2004**, *Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE*, Service des Publications de l'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.
- ONU Habitat/PNUP, (2006)**, *Document de Stratégie Nationale de Réduction de la Pauvreté en Milieu Urbain*, Yaoundé, p. 15.
- PAD, (2008)**, *annuaire statistique et trafic conteneurs*, Rapport provisoire.
- PREMIER MINISTERE, (2008)**, "Mémoire de politique économique du Cameroun", Yaoundé le 05 juin 2008.
- PNUD United Nations Development Programme, (1997)**, *Reconceptualizing Governance*, New York.
- RAPPORT CADBURY (1992)**, *la gouvernance et principes de base*, Grande-Bretagne.
- RAPPORT pays du Cameroun (2007)**, « 7ème forum africain sur la gouvernance en Afrique du 26 au 28 octobre 2007 » Ouagadougou.
- RAPPORT STANDORT, (1993)**, Ambassade de France en République Fédérale d'Allemagne, septembre.
- REPUBLIQUE du CAMEROUN, (2003)**, Document de stratégie de réduction de la pauvreté (DRSP) "Résumé exécutif" P. ix, avril, Yaoundé.
- REPUBLIQUE du CAMEROUN, (2005)**, *Mémoire des politiques économique et financière du Cameroun*, Yaoundé.

REPUBLIQUE du CAMEROUN/MINUH (2006), Stratégie du développement du secteur urbain au Cameroun, Yaoundé.

REPUBLIQUE DU CAMEROUN (2007), *Régime foncier et domanial au Cameroun, lois et ordonnances décrets circulaires et instructions* », MINDAF, juin 2007.

URBAPLAN, (2009), *Stratégie de Développement de la ville de Douala et de son aire métropolitaine, choix des axes stratégiques* République du Cameroun/ Communauté Urbaine de Douala, Juillet 2009.

VOYNET D., (1999), *Loi d'Orientation pour l'Aménagement et le Développement Durable du Territoire – LOADDT*,

MEMOIRES ET THÈSES

COSTES N., (2008), « *Choix de localisation des entreprises, intervention publique et efficacité urbaine : une analyse théorique et empirique de la réglementation des choix de localisation des activités de bureau en Ile-de-France* ». Thèse de Doctorat en sciences économiques, Université de Paris I, soutenue le 30 juin 2008.

DIMOU M., (1998), « *Dynamique d'évolution des systèmes productifs Locaux : une interprétation marshallienne du développement*, » Thèse de Doctorat, Université Pierre Mendès France, Grenoble II

DJATCHO S. D., (2007), « *Gestion durable des ressources halieutiques : cas de la pêche dans les localités de Youpwé et Manoka (Douala)* » Mémoire de DEA, Université de Yaoundé II.

ESSOMBE EDIMO J. R., (1990), « *financement interne et développement économique : un essai sur le rôle du financement informel dans le foisonnement industriel au Cameroun* », Thèse de Doctorat. Université de Grenoble II

FREDERIC GILLI (2002), « *Choix de localisation des entreprises et périurbanisation des emplois* » Thèse de Doctorat d'Economie, Université de Sciences et Technologies, Lille, France.

OLIVEAU, S., (2004), « *Modernisation villageoise et distance à la ville en Inde du Sud* », Thèse de Doctorat, UMR 8504 Géographie-cités, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne.

PECQUEUR, B., (1987), « *De l'espace fonctionnel à l'espace territoire : essai sur le développement local* », Thèse de Doctorat de sciences économiques, Université des Sciences Sociales de Grenoble.

THIREAU V., (1992), « *Les fondements de la nouvelle dynamique spatiale* », Thèse de Doctorat Montpellier, Université de Montpellier I,

LIENS INTERNET

http://tel.ccsd.cnrs.fr/documents/archives0/00/00/76/81/index_fr.html

<http://www.revue-ddt.org>

<http://fr.wikipedia.org/wiki/Coefficient>

www.unido.org

<http://www.ubifrance.fr/default.asp?ref=001B0627506A>



ANNEXES

ANNEXE 1 : Tableaux des tests de cointégrations des modèles économétriques

ANNEXES 2 : Les autres tableaux statistiques de l'enquête

ANNEXES 3 : Rapport méthodologique de l'enquête

ANNEXE 4 Encadré sur la rente foncière et le théorème de George-Hotelling-Vickrey (**GHV**).

ANNEXE 5 : Questionnaire d'enquête et guide d'entretien

ANNEXE 6 : Quelques cartes sur Douala

Carte 1 : localisation de quelques entreprises industrielles à Douala

Carte 2 sur les marchés

Carte 3 sur le réseau routier

ANNEXE 1 : TABLEAUX DES TESTS DE COINTEGRATIONS DES MODELES ECONOMETRIQUES

Tableau 1 : test de cointégration de S. JOHANSEN (1988) de modèle 1

Date: 07/11/10 Time: 11:02

Sample: 1 208

Included observations: 197

Series: COMPS SPECIF TAILLE CAPIS CONURB CTRANS ENTJ ENTV INFRAS REGIO

Lags interval: 1 to 1

Eigenvalue	Likelihood Ratio	5 Percent Critical Value	1 Percent Critical Value	Hypothesized No. of CE(s)	
0.510005	743.8251	233.13	247.18	None **	
0.437977	603.2931	192.89	205.95	At most 1 **	
0.397843	489.7793	156.00	168.36	At most 2 **	
0.356288	389.8537	124.24	133.57	At most 3 **	
0.307569	303.0744	94.15	103.18	At most 4 **	
0.272748	230.6676	68.52	76.07	At most 5 **	
0.257324	167.9267	47.21	54.46	At most 6 **	
0.221040	109.3201	29.68	35.65	At most 7 **	
0.208385	60.11043	15.41	20.04	At most 8 **	
0.068956	14.07551	3.76	6.65	At most 9 **	

Data Trend:	None	None	Linear	Linear	Quadratic
Rank or No. of CEs	No Intercept	Intercept	Intercept	Intercept	Intercept
	No Trend	No Trend	No Trend	Trend	Trend

Log Likelihood by Model and Rank					
0	-7235.890	-7235.890	-7235.625	-7235.625	-7235.345
1	-7170.350	-7169.967	-7169.704	-7169.702	-7169.445
2	-7114.834	-7113.729	-7113.488	-7113.232	-7113.019
3	-7066.406	-7064.460	-7064.245	-7063.988	-7063.786
4	-7025.408	-7016.033	-7015.844	-7015.351	-7015.185
5	-6987.978	-6978.602	-6978.425	-6977.819	-6977.685
6	-6959.247	-6945.280	-6945.115	-6943.986	-6943.865
7	-6931.115	-6916.829	-6916.733	-6913.338	-6913.220
8	-6905.109	-6890.074	-6890.065	-6885.395	-6885.313
9	-6897.314	-6866.197	-6866.197	-6861.406	-6861.326
10	-6897.057	-6859.239	-6859.239	-6854.391	-6854.391

Akaike Information Criteria by Model and Rank					
0	74.47604	74.47604	74.57487	74.57487	74.67355
1	74.01370	74.01997	74.10867	74.11880	74.20757
2	73.65314	73.66222	73.74100	73.75870	73.83776
3	73.36453	73.37523	73.44411	73.47196	73.54098
4	73.15135	73.09678	73.15578	73.19138	73.25061
5	72.97439	72.92996	72.97894	73.02355	73.07294
6	72.88575	72.80488	72.84381	72.89326	72.93264
7	72.80319	72.72923	72.75871	72.79531	72.82457
8	72.74222	72.67080	72.69101	72.72482	72.74429
9	72.86614	72.64160	72.65175	72.69448	72.70382
10	73.06657	72.78415	72.78415	72.83645	72.83645

Schwarz Criteria by Model and Rank					
0	76.14264	76.14264	76.40813	76.40813	76.67347
1	76.01362	76.03655	76.27525	76.30205	76.54081
2	75.98638	76.02879	76.24090	76.29194	76.50432
3	76.03109	76.09179	76.27733	76.35518	76.54086
4	76.15123	76.16333	76.32232	76.42458	76.58381
5	76.30759	76.34650	76.47880	76.60674	76.73946
6	76.55228	76.57140	76.67699	76.82644	76.93248
7	76.80304	76.84573	76.92521	77.07847	77.15773
8	77.07538	77.13729	77.19083	77.35797	77.41077
9	77.53262	77.45808	77.48489	77.67762	77.70362
10	78.06638	77.95061	77.95061	78.16958	78.16958

L.R. Test:	Rank = 9	Rank = 10	Rank = 10	Rank = 10	Rank = 10
------------	----------	-----------	-----------	-----------	-----------

*(**) denotes rejection of the hypothesis at 5%(1%) significance level

L.R. test indicates 10 cointegrating equation(s) at 5% significance level
 Source: notre enquête, eviews 4.1

Tableau 2: Test de cointégration de S. JOHANSEN (1988) modèle 2

Date: 07/13/10 Time: 06:23

Sample: 1 208

Included observations: 206

Series: LPEJ LSPECS LSPECT LCADR LOUQUAL LCRCLUB LCRASS LCROPRI LRELI LRELEL LCONURB
 LSPECIF LCTRANS LPRINF

Warning: Rank Test critical values derived for a maximum of 10 endogenous series

Lags interval: 1 to 1

Data Trend:	None	None	Linear	Linear	Quadratic
Rank or	No Intercept	Intercept	Intercept	Intercept	Intercept
No. of CEs	No Trend	No Trend	No Trend	Trend	Trend
Log Likelihood by Model and Rank					
0	265.6706	265.6706	266.1062	266.1062	266.6620
1	333.7584	337.1540	337.5886	339.9655	340.5012
2	396.9654	401.8187	402.2533	405.9519	406.4853
3	457.5084	463.6328	464.0616	468.4963	469.0278
4	512.4137	518.6113	519.0334	524.7172	525.2309
5	561.9401	568.2175	568.6352	574.3674	574.8630
6	607.2803	613.8936	614.3108	621.9598	622.4526
7	647.4786	656.5465	656.9624	666.8849	667.3765
8	683.2414	692.4001	692.8093	702.8108	703.2420
9	714.6767	724.4334	724.8347	735.2894	735.7104
10	741.5974	753.7710	754.1719	764.8894	765.2469
11	767.3461	779.5454	779.9254	790.8874	791.2298
12	780.8339	801.3492	801.7275	812.9503	813.2463
13	785.0290	805.5462	805.7290	817.8572	818.1144
14	785.2276	806.9255	806.9255	819.1886	819.1886
Akaike Information Criteria by Model and Rank					
0	-0.676413	-0.676413	-0.544721	-0.544721	-0.414194
1	-1.065616	-1.088874	-0.966880	-0.980248	-0.859235
2	-1.407431	-1.435133	-1.322847	-1.339338	-1.228013
3	-1.723383	-1.753716	-1.651083	-1.665013	-1.563376
4	-1.984599	-2.005935	-1.912946	-1.929293	-1.837193
5	-2.193594	-2.205995	-2.122671	-2.129780	-2.047213
6	-2.361945	-2.367899	-2.294279	-2.310290	-2.237404
7	-2.480375	-2.500452	-2.436528	-2.464902	-2.401714
8	-2.555741	-2.566991	-2.512712	-2.532144	-2.478078
9	-2.589094	-2.596441	-2.551793	-2.565917	-2.521460
10	-2.578615	-2.599719	-2.564776	-2.571742	-2.536378
11	-2.556758	-2.568402	-2.542965	-2.542596	-2.516794
12	-2.415863	-2.498536	-2.482791	-2.475246	-2.458702
13	-2.184748	-2.257730	-2.249796	-2.241332	-2.234120
14	-1.914831	-1.989568	-1.989568	-1.972705	-1.972705
Schwarz Criteria by Model and Rank					
0	2.489916	2.489916	2.847775	2.847775	3.204468
1	2.553046	2.545943	2.877948	2.880735	3.211760
2	2.663563	2.668171	2.974313	2.990132	3.295314
3	2.799944	2.818075	3.098410	3.132944	3.412283
4	2.991061	3.034343	3.288880	3.337152	3.590799
5	3.234399	3.302771	3.531487	3.605152	3.833112
6	3.518380	3.609354	3.812212	3.893130	4.095253
7	3.852283	3.945289	4.122296	4.207005	4.383277

8	4.229249	4.347237	4.498445	4.608251	4.759245
9	4.648229	4.786275	4.911696	5.042965	5.168195
10	5.111040	5.251484	5.351046	5.505627	5.605610
11	5.585230	5.751288	5.825190	6.003261	6.077527
12	6.178458	6.289642	6.337696	6.539099	6.587952
13	6.861906	6.998935	7.023024	7.241500	7.264866
14	7.584155	7.735585	7.735585	7.978614	7.978614
L.R. Test:	Rank = 12	Rank = 12	Rank = 12	Rank = 12	Rank = 12

L.R. test indicates 12 cointegrating equation(s) at 5% significance level

Source: notre enquête, evIEWS 4.1

ANNEXES 2 : AUTRES TABLEAUX STATISTIQUES DE L'ENQUETE

1- Autres tableaux des résultats présentant des généralités sur les entreprises à Douala

Tableau 56 : Répartition des entreprises suivant leur statut juridique

Statut des entreprises	Effectifs	Fréquences (%)
Entreprise Individuelle	79	38
SARL	89	43
SA	26	13
GIC	7	3
Autres	7	3
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 57 : Répartition des entreprises selon les tranches d'âges des chefs ou responsable d'entreprises à Douala

Tranches d'âge	Effectifs	Fréquences(%)
[25-30[11	5
[30-35[30	14
[35-40[35	17
[40-45[36	17
[45-50[41	20
[50 - +[55	26
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 58 : répartition des entreprises enquêtées selon le critère genre

sexe	Effectifs	Fréquences (%)
Masculin	172	83
Féminin	36	17
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 59 : répartition des entreprises par secteur d'activités selon le critère genre

Secteur d'activités	Sexe masculin	% masculin	Sexe féminin	% féminin	Total
Industrie	75	44	14	38	89
Commerce	33	19	11	31	44
Services	41	24	8	22	49
Bâtiments et Travaux Publics (BTP)	12	7	1	3	13
Transport	11	6	2	6	13
TOTAUX	172	100	36	100	208

Source : notre enquête

Tableau 60: répartition des entreprises selon le niveau d'étude

Niveau d'étude	Effectifs	Fréquences (%)
Sans Niveau (non scolarisé)	3	1
Primaire	4	2
Secondaire	74	36
Supérieur	127	61
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 62 : repartitions des entreprises par secteurs et main d'œuvre employé

Secteur d'activités	Main d'œuvre total employé	% emplois
industriel	5173	64
commerce	957	12
Services	1122	14
BTP	387	5
Transport	478	6
TOTAUX	8117	100

Source : notre enquête

2- Autres tableaux des résultats établissant les entreprises comme connectées avec le territoire

Tableau 66 : nombre d'entreprises ayant reçu une aide familiale lors de la création

Entreprises et Aides familiales	Effectifs	Fréquences (%)
Reçu	181	87
Pas Reçu	27	13
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 67 : aides familiales et activités des entrepreneurs à Douala

Aides familiales reçues et activités des entrepreneurs	Effectifs	Fréquences (%)
Démarrage de votre entreprise	61	34
Fonctionnement de l'entreprise	59	33
Achat des équipements	36	20
Autres	25	13
Total	181	100,00

Source : notre enquête

Tableau 68 : êtes vous le principal responsable de l'entreprise ?

Réponse	Effectifs	Fréquences
Oui	128	87
Non	14	10
Abstention	4	3
Total	146	100

Source : notre enquête

Tableau 69: raisons du non aide à la création de certaines entreprises

Raisons du non aide à la création	Effectifs	Fréquences
Membre d'autre organisme	12	9
Pas d'importance	62	45
Petite structure	27	20
Manque de sérieux	8	6
Ignorance	20	15
Sociétés à capitaux étrangers	2	1
RAS	6	4
Total	137	100

Source : notre enquête

Tableau 70 entreprises et adhésion aux clubs des entrepreneurs.

Entreprises et Club ou Regroupement des entrepreneurs	Effectifs	Fréquences (%)
Membres	44	21
Non Membres	164	79
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 71 : appuis des clubs aux entreprises à Douala

Types d'appuis	Effectifs	Fréquences
Appui financier	7	16
Echange d'idées	19	43
Information sur les affaires et Stratégie	18	41
Total	44	100

Source : notre enquête

Tableau 72 : chefs d'entreprises et adhésion aux institutions informelles (tontines)

Entreprises et tontines	Effectifs	Fréquences (%)
Membres	96	46
Non Membres	112	54
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 73: tontines et contribution dans les affaires des entrepreneurs

Tontines et contribution dans les affaires	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	72	75
Non	24	25
Total	96	100

Source : notre enquête

Tableau 74 : entreprises et information dans les affaires des entrepreneurs

Tontines et informations dans les affaires	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	41	43
Non	55	57
Total	96	100

Source : notre enquête

Tableau 75 : entreprises et associations des ressortissants du village

Entreprises et Ass. des ressortissants du village	Effectifs	Fréquences (%)
Membres	84	40
Non Membres	124	60
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 76 : associations du village et informations dans les affaires à Douala

Associations des ressortissants du village et informations dans les affaires	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	33	39
Non	48	57
Abstention	3	4
Total	84	100

Source : notre enquête

Tableau 77: types d'informations fournies par les tontines aux entrepreneurs

Types d'informations fournis par les tontines	Effectifs	Fréquences (%)
Informations sur le climat des affaires	33	81
Informations sur les sessions d'entreprise	3	7
Autres	5	12
Total	41	100,00

Source : notre enquête

Tableau 78: types d'informations fournies par les associations de village aux entrepreneurs

Types d'informations fournis par les Associations des ressortissants du village	Effectifs	Fréquences (%)
Informations sur le village	14	42
Informations sur le climat des affaires	2	6
Informations sur les sessions d'entreprise	17	52
Total	33	100

Source : notre enquête

3- Autres tableaux des résultats sur les Entreprises et les relations institutionnelles locales

Tableau 79 : organismes non officiels et aide aux entreprises

Organismes non officiels et aide aux entreprises	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	45	22
Non	163	78
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 80: organismes officiels et aide aux entreprises

Organismes officiels et aide aux entreprises	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	52	25,00
Non	156	75,00
Total	208	100,00

Source : notre enquête

Tableaux 81: types d'aides fournies par des organismes non officiels aux entreprises

Types d'aides des Organismes non officiels aux entreprises	Effectifs	Fréquences (%)
Aides financières	29	64
Matériels	9	20
Conseils	7	16
Total	45	100

Source : notre enquête

Tableaux 82 : types d'aides fournies par des organismes officiels aux entreprises

Types d'aides des Organismes officiels aux entreprises	Effectifs	Fréquences (%)
Aides financières	35	68
Aides matérielles	8	15
Assistance technique	7	13
Aucune	2	4
Total	52	100

Source : notre enquête

Tableau 83 : rapport entreprises et entrepreneurs locaux

Entreprises et entrepreneurs locaux	Effectifs	Fréquences (%)
Rapport	126	61
Pas de Rapport	82	39
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 84 : types de rapports entreprises et entrepreneurs locaux

Types de rapports avec les entrepreneurs locaux	Effectifs	Fréquences (%)
Professionnels	51	41
Partenariats	34	27
Sous-traitance	25	19
Rapports d'affaires	2	2
Offre de marché et Projet industriel	4	3
Rapports pédagogiques	6	5
Abstention	4	3
Total	126	100

Source : notre enquête

Tableau 86 : relation entreprises et institutions territoriales locales

Rapports des entreprises avec les institutions	Effectifs	Fréquences (%)
CUD	126	61
Chambre de commerce et d'industrie de Douala	60	29
Autres (direction des impôts, SFI, etc.)	14	6
A2D	8	4
Total	208	100,00

Source : notre enquête

Tableau 87 : types de rapports avec la CUD

Types de Rapports avec la CUD	Effectifs	Fréquences (%)
Professionnels	28	22
Fiscaux	66	52
Consultations	15	12
Fonciers	3	2
Paiement de frais de publicité	4	3
Hygiène et Insalubrité	7	6
Sponsoring	1	1
Subordination	2	2
Total	126	100

Source : notre enquête

Tableau 88 : types de rapport entreprises et A2D

Types de Rapports avec l'A2D	Effectifs	Fréquences (%)
Professionnels	4	50
Idées pour améliorer les services	1	12,5
Collaboration de travail	1	12,5
Paiements de droits	2	25
Total	8	100

Source : notre enquête

Tableau 89: Types de Rapports avec la Chambre de commerce de Douala

Types de Rapports avec la Chambre de commerce de Douala	Effectifs	Fréquences (%)
Registre de commerce	24	40
Travail	17	28
Facilité d'implantation	14	24
Contrôle des prix de produits	2	3
Ignorance	3	5
Total	60	100

Source : notre enquête

Tableau 90 : Types de Rapports avec les autres institutions (services communaux, direction des impôts)

Types de Rapports avec les autres institutions	Effectifs	Fréquences (%)
Professionnels	3	21
D'affaires	5	36
Humains	1	7
Fiscaux	4	29
Autres	1	7
Total	14	100

Source : notre enquête

Tableau 91 : Rapports avec les institutions locales de promotion des entreprises

Rapports avec les institutions locales de promotion d'entreprises	Effectifs	Fréquences (%)
oui	75	36
non	133	64
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 92 : Entreprises et aides des institutions locales de promotion

Entreprises et aides des institutions locales de promotion	Effectifs	Fréquences (%)
oui	62	83
non	13	17
Total	75	100

Source : notre enquête

4- Autres tableaux des résultats relatifs à la localisation territoriale des entreprises à Douala

i)- résultats empirique sur la localisation des entreprises en Zone industrielle(ZI)

Tableau 93 : raisons d'implantation en ZI

Raisons d'implantation en ZI	Effectifs	Fréquences (%)
Activités industrielles	11	57
Proximité du port	4	21
Vieille Structure	2	11
Mieux placer	2	11
Total	19	100

Source : notre enquête

Tableau 94 : problème de localisation en ZI

Existence des problèmes de la localisation en ZI	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	7	26
Non	12	74
Total	19	100

Source : notre enquête

Tableau 95 : types de problèmes rencontrés par certaines entreprises installées en ZI

Difficultés entreprises ZI	Effectifs	Fréquences
Manque infrastructures routières et loyer cher	2	29
Habitations aux environs de l'usine	2	29
Espace et Entrepôts Fictifs sans douanes	1	13
Très éloignés de la clientèle	2	29
Total	7	100

Source : notre enquête

Tableau 96 : entreprises en ZI et relations avec les autres de la ZI

Existence de rapports avec d'autres entreprises de ZI	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	16	84
Non	3	16
Total	19	100

Source : notre enquête

Tableau 97 : Type de rapports avec d'autres entreprises de la ZI

Type de rapports avec d'autres entreprises de la ZI	Effectifs	Fréquences (%)
De production	8	42
Relationnels	7	37
Autres	4	21
Total	19	100

Source : notre enquête

Tableau 98 : entreprises en ZI et connaissance de la MAGZI

Connaissance de la MAGZI	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	15	79
Non	4	21
Total	19	100

Source : notre enquête

Tableau 99 : types de rapport entreprises ZI et MAGZI

Type de rapports avec la MAGZI	Effectifs	Fréquences (%)
Notre bailleur	16	84
Pas de Rapport	3	16
Total	19	100,00

Source : notre enquête

Tableau 100 : méthode d'implantation des entreprises en ZI

Méthodes d'implantation en ZI	Effectifs	Fréquences (%)
en location au port	2	11
nous avons acheté SACAM qui existait déjà	3	16
nous sommes localisés sur le terrain SNI	2	11
on a rempli les conditions de la MAGZI	2	11
on loue cet endroit chez MAGZI	4	21
par simple demande	2	11
recherche et amis	3	16
Total	19	100,00

Source : notre enquête

Tableau 101 : satisfaction des entrepreneurs installés en ZI

Satisfaction de votre lieu de localisation	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	15	79
Non	4	21
Total	19	100,00

Source : notre enquête

Tableau 102 : satisfactions tirées du fait de l'installation en ZI

Motivations d'installation	Effectifs	Fréquences
Lieu stratégique	5	32
Plus d'assurance pour les affaires	4	30
Profite des investissements de l'Etat	6	38
Total	15	100,00

Source : notre enquête

Tableau 103 : non satisfactions des entreprises tirées du fait de l'installation en ZI

Démotivation des entreprises de la ZI	Effectifs	Fréquences
Manque infrastructures et loyer cher	1	25
Non dangereux pour les populations environnantes	2	50
Faible clientèle	1	25
Total	4	100,00

Source : notre enquête

ii-Résultats empiriques sur la localisation des entreprises Hors Zone industrielle (HZI)

Tableau 105 : existence des problèmes liés à la localisation HZI

Existence des problèmes à la localisation hors ZI	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	26	14
Non	163	86
Total	189	100

Source : notre enquête

Tableau 106 : types de problèmes rencontrés par certaines entreprises installées HZI

problèmes rencontrés par certaines entreprises installées HZI	Effectifs	Fréquences
Plainte du voisinage et Blocage de la route	5	19
Insécurité	3	12
Routes enclavées	3	12
Manque d'espace	4	15
Activité en baisse	9	35
Manque de sociabilité	2	7
Total	26	100

Source : notre enquête

Tableau 107: relation entre entreprises HZI et ZI

Existence des rapports avec les entreprises situées en ZI	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	113	60
Non	76	40
Total	189	100

Source : notre enquête

Tableau 108: relations entre entreprises HZI

Existence des rapports avec les entreprises situées HORS ZI	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	145	77
Non	44	23
Total	189	100

Source : notre enquête

Tableau 109 : appartenance à un organisme patronal du lieu d'implantation

Appartenance à un organisme patronal de votre lieu d'implantation	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	29	15
Non	160	85
Total	189	100,00

Source : notre enquête

Tableau 110: raisons de non appartenance des entreprises installées HZI aux organismes patronaux

Raisons de non appartenance aux organismes patronaux	Effectifs	Fréquences %
Petitesse de la société / structure	15	10
Pas d'importance	35	22
N'en existe pas	60	38
En voie de le faire	10	6
Manque de confiance	12	7
Raison personnelle	13	8
Manque de temps	5	3
Ne sais pas	10	6
Total	160	100

Source : notre enquête

Tableau 111: existence des structures formelles de coordination des activités des entreprises

Existence dans votre lieu d'implantation des structures formelles de coordination	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	29	15
Non	158	84
Abstention	2	1
Total	189	100

Source : notre enquête

Tableau 112 : existence des structures informelles de coordination des activités

Existence dans votre lieu d'implantation des structures informelles de coordination	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	20	11
Non	168	88
abstention	1	1
Total	189	100

Source : notre enquête

Tableau 113 : entreprises HZI et connaissance de la MAGZI

Connaissance de la MAGZI	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	112	59
Non	77	41
Total	189	100

Source : notre enquête

Tableau 114 : entreprises HZI et contact avec la MAGZI

Avez-vous été en contact avec la MAGZI ?	Effectifs	Fréquences
Oui	15	13
Non	97	87
Total	112	100

Source : notre enquête

Tableau 115: raisons de contact entre les entreprises HZI et la MAGZI

Raisons du contact entreprises HZI et la MAGZI	Effectifs	Fréquences%
Correspondances reçues	3	20
Rapport de travail	2	13
A propos de l'emplacement	10	67
Total	15	100

Source : notre enquête

Tableau 116 : attribution de parcelles par des structures autres que la MAGZI

Existence des structures autres que la MAGZI qui attribuent des parcelles	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	20	10
Non	72	38
Ne sais pas	97	52
Total	189	100

Source : notre enquête

Tableau 118: satisfaction des entrepreneurs localisés HZI

Satisfaction de votre lieu de localisation Hors ZI	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	166	87
Non	23	13
Total	189	100

Source : notre enquête

Tableau 119 : satisfactions tirées du fait de l'installation HZI

satisfactions tirées de l'installation HZI	Effectifs	Fréquences %
Rentable	47	28
Accès facile	66	40
Point stratégique	43	26
Pas encore trouvé mieux	10	6
Total	166	100

Source : notre enquête

Tableau 120 : non satisfactions tirées du fait de l'installation HZI

Non satisfactions tirées des quelques entreprises HZI	Effectifs	Fréquences
Mauvaise rentabilité et désinformation	7	30
Loyer cher	3	13
Insécurité	2	9
Eloigner du centre ville	3	13
Mauvais état des bâtiments et Accès difficile	4	17
Mauvaise situation géographique	4	17
Total	23	100

Source : notre enquête

5- Autres tableaux des résultats sur les entreprises et les relations avec les institutions financières à Douala

6-

a) Entreprises et relation avec les banques à Douala

Tableau 121 : relations entreprises et banques

Existence des rapports avec les banques	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	165	79
Non	43	21
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 122 : appréciation des rapports des entreprises avec les banques

Comment jugez-vous vos rapports avec votre banque ?	Effectifs	Fréquences
Très Bon	16	10
Bon	83	50
Assez Bon	53	32
Médiocre	13	8
Total	165	100

Source : notre enquête

Tableau 123 : entreprises et crédits bancaires

Obtention des crédits de votre banque	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	117	71
Non	48	29
Total	165	100

Source : notre enquête

Tableau 124 : durée du crédit Bancaire aux entreprises

Durée du crédit de votre banque	Effectifs	Fréquences (%)
Court terme (moins de 3 mois)	22	19
Moyen terme (3 mois-1 an)	62	53
Long terme (plus d'un an)	33	28
Total	117	100

Source : notre enquête

Tableau 125 : Appréciation des taux d'intérêt bancaires

Appréciation des taux d'intérêt bancaires	Effectifs	Fréquences (%)
Abordables	21	18
Elevés	43	37
Très élevés	51	43
Faibles	2	2
Total	117	100

Source : notre enquête

b) Entreprises et relation avec les établissements de micro finances à Douala

Tableau 126 : rapports entreprises et micros finances

Existence des rapports avec les micros finances	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	102	49
Non	104	50
Abstention	2	1
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 127 : appréciation des rapports entreprises et micros finances

Appréciation de vos rapports avec votre établissement de micro finance	Effectifs	Fréquences
Très Bon	12	12
Bon	62	61
Assez Bon	23	23
Médiocre	3	3
Mauvais	2	2
Total	102	100

Source : notre enquête

Tableau 128 : entreprises et crédits des micros finances

Obtention des crédits de votre micro finance	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	63	61
Non	39	39
Total	102	100

Source : notre enquête

Tableau 129 : durée des crédits des micros finances aux entreprises

Durée du crédit de votre micro finance	Effectifs	Fréquences (%)
Moyen terme (3 mois-1 an)	14	23
Court terme (moins de 3 mois)	36	57
Long terme (plus d'un an)	12	20
Total	62	100

Source : notre enquête

Tableau 130 : Appréciation des taux d'intérêt des micros finances par les chefs d'entreprises

Appréciation des taux d'intérêt des micros finances	Effectifs	Fréquences (%)
Très élevés	34	55
Élevés	14	22
Abordables	11	18
Faibles	3	5
Total	62	100

Source : notre enquête

c) Entreprises et relation avec les associations de tontines à Douala

Tableau 132 : entreprises et crédits tontiniers

Obtention des crédits tontiniers	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	63	30
Non	145	70
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 133 : durée du crédit tontinier aux entreprises à Douala

Durée du crédit de votre tontine	Effectifs	Fréquences (%)
Moyen terme (3 mois-1 an)	23	37
Court terme (moins de 3 mois)	30	47
Long terme (plus d'un an)	10	16
Total	63	100

Source : notre enquête

Tableau 134: Appréciation des taux d'intérêt des tontines par les entrepreneurs locaux

Appréciation des taux d'intérêt des tontines	Effectifs	Fréquences (%)
Très élevés	9	14
Élevés	11	18
Abordables	36	57
Faibles	7	11
Total	63	100

Source : notre enquête

Tableau 135: entreprises et crédits des associations des ressortissants du village

Obtention des crédits d'association des ressortissants de votre village	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	29	14
Non	179	86
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 136: Durée du crédit d'association des ressortissants de votre village

Durée du crédit d'association des ressortissants de votre village	Effectifs	Fréquences (%)
Moyen terme (3 mois-1 an)	16	55
Court terme (moins de 3 mois)	10	34
Long terme (plus d'un an)	3	11
Total	29	100

Source : notre enquête

Tableau 137: Appréciation des taux d'intérêt d'association des ressortissants de votre village

Appréciation des taux d'intérêt d'association de votre village	Effectifs	Fréquences (%)
Abordables	6	21
Très élevés	6	21
Faibles	14	48
Élevés	3	10
Total	29	100

Source : notre enquête

Tableau 138 : lieu de localisation et relations avec des institutions financières informelles locales

	Tontine		Association du village	
	Nombre d'entreprises	Fréquence	Nbre d'entreprises	fréquence
Z.I.	5	8	4	14
Hors Z.I	58	92	25	86
Totaux	63	100,00	29	100,00

Source : notre enquête

Tableau 139 : institution financière la plus utilisé par les entreprises à Douala

Institution financière la plus utilisées	Effectifs	Fréquences (%)
Banque	110	53
Micro Finance	49	24
Tontine	38	18
Association des ressortissants du village	11	5
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 140 : raisons du rapprochement des entreprises aux banques

Pourquoi côtoyez-vous plus la banque que les autres	Effectifs	Fréquences
Crédibilité/sécurité	85	41
Service rapide	27	13
Pas contraignante	17	8
Crédits élevés et délais de Remboursement long	22	11
Plus flexible	18	9
Taux d'intérêt abordable	20	10
Moins de tracasseries malgré les garanties	9	4
Petits dépôts et Petits Retraits	5	2
Raisons sociales	5	2
Total	208	100

Source : notre enquête

7- Autres tableaux des résultats sur les entreprises et le climat des affaires à Douala

Tableau 142 : Appréciations du climat des affaires à Douala par les chefs entreprises

Que pensez-vous du climat des affaires à Douala ?	Effectifs	Fréquences
Très bon	5	2
Bon	47	23
Acceptable	117	56
Mauvais	33	16
Très mauvais	6	3
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 143 : amélioration du climat des affaires à Douala

Amélioration du climat des affaires à Douala	Effectifs	Fréquences (%)
Possible	180	87
Pas Possible	28	13
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 144 : Méthodes d'amélioration du climat des affaires à Douala

Méthodes d'amélioration du climat des affaires à Douala	Effectifs	Fréquences (%)
Lutter contre l'anarchie	15	10
En étant honnête	19	12
Bannir le tribalisme et Assurer la sécurité	4	3
Diminuer les taxes et Augmenter les salaires	36	24
Faciliter la création d'entreprise et Accorder des subventions	33	22
Contrôler les rapports employeurs/employés	14	9
Réorganiser la structuration par secteur d'activité	20	13
Améliorer l'état des infrastructures routières et télécom	9	6
Réglementer le secteur	1	1
Promouvoir le tourisme pour favoriser notre compétitivité	1	1
Total	152	100

Source : notre enquête

Tableau 145 : Structuration des entreprises à Douala

Structuration des entreprises à Douala	Effectifs	Fréquences (%)
Mal structuré	104	50
Bien structuré	102	49
Abstention	2	1
Total	208	100,00

Source : notre enquête

Tableau 146: Propositions de structuration des entreprises à Douala

Propositions de structuration des entreprises à Douala	Effectifs	Fréquences (%)
Regrouper les entreprises et les classer par secteur	60	58
Structurer les entreprises hors des lieux habités	18	17
Installer dans les zones facilement accessibles	10	10
Elargir les ZI, Appliquer un prix abordable et MAGZI partout	8	7
Réaménager les routes et Eviter des embouteillages	4	4
Abstention	4	4
Total	104	100

Source : notre enquête

Tableau 147 : raisons de localisation des entreprises à Douala

Raisons qui poussent les entreprises à se localiser à Douala	Effectifs	Fréquences (%)
Proximité du port et de l'aéroport	34	16
Centre des affaires et Poumon économique du pays	70	34
Porte d'entrée et de sortie au Cam et Ville de transit CEMAC	22	11
Ville cosmopolite, Forte population et Main d'œuvre facile	35	17
Non réglementation et Autorités corrompues	5	2
Géographie et Accès facile à la mer	10	5
Faible coût de transport avec les autres régions et beaucoup de transit	7	3
Concentrations de grandes infrastructures	9	4
Ville des clubs et des Collaborateurs dans tous les domaines	12	6
Moins de tracasserie/protocole pour implantation des activités	4	2
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 148: possibilité de délocaliser les entreprises de Douala pour ailleurs

Pensez-vous possible la délocalisation des entreprises de Douala pour ailleurs ?	Effectifs	Fréquences %
Oui	78	38
Non	130	62
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 149 : les possibilités de délocalisation des entreprises de Douala

Comment est possible de délocaliser	Effectifs	Fréquences %
Construire et Aménager les infrastructures dans les autres villes	30	38
ouvrir les ports dans d'autres villes	9	12
Promouvoir les entreprises industrielles dans d'autres zones	6	8
Rendre accessible et favorable les affaires dans d'autres villes	15	19
Le Gouvernement doit prendre des dispositions	11	14
Etudier chaque ville	5	6
Autres	2	3
Total	78	100

Source : notre enquête

Tableau 150 : impossibilité de localisation des entreprises pour une autre aire métropolitaine

Raison d'une impossible délocalisation	Effectifs	Fréquences %
Unique porte du pays et à une spécificité particulière	36	28
Milieu plus propice pour les affaires	11	8
Manque d'infrastructures et moins développées que Dla	18	14
Cout élevé de déplacement et les clients distants	45	35
Entreprises à 60% celles des expatriés	1	1
Niveau de vie très bas dans ces localités	4	3
Zone impopulaire (sous peuplée)	8	6
Très couteux pour l'Etat	7	5
Total	130	100

Source : notre enquête

Tableau 151 : prêt pour délocalisation de Douala

Délocalisations des entreprises de Douala	Effectifs	Fréquences (%)
Prêt	47	23
Pas prêt	161	77
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 152: raisons des entreprises prêtes à se délocaliser

Raisons des entreprises prêtes à se délocaliser	Effectifs	Fréquences (%)
Dépend des particularités de la région	9	19
Pas loin de Douala	4	9
Si tous les droits sont réunis	3	6
Tout dépendra de la clientèle et ses besoins	7	15
Des succursales	19	41
Pas de concurrence et Embouteillages	3	6
Si la zone est populaire	2	4
Total	47	100

Source : notre enquête

Tableau 153 : Raisons des entreprises non prêtes à se délocaliser

Raisons des entreprises non prêtes à se délocaliser	Effectifs	Fréquences (%)
Toutes les activités ont leur base à Dja	83	52
Ville stratégique	15	9
On n'est pas sur de réussir ailleurs	12	7
Diminution du Chiffre d'affaires	25	16
Population à faible niveau de revenu	161	10
Habitudes de consommations différentes	6	4
Proximité du port et Aéroport = atout dans nos affaires	4	2
Total	161	100

Source : notre enquête

Tableau 154: appréciation de l'état des infrastructures routières à Douala

Appréciation des infrastructures routiers (voirie) à Douala	Effectifs	Fréquences (%)
Très Bon	3	1
Bon	6	3
Assez Bon	74	36
Médiocre	50	24
Mauvais	75	36
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 155 : Infrastructures routières et incidence sur les activités

Infrastructures routières et incidence sur vos activités	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	88	42
Non	120	58
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 156 : Impact des infrastructures routières sur les activités

Impact des infrastructures sur vos activités	Effectifs	Fréquences (%)
Livraison tardive et Embouteillage	22	25
Baisse des activités	26	30
Hausse des couts de transport	15	17
Mauvais état nous arrange car TP	13	15
Faible affluence	5	6
Rend l'environnement géographique non séduisant	2	2
Mauvaises routes endommagent vos véhicules	5	6
Total	88	100

Source : notre enquête

Tableau 157 : Appréciations des charges de transport pour les activités des entreprises

Appréciations des charges de transport pr les activités de l'entreprise	Effectifs	Fréquences (%)
Abordables	32	15
Elevées	68	33
Très élevées	92	44
Faibles	16	8
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 158 : dépense mensuel de transport pour le travail

Coût de transport par mois pour le travail	Effectifs	Fréquences (%)
Moins de 25 000	120	58
25 000 à 50 000	63	30
50 000 à 75 000	13	6
75 000 à 100 000	3	1
Plus de 100 000	9	5
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 159 : Existence des difficultés pour écouler vos produits

Existence des difficultés pour écouler vos produits	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	83	40
Non	125	60
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 160: entreprises : accès facile à l'eau et à l'électricité

	Oui		Non		Total eff.	% total
	Effectifs	Fréquence %	Effectifs	Fréquence %		
Accès facile à l'eau	117	85	31	15	208	100
Accès facile à l'électricité	182	87	26	13	208	100

Source : notre enquête

Tableau 161: entreprises et besoins d'espace pour les activités

Besoins d'un peu plus d'espace pour vos activités	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	92	44
Non	116	56
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 162 : entreprises et requête auprès des structures agréées pour demande d'espace

Si oui, en avez vous déjà formulé une requête auprès des structures agréées ?	Effectifs	Fréquences
Oui	15	15
Non	77	85
Total	93	100

Source : notre enquête

8- Autres tableaux sur les entreprises et leur relation avec les institutions académiques

Tableau 163 : Relations des entreprises avec les institutions académiques

Relations des entreprises avec les institutions académiques	Effectifs	Fréquences (%)
Existence	104	50
Non Existence	104	50
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 164 : Institutions académiques qui entretiennent des relations avec les entreprises

Institutions académiques et relations avec les entreprises	Effectifs	Fréquences (%)
Universités d'Etat	43	41
Institut/Centre de Formation Professionnelle	25	24
Etablissements secondaires techniques	19	18
Etablissements secondaires généralistes	14	14
Autres	3	3
Total	104	100,00

Source : notre enquête

Tableau 165 : Type de relations entre les Institutions académiques et les entreprises

Type de relations entre les Institutions académiques et les entreprises	Effectifs	Fréquences (%)
Stages embauches et Recrutement	28	27
Formation académique	61	59
Ils sont nos clients	11	10
Conseils	4	4
Total	104	100

Source : notre enquête

Tableau 166 : Raisons de non collaboration avec les Institutions académiques

Raisons de non collaboration avec les Institutions académiques	Effectifs	Fréquences (%)
Formation inadéquate à l'emploi	11	11
On ne trouve pas encore leur nécessité	28	27
Par rapport à notre activité	37	36
Nous ne recevons pas de demande	2	2
Il n'a pas de lien entre nous	10	9
La formation se fait dans le tas	7	7
Pas nécessaires	9	8
Nous ne sommes pas à l'école	2	2
Total	104	100

Source : notre enquête

Tableau 167: Influence des institutions académiques sur les affaires à Douala

Influence des institutions académiques sur les affaires à Douala	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	43	21
Non	165	79
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 168: Type d'influence des institutions académiques sur les affaires

Type d'influence des institutions académiques sur les affaires	Effectifs	Fréquences (%)
Apport scientifique des interventions et idée de rentabilité	14	33
Main d'œuvre potentielle	16	37
Potentiels clients et Grands voyageurs	6	14
Formation inadaptée	5	12
Influence positive sur les affaires	2	5
Total	43	100

Source : notre enquête

Tableau 169: Niveau général de qualification des employés à Douala

Niveau général de qualification des employés à Douala	Effectifs	Fréquences (%)
Secondaire	150	72
Supérieur	48	23
Primaire	10	5
Sans Niveau	0	0,00
Total	208	100,00

Source : notre enquête

Tableau 170 : nombre d'employés en service formé dans les institutions académique de Douala.

Combien de vos employés ont été formés dans les institutions académiques de Douala	Effectifs	Fréquences %
0	12	6
25 %	101	49
50 %	39	19
75 %	42	20
100 %	14	7
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 171 : Opinion des entreprises sur l'ouverture au marché du travail des élèves et étudiants

Opinion des entreprises sur l'ouverture au marché du travail des élèves et étudiants des institutions académiques de Douala	Effectifs	Fréquences (%)
Leur Formation est inutile pour développer entreprise	28	13
Manque d'expérience pratique	65	31
Se débrouillent pas mal	25	12
Système académique pas favorable	30	14
Elles ont l'atout d'être auprès des entreprises	10	5
Formation inadaptée avec les réalités du terrain	14	7
Aucun apport significatif et problème de spécialisation	16	8
Favoritisme et tribalisme y dominant	9	4
Formations devraient être gratuites	7	3
Ne sais pas	4	2
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 172 : Formations secondaires et universitaires adaptées aux besoins des entreprises

Formations secondaires /universitaires adaptées aux besoins des entreprises	Effectifs	Fréquences (%)
oui	99	48
non	106	51
Abstention	3	1
Total	208	100

Source : notre enquête

Tableau 173 : Suggestions des entreprises

Suggestions des entreprises	Effectifs	Fréquences (%)
Subventionner les PME et Faciliter l'accès aux crédits	50	17,61
Revoir la politique d'imposition	66	23,24
Lutter contre la corruption, les détournements et changer la mentalité	45	15,85
Professionnaliser l'enseignement et Créer des emplois massifs pour les jeunes diplômés	26	9,15
Construire les routes et doter les villes d'infrastructures	22	7,75
Réglementer certains secteurs et Réorganiser la localisation	37	13,03
Créer une plate forme entre entreprises et Etat	20	7,04
RAS	18	6,34
Total	284	100,00

Source : notre enquête

9- Résultats statistiques des enquêtes auprès des institutions informelles

Tableau 174 : type de d'association de tontine rencontrée à Douala

Type de tontine	Effectifs	Fréquences
à enchère	25	37
classique	36	54
avec caution	6	9
Total	67	100,00

Source : notre enquête

Tableau 175 : périodicité des tontines à Douala

Périodicité des tontines	Effectifs	Fréquences
hebdomadaire	28	42
mensuelle	34	51
trimestrielle	3	5
semestrielle	1	1
annuelle	1	1
Total	67	100,00

Source : notre enquête

Tableau 176 : statut des associations de tontines à Douala

Quel est le statut de votre association ?	Effectifs	Fréquences
association des ressortissants du village	29	43
mutuelle	15	22
association des hommes d'affaires	4	6
association des débrouillards	10	15
autres	9	13
Total	67	100,00

Source : notre enquête

Tableau 177 : chefs d'entreprises membre de bureau des associations de tontines à Douala

Membre du bureau de l'association/tontine	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	43	64
Non	24	36
Total	67	100,00

Source : notre enquête

Tableau 178 : But de la tontine/association à Douala

But de la tontine/association	Effectifs	Fréquences (%)
Cotisation pour fonds de commerce	25	37
Solidarité et entraide entre les membres	19	28
Consolider les relations et assister en cas de problème	16	24
Regrouper et promouvoir le développement	7	10
Total	67	100,00

Source : notre enquête

Tableau 179 : tontines et prêts aux membres

Tontine / association et prêts aux membres	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	63	94
Non	4	6
Total	67	100,00

Source : notre enquête

Tableau 180 : tontines et prêts aux non membres

Tontine / association et prêts aux non membres	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	10	15
Non	57	87
Total	67	100,00

Source : notre enquête

Tableau 181 : Démarches pour obtenir des prêts par les membres de la tontine

Démarches d'obtention des prêts pour les membres	Effectifs	Fréquences (%)
Proposer une garantie quant le prêt est énorme	19	30
Etre membre régulier et présenter une pièce d'identité	17	27
Faire une demande et mentionner la raison du prêt	11	17
Payer sa cotisation régulièrement	9	14
Acheter l'argent à la tontine	5	8
Tirer au sort classement au numéro gagnant	1	2
Total	63	100,00

Source : notre enquête

Tableau 182 : Démarches d'obtention des prêts par les non membres des associations de tontine

Démarches d'obtention des prêts pour les non membres	Effectifs	Fréquences (%)
Faire une demande et être crédible	6	50,00
Se faire accompagner par un membre	3	25,00
Présenter un projet bancable et garanties	2	16,67
Accepter les conditions	1	8,33
Total	12	100,00

Source : notre enquête

Tableau 183 : durées des prêts des associations de tontines

Durée des prêts	Effectifs	Fréquences (%)
Court terme moins de 3 mois	52	83
Moyen terme	11	17
Total	63	100,00

Source : notre enquête

Tableau 184 : prêts et soutien des activités des membres des tontines

Les prêts soutiennent les activités	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	40	93
Non	3	7
Total	43	100,00

Source : notre enquête

Tableau 185 : information sur la qualité des membres avant octroi du prêt.

D'où vous provient l'information	Effectifs	Fréquences (%)
Présentation du projet avant accord du prêt	14	36
Déclaration au moment du prêt	10	26
Ne prête qu'à ceux ayant une activité génératrice de revenu	7	18
Unanimité des membres	6	15
Membre du bureau	2	5
Total	39	100,00

Source : notre enquête

Tableau 186: membres des associations de tontine ; créateur ou gérant d'entreprise

Membres créateurs ou gérants d'entreprise	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	43	65
Non	23	35
Total	66	100,00

Source : notre enquête

Tableau 187 : associations de tontine et compte bancaire

Existence d'un compte bancaire	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	48	72
Non	19	28
Total	67	100,00

Source : notre enquête

Tableau 188: association de tontine à Douala et promotion des entreprises

Votre tontine /association soutien les initiatives de création ou de promotion d'entreprises	Effectifs	Fréquences (%)
Oui	28	42
Non	39	58
Total	67	100,00

Source : notre enquête

Tableau 189 : tontines et création des entreprises à Douala

Entreprises créées par les tontines par secteur d'activité	Maximum	Moyenne
Transformation	10	1,21
Commerce	50	9,76
Service	30	3,00
BTP	0	0,00
Transport	8	1,76
Total	98	19,13

Source : notre enquête

Tableau 190 : raisons de non création des entreprises par certaines associations de tontine

Raisons de non création des entreprises	Effectifs	Fréquences (%)
Petite association et manque de moyen financier	23	59
Ne fait pas partie de nos objectifs	6	15
Pas encore pensé et manque de volonté	5	13
Encore en projet	3	8
Subvention viens de l'extérieur	1	3
Total	39	100,00

Source : notre enquête

Tableau 191 : suggestion sur la pratique des tontines et promotions des entreprises

SUGGESTIONS	Effectifs	Fréquences (%)
L'Etat doit encourager les jeunes entrepreneurs à se réunir	16	25
Les associations doivent être gérées par des hommes honnêtes	6	10
Diminuer les taxes	3	5
Créer des lois pour protéger les épargnants dans les tontines	22	35
les tontines aident au Développement industriel à Douala	4	6
Eviter l'exclusion	2	3
Rassurer les demandeurs de prêt	10	16
Total	63	100,00

Source : données de notre enquête

ANNEXE 3 : RAPPORT METHODOLOGIQUE DE L'ENQUETE

REPUBLIQUE DU CAMEROUN
Paix –travail –patrie

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT
SUPERIEUR

THESE DE DOCTORAT

UNIVERSITE DE YAOUNDE II / UPMF GRENOBLE II

**GOUVERNANCE TERRITORIALE ET DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL A
DOUALA**

ENQUETE AUPRES DE 200 PME / PMI A DOUALA

RAPPORT METHODOLOGIQUE

Par

DJATCHO SIEFU DONALD

Avril 2009

INTRODUCTION

S'il est admis qu'au Cameroun et plus précisément à Douala, le développement des PME contribue à stimuler et à dynamiser l'économie, il est logique d'admettre que le développement des PME contribue non seulement à la lutte contre la pauvreté, par la réduction du chômage, mais aussi contre l'occupation anarchique de l'espace.

A cet égard, il s'avère important de reconnaître à cette logique la caractéristique inéluctable de la spatialité. Du point de vue d'un développement industriel reconnu à Douala, l'économie spatiale (et avec elle, les facteurs de la spatialisation) est bien complexe. La géographie spatiale des producteurs de richesses y est aujourd'hui la résultante de plusieurs éléments. La localisation des entreprises découle aussi bien des macros facteurs (facteurs macro institutionnels) que des facteurs micro institutionnels (qui relèvent entre autres de la communauté urbaine de Douala), ou encore des décisions individuelles diverses.

La ville donne l'impression de se façonner elle-même. De jour en jour, l'espace se ronge à une vitesse exponentielle. Ce qui donne ici l'occasion de se prononcer sur cette boulimie du territoire. Les populations, du fait par exemple de l'exode rural, s'installent selon leur « bon vouloir ». Est-ce à ce titre que l'on peut comprendre l'occupation du sol qui s'effectue à un rythme d'environ 1000 hectares par an ?

Les grands acteurs impliqués dans la spatialisation, notamment les entreprises, font paraître eux aussi des mobiles de localisation divers. Pour cette catégorie d'agents, il semble se dessiner comme un principe cardinal, à savoir que l'unité de fabrication industrielle se loge dans les arrondissements périurbains de la ville (Douala III, IV et V) alors que les communes du centre (Douala I et II) n'accueillent que les entreprises de services et du commerce. Cette localisation discriminée des firmes participe, elle-même, au mouvement de dilatation par processus ségrégatifs de la ville.

Pour matérialiser le schéma ci-dessus, nous nous engageons, dans la mouvance tout azimut de la recherche des **facteurs-clefs de gouvernance territoriale qui favorisent le développement des entreprises dans la ville de Douala**, afin d'y voir la manière dont ils sont **valorisés en vue d'une activité productive et compétitive dans cette ville**.

Pour amorcer la réponse à cette problématique, nous nous engageons à mener une enquête auprès de 200 PME/PMI localisés à Douala, et 50 institutions informelles (association, tontines, etc.) pour avoir plus de visibilité, indispensable pour une décision mesurée et efficace pour le long terme.

L'approche de l'Etude comme prévu par nos soins distingue trois phases complémentaires :

- Une enquête de base.
- Une analyse des problèmes.
- Les recommandations pour les politiques à asseoir et les plans d'actions subséquents.

L'enquête de base sera réalisée sur tout le territoire de la ville de Douala aux différents niveaux suivants :

- * Une enquête auprès des agences gouvernementales, les institutions et les organisations des secteurs public et privé concernées.
- * Une enquête portant sur les PME.
- * Une enquête auprès des différents secteurs industriels et sous-secteurs
- * Une enquête auprès des institutions informelles (associations, clubs, tontines, etc.).

Dans le cadre de la présente recherche, l'enquête porte cependant seulement sur les PME, sur les agences gouvernementales, les institutions et les organisations des secteurs public et privé concernées et sur les institutions informelles.

Le présent rapport vise à décrire la méthodologie, l'organisation et les moyens matériels et humains que nous entendons mettre en œuvre pour la réalisation d'une enquête auprès de 200 PME et 60 institutions informelles à Douala, le taux minimum de réponses prévu étant de 75%, soit 150 PME et 50 institutions informelles.

Les 200 PME à enquêter doivent être réparties comme suit :

- 1- 75 dans le secteur industriel (de la transformation).
- 2- 50 dans le secteur du commerce.
- 3- 50 dans le secteur des services.
- 4- 15 dans le secteur des bâtiments et travaux publics
- 5- 10 dans le secteur transport

En outre, nous envisageons que les entreprises utilisant moins de 05 employés représentent environ 20% dans chacun des cinq secteurs sus- mentionnés.

Il est attendu que le taux minimum de réponses épousent les mêmes proportions que sus- indiquées.

Il est très important de rappeler que dans la pratique, est considérée comme PME, toute entreprise qui utilise jusqu'à 250 employés sans que la limite inférieure soit précisée. Mais, en tant que Spécialiste ayant une connaissance suffisante du microcosme des PME au Cameroun, et tenant compte de certaines études déjà menées, nous définissons **la PME** comme étant **toute entreprise qui utilise au moins 05 salariés et au plus 100.**

1-OBJECTIFS VISES PAR L'ETUDE

1.1. *Objectif principal*

L'objectif central de notre travail est de déterminer et d'évaluer les facteurs mettant en avant le rôle du territoire et de la proximité dans le développement industriel à Douala. IL s'agit de faire un diagnostic sur les déterminants de la localisation des entreprises locales de Douala, afin de dégager éventuellement des scénarii de développement industriel dans cette ville. Mais il s'agit aussi, et surtout, de mettre en évidence l'impact des éléments constitutifs du territoire (capital social, réseaux, etc.) dans le développement industriel actuel de Douala.

1.2. *Objectifs spécifiques*

- Déterminer les conditions et la situation spatio - environnementale des PME locales.
- Identifier les mesures possibles pour résoudre ou minimiser les problèmes identifiés.
- Définir les modalités d'une gouvernance territoriale efficace et compétitive des zones industrielles de Douala,
- Montrer que le développement industriel à Douala, est non seulement lié à la gestion du territoire, celle des ressources naturelles, mais aussi aux relations socio- économiques locales, ainsi qu'au contexte aujourd'hui imposé par la mondialisation,

- Montrer que le développement des PME dans cette ville, ainsi que le poids économique de cette dernière, permet d'analyser son développement industriel à l'aune des théories industrielles actuelles de l'Economie Spatiale,
- Identifier et mettre en évidence les différents acteurs, ainsi que les divers véhicules qui sous-tendraient une dynamique du territoire dans l'économie Doualaise, et
- Proposer des pistes de réflexion pour un développement compétitif des entreprises dans cette ville qui est le premier foyer industriel de la zone CEMAC.

2-POPULATION DE L'ETUDE

2.1. Champ de l'enquête

L'enquête concerne la région du Littoral, plus précisément le département du Wouri uniquement. Compte tenu de l'importance de la situation géographique des PME dans cette étude, il est prévu un découpage du territoire Wouri en 5 arrondissements. Seulement, il est entendu que malgré cette considération, le poids de chaque arrondissement administratif en PME ne doit pas changer, car le résultat de cette étude est appelé à être extrapolé sur la population mère.

2.2. La population mère.

La base de sondage qui nous donne les chiffres pour saisir le poids de chaque arrondissement est un fichier compilé de la répartition des entreprises dans le Littoral.

D'après cette source³⁸⁷, le poids des PME par arrondissement à Douala se présente comme suit :

Tableau : le poids des PME par arrondissement à enquêter à Douala

ARRONDISSEMENT	POURCENTAGE (%)
Douala I	36,14
Douala II	20,67
Douala III	16,82
Douala IV	5,32
Douala V	21,05

Source : issu de l'exploitation de la base de sondage par nos soins

2.3. Plan de tirage de l'échantillon.

Il est important de noter que la représentativité de l'échantillon est fondamentale pour toute enquête portant sur un échantillon et dont le résultat est appelé à être extrapolé sur la population mère. Toutefois, comme c'est le cas dans cette enquête, certains indicateurs de la population mère peuvent être modifiés et fixés en fonction de l'objectif visé. En effet, le poids fixé pour chaque secteur dans la constitution de l'échantillon n'est pas celui qui prévaut, comparativement aux données de la source.

Le tirage de l'échantillon est prévu à l'INS³⁸⁸ pour le mercredi 1^{er} avril 2008 dès 08 heures. Il s'agit d'un tirage stratifié à trois niveaux : arrondissement – Taille – Secteur d'activité.

³⁸⁷ CNPS (2007), **listing des entreprises cotisantes** dans notre espace de compétence : le LITTORAL ; liste des entreprises de PROMOTE (2008), CRETES / CNPS (2008) *Collecte et Traitement des Données auprès des Employeurs de main d'œuvre professionnelle : Rapport Final LOT 3 Province du LITTORAL, Douala Zoom (2001-2002)*.

³⁸⁸ Institut National des Statistiques

2.3.1. Sur le plan quantitatif et géographique.

Vu sous l'angle spatial, l'échantillon est représentatif dans la mesure où il couvre les 5 arrondissements administratifs de Douala, et que le nombre d'entreprises à enquêter par arrondissement est pondéré par son poids (voir tableau ci-dessus)

Vu sous l'angle quantitatif, l'enquête va s'effectuer sur un échantillon de 200 PME, étant entendu que le taux minimum de réponses acceptable est de 150 PME.

23.2. Sur le plan qualitatif.

L'étude distingue 05 secteurs :

- 1- Le Secteur Industriel (I).
- 2- Le Secteur du Commerce (C).
- 3- Le Secteur des Services (S).
- 4- Le secteur bâtiment et travaux publics (B)
- 5- Le secteur de transport (T)

NB : La définition et le contenu de chaque secteur seront expliqués lors de la formation, avec pour supports **la nomenclature d'activités des Etats membres d'Afristat (NAEMA) et la nomenclature de Produits des Etats membres d'Afristat (NOPEMA)**.

Il est nécessaire de préciser que l'enquête impose une place prépondérante au secteur industriel.

La répartition imposée du poids des secteurs dans l'échantillon est donc :

- 50% pour le secteur Industriel.
- 35% pour les secteurs du commerce et des Services.
- 15% pour les secteurs bâtiment et travaux publics et de transport.

Autre exigence, environ 20% des PME enquêtées doivent avoir un personnel compris entre 05 et 09.

L'échantillon distingue ainsi 02 sous-ensembles :

Le 1^{er} correspondant à **20%** de l'effectif avec un nombre d'employés compris **entre 05 et 09 inclus**.

Le 2^{ème} correspondant à $(1 - 20\%) = 80\%$ de l'effectif avec un nombre d'employés compris **entre 10 et 100 inclus**.

2.4. Tableaux Synoptiques de l'échantillon.

En tenant compte de tout ce qui précède en termes d'exigences, le tableau suivant résume la répartition des 200 PME à enquêter selon les modalités suivantes:

- Par arrondissement.
- Par arrondissement, avec n [5- 9].
- Par arrondissement, avec n [10 – 100].
- Par arrondissement et par secteur d'activité, etc.....

REPARTITION DE L'ECHANTILLON SUR L'ETENDUE DU TERRITOIRE DU WOURI BASE 200 PME

N°	Arrondissements	%ge Arrondis.	Nbre PME	n [5 -9]	n[10;250]	N avec n [5 -9] Par secteur					N avec n [10;250] Par secteur				
						I ₁	C ₁	S ₁	B ₁	T ₁	I ₂	C ₂	S ₂	B ₂	T ₂
1	Douala I	36,14	72	15	57	8	3	2	1	1	28	10	10	5	4
2	Douala II	20,67	41	8	33	4	2	1	1	0	17	6	5	3	2
3	Douala III	16,82	34	7	27	3	2	1	1	0	14	5	4	2	2
4	Douala IV	5,32	11	2	9	1	1	0	0	0	5	2	1	1	0
5	Douala v	21,05	42	8	34	4	2	1	1	0	17	6	6	3	2
Total		100	200	40	160	20	10	5	4	1	81	29	26	14	10

NB : N = Nombre de PME. n = Taille de la PME

Source de la base de sondage: nous-mêmes

3- CONSISTANCE DES TRAVAUX A EFFECTUER.

3.1. *Prise de contact et organisation générale*

Cette phase consiste principalement à s'accorder avec les encadreurs (cotuteurs) sur le cadrage de l'intervention et sur l'approche méthodologique. Au cours de cette phase, s'achèvent toutes les négociations avec les superviseurs et enquêteurs, les agents de saisies, le statisticien de traitement.

3.2. *Recherche Documentaire.*

Il s'agit ici de rassembler toute la documentation (Documents, brochures, divers rapports, texte de lois, etc....) nécessaire pour éclairer la conduite du travail. Dans le cas d'espèce, il est prévu une recherche documentaire auprès des institutions suivantes :

1. CHAMBRE DE COMMERCE.
2. GICAM.
3. PROMOTE.
4. SYNDUSTRICAM.
5. CRETES.
6. AGRO-PME.
7. DGE.
8. CNPS.
9. CUD
10. MINPMEESA.
11. MAGZI.
12. MINEDUH

3.3. **La trame d'enquête : le questionnaire.**

C'est le support de collecte des données sur le terrain, il n'est définitif qu'après l'enquête pilote pendant lequel il est testé. Il est conçu de manière à pouvoir contenir toutes les données recherchées pour l'étude.

Pour la présente enquête, le résumé du contenu du questionnaire (en annexe) se présente comme suit :

Section 01 renseignements généraux

- Section 02 : connexion avec le territoire.
- Section 03 : relations institutionnelles locales
- Section 04 : localisation des entreprises
- Section 05 : relation avec les institutions financières
- Section 06 : le climat des affaires à Douala
- Section 07 : relation avec les institutions académiques.

NB : Le questionnaire relatif aux institutions informelles n'a que deux sections (référence aux deux premières sections ci-dessus) et la technique d'enquête se fera suivant un tirage aléatoire. L'échantillon sera tiré au hasard, vu que nous ne disposons pas d'une base de sondage.

Ils sont prévus en version Française uniquement.

3.4. Le manuel de formation.

Techniquement, aucune enquête ne doit se faire sans que les acteurs du terrain ne soient formés. Un manuel de formation sera par conséquent indispensable. Pour cette enquête, il sera confectionné 01 manuel qui s'adressera simultanément aux superviseurs, et aux enquêteurs.

3.4.1 Justification

La formation est une étape cruciale et décisive dans tout plan de sondage. Elle permet d'une part, de faire en sorte que tous ceux qui participent à la collecte des données proprement dite, (à savoir les superviseurs et les enquêteurs), aient la même compréhension des objectifs poursuivis, et d'autre part, de transférer des connaissances en matière de préparation et d'exécution des enquêtes à d'autres personnes. Cela implique la formation des enquêteurs et Superviseurs de terrain, notamment pour :

- ⇒ préciser les qualités et techniques particulières nécessaires à la réussite de l'opération;
- ⇒ expliquer en détail le contenu du support de l'enquête (questionnaire) afin de s'assurer que les questions retenues ont la même signification pour tous les intervenants;
- ⇒ préciser la méthodologie de collecte des données et les différentes approches de l'enquête;
- ⇒ présenter l'organisation de l'opération, son calendrier et le système de contrôle mis en œuvre;
- ⇒ minimiser les biais d'observation; etc.

3.4.2 Moyens

Pour l'exécution de cette formation, un manuel y afférent sera élaboré et sera utilisé comme support de cours. Celui-ci vise à donner aux participants, notamment les superviseurs et les enquêteurs, des indications précises sur la manière de se comporter et de conduire efficacement les opérations de terrain. Il précise le contexte général et les objectifs de l'enquête, l'organisation du travail, les règles fondamentales d'interview, les responsabilités administratives et techniques des uns et des autres, etc. Le manuel de formation est un document important auquel l'enquêteur doit se référer quotidiennement et à tout moment en cas de nécessité. Il sert également de guide aux Superviseurs dans leurs tâches d'enquête, de contrôle et d'encadrement.

3.5. L'enquête pilote.

Elle est prévue **du lundi 06 – 07 - 2009 au vendredi 10 – 08 – 2009.**

L'enquête pilote consiste à tester le questionnaire sur un échantillon réduit de la population cible. Cette démarche permet de relever les imperfections ou distorsions éventuelles en vue d'un ajustement global de la méthodologie, des instruments de collecte et de traitement informatique, du manuel de formation. Les résultats obtenus permettent :

- i. de finaliser les supports d'enquête et le dossier informatique ;
- ii. de finaliser le manuel de formation des Superviseurs et enquêteurs ;
- iii. de mieux préparer la formation des enquêteurs ;
- iv. et d'affiner la méthodologie de collecte des données et les différentes approches de collecte des données sur le terrain.

L'enquête pilote va se dérouler dans 3 arrondissements : Douala I et Douala V. Ce choix procède de ce que Douala I et Douala V sont quantitativement parlant, les plus représentatifs dans la population mère. L'enquête Pilote va porter sur 20 PME, tous les secteurs d'activité seront concernés.

La répartition des 20 PME entre les trois arrondissements est la suivante :

<i>DOUALA I</i>											
Nbre d'Employés (n)	n [10 ; 100]					n [5 ; 9]					<i>TOTAL</i>
Secteur	I	S	C	B	T	I	S	C	B	T	
Nbre d'Entreprises à enquêter. (N)	3	1	1	1	1	2	1	1	1	1	13
TOTAL	7					6					13

<i>Douala V</i>											
Nbre d'Employés (n)	n [10 ; 100]					n [5 ; 9]					<i>TOTAL</i>
Secteur	I	S	C	B	T	I	S	C	B	T	
Nbre d'Entreprises à enquêter. (N)	2	1	1			1	1	1			7
TOTAL	4					3					7

La répartition des acteurs entre les 02 arrondissements est la suivante :

arrondissements	DOUALA I	DOUALA V	TOTAL
Nbre PME	13	7	20
Superviseurs	DJATCHO	DJATCHO	01
Enquêteurs	-02 enquêteurs	-01 enquêteur	03

3.6. Analyse des difficultés rencontrées lors de l'enquête pilote

Chacun des intervenants dans l'enquête pilote est tenu de produire un rapport mentionnant de façon exhaustive toutes les difficultés rencontrées. .

Il est évident que si les résultats de l'enquête pilote ne donnent pas trop à redire sur le fond du questionnaire, les entreprises enquêtées feront partie de l'échantillon sans qu'il soit nécessaire de les revoir. Dans le cas contraire, l'interview est soit reprise, soit complétée.

3.7. Formation des acteurs du terrain.

Elle aura lieu au cours de la semaine allant entre le **13/07/2009 et le 20/08/2009**.

Il est prévu 01 pôle de formation :

Le pôle du département du Wouri, à Douala, regroupe les superviseurs et les enquêteurs retenus pour les arrondissements de Douala. Cette formation est conduite par nous-mêmes, assisté du statisticien et prévu pour le mardi 14 /05 / 2009.

3.8. L'enquête proprement dite sur le terrain.

Elle est prévue pour 04 semaines, **du 15/05/2009 au 15/06/2009**

Après tout ce qui précède, étant entendu que toute la logistique nécessaire soit affectée, que le matériel didactique est distribué aux enquêteurs, et que toutes les difficultés rencontrées sont résolues, l'enquête proprement dite peut démarrer.

.Le déploiement sur le terrain sera aisé pour cette enquête parce que l'échantillon est défini en extension. Les entreprises à enquêter étant connues d'avance, il appartiendra à chaque enquêteur de faire un programme d'exécution du travail dans les délais impartis. Le déploiement sur le terrain se fera au même moment pour les 5 arrondissements.

Compte tenu de la longueur du questionnaire, et en attendant que les résultats de l'enquête pilote ne prouvent le contraire, l'interview se fait soit en un temps ou deux temps selon le cas :

- 1^{er} temps : Prise de contact, entretien, prise de rendez-vous pour le remplissage ou remplissage immédiat.
- 2^{ème} temps : Confirmation du rendez-vous, remplissage et retrait du questionnaire.

De toutes les façons, les différentes articulations de cette phase sont :

- * Les interviews en quantité et qualité tel que prescrit par l'échantillonnage.
- * La validation et la réception des questionnaires remplis.
- * La rémunération des questionnaires validés.
- * Le dernier contrôle de cohérence avant la remise des questionnaires à la cellule de saisie et traitement.

Pendant la collecte des données sur le terrain, les enquêteurs seront en contact régulier avec leurs superviseurs respectifs et nous-mêmes, au travers notamment des réunions et entretiens réguliers portant sur l'état d'avancement de l'enquête. Ceux-ci visent plusieurs objectifs :

- Se rassurer de l'effectivité de l'enquête et de son évolution.
- S'entretenir avec les enquêteurs et résoudre les éventuels problèmes rencontrés.
- Récupérer les questionnaires déjà disponibles et contrôler la qualité du contenu.

La possession d'un téléphone portable fonctionnel est obligatoire.

En plus de ces contrôles d'effectivité, les superviseurs vont effectuer des contrôles de cohérence des réponses.

Ces contrôles peuvent conduire :

- A la non validation, et donc, au non-paiement des questionnaires mal remplis.
- Au renvoi de l'enquêteur sur le terrain pour reprendre l'interview.

- Au renvoi et au remplacement de l'enquêteur pour faute lourde (violation de la loi sur la collecte des informations, falsification des questionnaires, désobéissance notoire aux ordres du superviseur, etc.)

3.9. Acheminement des questionnaires bien remplis et validés.

L'acheminement des questionnaires validés à la cellule de saisies et traitement doit se faire progressivement pour permettre à l'Ingénieur de traitement de poursuivre son travail, afin que le chronogramme d'exécution de l'enquête soit respecté.

3.10. Traitement informatique des données de l'enquête proprement dite.

Un ingénieur statisticien de traitement

3.11. Analyse des données et rapport.

Nous-mêmes, avec appui du statisticien de l'INS et nos deux encadreurs (Cotuteurs).

4-CHRONOGRAMME INDICATIF.

CHRONOGRAMME D'EXECUTION DE L'ENQUETE

Taches				1	2	3	4	5	6	7	8
	Semaines										
I- Préparation.											
* Rapport Méthodologique											
* Recherche documentaire											
* Echantillonnage											
* Manuel de formation											
* Logistique											
II- Enquête pilote											
* Enquête de 20 PME											
* Analyse des résultats											
*Finalisation du questionnaire et des manuels de formation											
III- Formation.											
IV- Enquête proprement dite											
* Déploiement											
* Interviews											
* Validation des Q											
* Acheminement des Q											
* Remise des Q à la cellule de saisies et traitement											
V- saisies et traitement											

5-ORGANISATION OPERATIONNELLE DU TRAVAIL.

L'organisation opérationnelle prévue pour la réalisation de cette étude est la suivante :

5.1- LES COORDINATEURS GENERAUX

Ce poste est occupé par **M. Claude COURLET** et **M. Jean Roger ESSOMBE EDIMO** tous deux **co-directeurs et cotuteurs de notre thèse**. Ils assurent la coordination de l'ensemble de l'opération sur les plans Technique et Administratif.

Leurs principales tâches sont les suivantes :

- 1- Coordonner la recherche et l'exploitation documentaires nécessaire.
- 2- Apprécier la base de sondage.
- 3- Valider le rapport méthodologique à eux proposé par le CHERCHEUR (nous- mêmes).
- 4- valider le tirage de l'échantillon.
- 5- Aider dans les procédures administratives.
- 6- Etre en contact direct avec le chercheur
- 7- S'assurer que chacune des Ressources (internes et externes) mobilisées dans le cadre de cette opération fait son travail tel que convenu et dans les délais impartis ;

5.2- LE CHERCHEUR.

Ce poste est occupé par **M. DJATCHO SIEFU DONALD**, ses tâches principales sont les suivantes :

- 1- Rédiger le rapport méthodologique et le soumettre aux Coordonnateurs Généraux.
- 2- Assurer tous les travaux préparatoires.
- 3- Lister tout le matériel didactique nécessaire.
- 4- Préparer tous les éléments nécessaires à l'exécution de cette mission (Supports de collecte des données, Manuel de formation, Plan de l'enquête, fiches de décharges, etc.).
- 5- Participer activement au tirage de l'échantillon.
- 6- Examiner le budget d'exécution de concert avec les coordonnateurs généraux.
- 7- Assurer l'intendance.
- 8- Recruter les Superviseurs
- 9- sélectionner des enquêteurs à former.
- 10- Apprêter le manuel de formation pour les enquêteurs et les superviseurs.
- 11- Assurer la formation des Superviseurs et enquêteurs à Douala.
- 12- Venir de façon sporadique en appui aux enquêteurs et superviseurs.
- 13- Passer dans chaque arrondissement au moins une fois au courant de l'enquête, pour s'assurer que la collecte des données sur le terrain est menée dans de bonnes conditions avec méthode et dans les délais prescrits.
- 14- contrôler les questionnaires validés par les superviseurs et enquêteurs.
- 15- Rédiger un rapport de fin d'enquête sur le terrain.
- 16- Rémunérer le personnel de terrain.
- 17- Toute autre tâche à lui assignée par les Coordonnateurs Généraux.

5.3- LES SUPERVISEURS : 02 au total.

Les arrondissements de **Douala I et II** auront à leurs têtes un superviseur. De même, les arrondissements de **Douala III, IV et V** seront placés sous la responsabilité d'un Superviseur (nous même), eu égard au nombre d'entreprises à enquêter et de la contrainte du budget.

Leurs tâches principales sont :

- Enquêter sur le terrain lors de l'enquête pilote quelques PME selon les critères définis et les indications données.
- Participer à la sélection des enquêteurs à former;
- contribuer à former les enquêteurs
- organiser et planifier le travail des enquêteurs ;
- Venir de façon sporadique en appui aux enquêteurs.
- contrôler l'effectivité de l'enquête sur le terrain ;
- contrôler les questionnaires et les valider.
- S'assurer que chaque questionnaire porte le cachet de l'entreprise enquêtée.
- Assurer contre décharge l'expédition des questionnaires dûment validés au chercheur.
- Toute autre tâche à eux assignée par le chercheur.

A la fin de la collecte des données, le Superviseur doit déposer auprès du chercheur, un rapport selon le modèle indiqué par le chercheur. Il faut préciser que ce rapport est la condition *sine qua non* pour que le traitement soit soldé.

N.B. Nous avons joué le rôle de superviseur vu la contrainte budgétaire.

5.4. LES ENQUETEURS : 13 au total.

Les enquêteurs seront chargés de :

1. Enquêter sur le terrain selon les critères définis et les indications données.
2. Signaler au Superviseur tout blocage qui adviendrait.

A la fin de la collecte des données, chaque enquêteur déposera auprès de sa hiérarchie, un rapport selon le modèle défini par le chercheur. Il faut préciser que ce rapport est la condition *sine qua non* pour que la prestation soit payée.

5.5. TABLEAUX DE REPARTITION DES SUPERVISEURS ET ENQUETEURS.

arrondissements	Douala I	Douala II	Douala III	Douala IV	Douala V	TOTAL
Nbre PME	72	41	34	11	42	200
Superviseurs	01		01			02
Enquêteurs	04	03	02	01	03	13

La liste nominative des Superviseurs et Enquêteurs sera connue avant le lancement de l'enquête

6-SECURISATION DES DONNEES COLLECTEES.

L'enquête se déroule dans le respect de la loi N° 91/023 du 16 Décembre 1991 portant sur l'obligation du secret en matière statistique. Par conséquent, les informations collectées dans le cadre de cette enquête resteront confidentielles, et tous les intervenants y sont tenus.

ANNEXE 4 : ENCADRE SUR LA RENTE FONCIERE ET LE THEOREME DE GEORGE-HOTELLING-VICKREY (GHV).

Encadre 3 : rente foncière et théorème de George-Hotelling-Vickrey (GHV)

Le théorème de George-Hotelling-Vickrey (GHV)

La dénomination de « théorème GHV » vient de trois contributions. H. George (1879) avait proposé, au nom de la justice, que les rentes foncières qui n'ont pas de contrepartie en termes d'effort consenti, soient appropriées à des fins d'intérêt général. Les deux autres contributions traduisent une logique différente, qui est celle retenue dans le rapport. H Hotelling (1938) suggère de financer par la taxation des rentes foncières les subventions requises pour permettre la tarification au coût marginal de services produits sous des conditions de coût moyen décroissant. Vickrey (1977) a étendu l'argument en examinant des conditions de décentralisation et en proposant un programme de financement par prélèvement foncier pour des services à coûts fixes. C'est l'argument que nous présentons ici. Le cas des biens publics locaux est une variante qu'il est facile d'intégrer(*).

On identifie une ville à une concentration d'activités (de production, d'administration et de services commerciaux ou financiers) qu'il est avantageux de réaliser à grande échelle plutôt que de les éparpiller sur un territoire. Cette concentration d'activités est à l'origine d'avantages tenant aux proximités qu'elle rend possible pour les ménages (proximité de lieux de travail ou de consommation et d'accès à des services) ou pour les entreprises (proximités à l'égard de la main d'œuvre, de services ou d'entreprises entre elles). Mais la concentration des activités et les proximités qu'elle favorise ont aussi pour contrepartie des coûts d'encombrement et de congestion. L'efficacité économique requiert la tarification au coût marginal, la répercussion des coûts de congestion sur ceux qui les génèrent et l'attribution de l'utilisation du sol à ceux qui sont susceptibles d'en tirer le meilleur parti. Or, s'agissant d'activités comportant des coûts fixes, le coût marginal étant inférieur au coût moyen, la vente au coût marginal est à l'origine de pertes qu'il faudra combler par des subventions. Il est, par ailleurs, difficile d'identifier les agents les mieux habilités à tirer parti de l'utilisation du sol. En revanche, les rentes foncières urbaines devront refléter les avantages de la proximité, avantages dérivés de la concentration des activités et de l'accès à des services à coût décroissant.

L'économie étant composée de villes s'organisant sur une base de concurrence parfaite, chacune attire les ménages et les entreprises, industrielles ou commerciales. Les coûts de congestion étant reportés sur ceux qui les génèrent, les rentes foncières urbaines liées à l'existence de services produits sous conditions de coût moyen décroissant atteindront une valeur totale égale au montant des subventions requises pour couvrir les pertes engendrées par la tarification au coût marginal. Les rentes foncières urbaines doivent ainsi être affectées en totalité au financement de services à coût décroissant.

(*) Cf. Arnott (1979), Arnott et Stiglitz (1979), Wildasin (1986), Fujita (1986, chapitre 6) et Mirrlees (1995).

Source : L-A Gérard-Varet et Michel Mougeot (2001), « L'État et l'aménagement du territoire » *GREQAM, Marseille* et *CRESE, Besançon*, IDEP,

ANNEXE 5 : QUESTIONNAIRES D'ENQUETE (*à insérer*)

ANNEXE 6 : QUELQUES CARTES SUR DOUALA³⁸⁹

Carte 1 : quelques localisation des entreprises industrielles à Douala

Carte 2 : sur les marchés

Carte 3 : sur le réseau routier

³⁸⁹ Ces cartes ont été produite sur notre demande au service de la planification et des études statistiques de la Communauté Urbaine de Douala en Août 2009

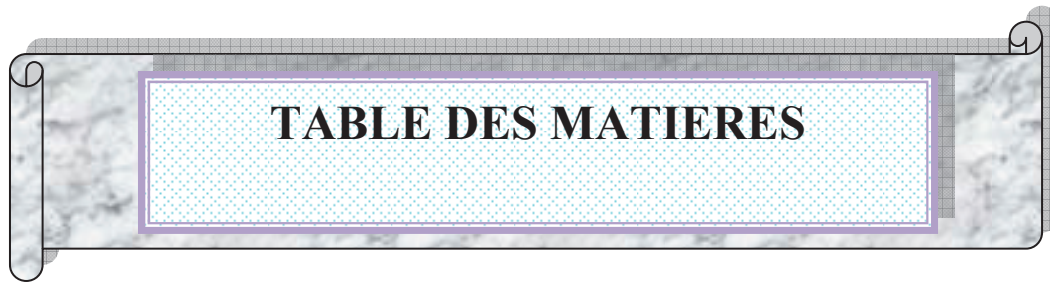


TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES

AVERTISSEMENT	2
WARNING	2
DEDICACE	3
REMERCIEMENTS	4
SOMMAIRE	7
LISTE DES CIGLES ET ABREVIATIONS	9
LISTE DES TABLEAUX	13
LISTE DES GRAPHIQUES	17
LISTE DE FIGURES	17
LISTE DES ENCADRES	18
LISTES DES CARTES	18
RESUME	19
ABSTRACT	23
INTRODUCTION GENERALE	26
A-CONTEXTE DE L’ETUDE	27
B-PROBLEMATIQUE GENERALE	34
C-OBJECTIFS DE L’ETUDE	41
D-INTERET DE L’ETUDE	41
E-HYPOTHESES DE L’ETUDE	43
F-METHODOLOGIE	44
i- Les recherches documentaires.....	44
ii- L’enquête de terrain (voir rapport méthodologique de l’enquête en Annexes).....	45
iii- Les estimations et extrapolations statistiques.....	45
iv- Les estimations et extrapolations économétriques.....	46
 PREMIERE PARTIE : LOCALISATION INDUSTRIELLE ET GOUVERNANCE TERRITORIALE : UN CADRE THEORIQUE ET EMPIRIQUE FECOND	 50
 INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE	 51
 CHAPITRE I : LES ANALYSES TERRITORIALES DE LA LOCALISATION DES ENTREPRISES	 52
 INTRODUCTION DU CHAPITRE I	 52
I-THEORIE FONDAMENTALE DE LA LOCALISATION	53
I.1- Les théories marschallienne et krugmaniène de la localisation des entreprises.....	54
I.1.1 -La théorie Marshallienne de la localisation des entreprises.....	55
I.1.1.1- Les conditions internes de production et d’organisation des entreprises.....	56
I.1.1.2-La concentration des activités industrielles: concept d’externalité marshallienne....	58
I.1.1.3- Limites et évolution de l’analyse marshallienne de la localisation des entreprises...	61
I.1.2- L’analyse Krugmanienne de la localisation des entreprises.....	63
I.1.2.1-P. KRUGMAN et les facteurs endogènes d’agglomération.....	64
I.1.2.2. Du modèle fondateur de KRUGMAN (1991) au prolongement de KRUGMAN et VENABLES (1995) sur la localisation des entreprises.....	66
I.1.2.3- Atouts et limites du modèle de KRUGMAN (1991), KRUGMAN et VENABLES (1995) pour la localisation des entreprises.....	69

I.1.2.3 .a)- Les atouts du modèle.....	69
I.1.2.3.b)- Les limites du modèle.....	71
I.1.3- La théorie territoriale de la localisation des entreprises.....	74
I.1.3.1- L’approche par les districts industriels.....	76
I.1.3.1.i)- Le district industriel de l’école italienne.....	77
I.1.3.1.ii)- Le système productif localisé des écoles française et américaine.....	79
I.1.3.2- L’approche par le milieu innovateur.....	82
I.1.3.2.i)- Le milieu innovateur comme facteur de pérennité et de développement des systèmes productifs locaux (SPL).....	83
I.1.3.2.ii)- Les constituants du milieu innovateur.....	84
I.1.3.2.iii)- le rôle du milieu innovateur dans l’évolution des SPL.....	85
I.1.3.3- L’approche par les réseaux	86
I.2- Les choix territoriaux de localisation des entreprises.....	88
I.2.1- Principes généraux et choix de localisation des entreprises : l’approche institutionnelle.....	89
I.2.1.1- La rationalité limitée dans le choix de localisation des entreprises.....	89
I.2.1.2- Le choix de localisation satisfaisante.....	91
I.2.1.3- L’influence des caractéristiques des décideurs sur les choix de localisation.....	93
I.2.2 - La localisation des entreprises : l’approche économique.....	95
I.2.2.1 – Le choix de localisation : un processus d’optimisation économique.....	96
I.2.2.1.a)- La solution du moindre coût d’Alfred WEBER dans la problématique de localisation optimale des entreprises.....	96
I.2.2.1.b)- L’optique du marché D’AUGUST LÖSCH dans la problématique de localisation des entreprises.....	98
I.2.2.2- Les surfaces de profit de D.M. SMITH dans la problématique du choix de localisation.....	99
I.2.2.3- Les déterminants économiques des choix de localisation des entreprises.....	100
I.2.3- La localisation des entreprises : un processus stratégique.....	102
I.2.3.1- Quelques résultats des recherches stratégiques sur l’organisation et la localisation des firmes.....	102
I.2.3.2- Choix de localisation au sein d’une grande entreprise.....	105
I.2.3.3- Les firmes et les territoires: rapports de force dans le processus stratégique de localisation.....	107
II-LES FORCES ATTRACTIVES DU TERRITOIRE SUR LES ENTREPRISES.....	108
II.1 - La localisation des entreprises et les principes territoriaux.....	108
II.1.1- Les principes fondamentaux.....	109
II.1.2 - Les territoires : caractéristiques à l’échelle macrospatiale.....	111
a)- Le marché.....	111
b)- La réduction des coûts de production.....	111
c)- Le contexte politique, économique, sociale et culturel.....	111
d)- La situation géographique du milieu ou du pays.....	112
II.1.3- Les territoires : caractéristiques aux échelles méso et microspatiale.....	112
II.1.3.i)- Le cadre global	112
II.1.3.ii)- Les facteurs de production.....	113
II.1.3.iii)- L’environnement économique, social et politique.....	115
II.2 - Les caractéristiques des entreprises et des établissements dans le choix d’implantation.....	118
II.2.1- Branche d’activité et cycle de vie du produit.....	118
II.2.2- L’influence des traits de l’établissement.....	119
II.2.2.a) - La taille de l’établissement.....	119
II.2.2.b)- La fonction de l’établissement.....	120

II.2.2.c- La nature de l'opération de localisation.....	120
II.2.3-Le rôle joué par les agents de décision.....	120
II.3- Dimensions territoriales du développement des entreprises.....	121
II.3.1 - L'analyse de l'espace économique.....	122
II.3.1.1-L'espace homogène et révolution industrielle.....	123
II.3.1.2- L'espace polarisé et aménagement des localisations.....	124
II.3.1.3- L'espace hétéronome et internationalisation des échanges.....	125
II.3.2- Les mécanismes du développement endogène.....	126
II.3.2.1-Les systèmes territoriaux de production.....	127
II.3.2.1.a- Les processus d'innovation.....	127
II.3.2.1.b- Les processus d'auto-identification	128
II.3.2.1.c- Les processus de reproduction.....	128
II.3.2.2- Le système urbain.....	130
II.3.2.2.a- Une fonction d'objectivation des institutions.....	131
II.3.2.2.b- Une fonction d'ancrage dans le bâti.....	132
II.3.2.2.c- Une fonction de symbolisation.....	132
II.3.2.2.d- Une fonction de combinaison productive.....	132
II.3.2.3 – La force motrice du milieu.....	133
II.3.3- Le développement périphérique.....	134
II.3.3.1- Le développement périphérique : un développement décentralisé	134
II.3.3.2- Les aires systèmes.....	135
CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE	137
CHAPITRE II : LA VILLE DE DOUALA : INTERACTION ENTRE SYSTEME URBAIN ET POLARISATION DES ENTREPRISES.....	138
INTRODUCTION DU CHAPITRE II.....	138
I- LA QUESTION DES CONSTRUIITS SOCIO-ECONOMIQUES SPECIFIQUES A DOUALA.....	140
I.1- Spécificités fonctionnelles, structurelles et urbaines de l'économie de Douala.....	141
I.1.1- Les spécificités fonctionnelles de l'économie de Douala.....	142
I.1.1.1- L'organisation spécifique interne de la CUD.....	143
I.1.1.2.- La promotion d'une Agence d'une Agence de Développement de Douala (A2D).	144
I.1.1.3- L'observatoire économique urbain de Douala.....	146
I.1.2 – Spécificités structurelles de l'économie de Douala.....	149
I.1.2.1 - Le secteur industriel : une Spécificité/ spécialisation dans l'économie de Douala..	151
I.1.2.2. Le secteur commerce : spécialité et spécification dans l'économie de Douala.....	156
1°). Les manifestations du secteur de commerce à Douala.....	156
2°) Les fondements du secteur commercial informel à Douala.....	157
3°). Les politiques de la communauté urbaine de Douala en faveur du secteur Commercial dit informel.....	158
I.1.2.3. Le secteur service : spécialité et spécification dans l'économie de Douala	159
I.1.3. Les spécificités urbaines de la ville de Douala.....	162
I.1.3.1- Caractéristiques urbaines de la ville de Douala.....	163
I.1.3.2- Caractéristiques de la population à Douala.....	166
I.1.3.3- Caractéristiques des infrastructures dans la ville de Douala.....	171
I.1.3.3.1- Caractéristiques du Port de Douala.....	171
I.1.3.3.2- Caractéristiques de l'aéroport de Douala.....	173
I.1.3.4- Spécificités des infrastructures routières et ferroviaires à Douala.....	174

I.2- De la création à la localisation spatiale des activités à Douala.....	176
I.2.1- L’empreinte des dispositifs institutionnels dans la dynamique de localisation des entreprises à Douala.....	177
I.2.2- Analyse des localisations spatiales et dynamiques du « tissu territorial » à Douala...	183
I.2.3- Les traits caractéristiques des industries en périphériques de Douala.....	185
I.3- Les réseaux : supports de l’industrialisation à Douala	188
I.3.1- Institutions informelles et développement des entreprises à Douala : les tontines.....	190
I.3.1.1- Les Tontines à Douala : réseau de solidarités d’intérêts	191
i)- Lutte collective pour l’amélioration et adaptation du service aux besoins des membres.....	192
ii)- Tontine et lutte contre la dépendance.....	193
I.3.1.2- Tontine à Douala : réseau de solidarités de valeurs	196
a)-La protection et le développement de la culture.....	197
b)- Les tontines à Douala et promotion du développement local.....	199
c)- L’entraide dans les associations de tontines.....	200
c ₁)- L’assistance psycho-sociale.....	201
c ₂)- L’assistance matérielle.....	201
I.3.2 - Tontines et promotion des entreprises à Douala.....	202
II- STRATEGIE ORGANISATIONNELLE ET DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL SUR LE TERRITOIRE DE DOUALA.....	206
II.1- Les dynamiques spatiales de production : l’état des infrastructures et services urbains à Douala.....	207
II.1.1- Généralités sur la voirie et réseaux de distribution ou de communication à Douala...	208
II.1.2- Eléments sur le trafic interne et dynamique de production à Douala.....	211
II.1.3- Eléments sur les réseaux de distribution d'eau potable et assainissement consécutive à l’urbanisation et à la dynamique spatiale de production à Douala.....	215
II.1.4- Eléments sur les réseaux de distribution Electricité et éclairage public consécutive à l’urbanisation et à la dynamique spatiale de production à Douala.....	219
II.1.5- Eléments sur les réseaux de Télécommunications consécutive à l’urbanisation et à la dynamique spatiale de production à Douala.....	223
II.2- L’organisation territoriale : difficultés dans la planification des activités économiques à Douala.....	224
II.2.1- La problématique du foncier et localisation des entreprises à Douala.....	226
II.2.2 – La caractéristique empirique des « lieux centraux » et localisation des activités économiques à Douala.....	228
II.2.2.1- La localisation des activités économiques à Douala : caractéristique empirique au modèle de Von Thünen.....	228
II.2.2.2- Généralisation du raisonnement à d’autres activités économiques à Douala.....	230
II.3 – La concentration urbaine et l’industrialisation à Douala : le modèle de GINI et de MORAN.....	231
II.3.1- Le modèle de GINI et courbe de LORENTZ	232
II.3.1.1- Enoncé de la méthode de GINI	233
II.3.1.2- Explication de la courbe de LORENTZ	234
II.3.1.3- Courbe de LORENTZ et coefficient de GINI : une application basée sur la concentration des entreprises à Douala.....	235
II.3.1.3.1- Le niveau de concentration des entreprises à Douala.....	236
II.3.1.3.2- Calcul de l’indice de GINI.....	238
II.3.2- Explication préalable des outils de MORAN et GEARY	239
II.3.2.1- La mesure de la structure spatiale du global au local : LISA un cas particulier de l’indice de Moran.....	241
II.3.2.2- Nos raisons du choix porté sur l’indice de Moran local.....	243

II.3.2.3- Application de l'indice de MORAN local à la localisation spatiale des entreprises à Douala.....	244
CONCLUSION DU CHAPITRE II.....	247
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE.....	248
SECONDE PARTIE : TERRITORIALITE ET PROLIFERATION DES ENTREPRISES A DOUALA : UNE APPROCHE CONCEPTUELLE ET FORMELLE.....	250
INTRODUCTION DE LA SECONDE PARTIE	251
CHAPITRE III : LES APPROCHES D'INSPIRATION REGULATIONNISTE DE LA LOCALISATION DES ENTREPRISES.....	254
INTRODUCTION DU CHAPITRE III.....	254
<i>I-LA GOUVERNANCE ET LE SYSTEME TERRITORIAL.....</i>	<i>256</i>
I.1- La gouvernance: théories, principes et dimensions.....	257
I.1.1- Les théories de la gouvernance.....	258
I.1.1.1 – Quelques définitions de la notion de gouvernance.....	259
I.1.1.2- Cadre d'analyse des théories de la gouvernance.....	263
I.1.1.3- Analyse critique des théories de la gouvernance.....	264
I.1.1.3.a)- Les conflits idéologiques influençant les théories de la gouvernance.....	266
I.1.1.3.b)- Les conflits philosophiques influençant les théories de la gouvernance.....	268
I.1.2- Les principes de la gouvernance.....	270
I.1.2.1- Les principes de gouvernance en rapport avec le territoire.....	271
I.1.2.2. - Les principes de bonne gouvernance et développement local.....	274
I.1.2.3. – Les principes de bonne gouvernance territoriale d'entreprise.....	276
I.1.3- Les dimensions de la gouvernance	277
I.1.3.1.- La nature et le rôle des sphères définissant les dimensions de la gouvernance ...	278
I.1.3.1.a)- Nature et rôle de la sphère politique dans la notion de gouvernance.....	279
I.1.3.1.b)- Nature et rôle de la sphère productive dans la notion de gouvernance.....	280
I.1.3.1.c)- Nature et rôle de la sphère sociale dans la notion de gouvernance.....	281
I.1.3.1.d)- Nature et rôle de la sphère spatiale dans la notion de gouvernance.....	281
I.1.3.2.- Les dimensions de la gouvernance et ses acteurs principaux	282
I.1.3.3.-Les dimensions politiques de la gouvernance: une approche démocratique et participative.....	284
I.2- La gouvernance locale: un processus institutionnel et territorial.....	286
I.2.1.- La gouvernance locale et la dynamique territoriale.....	286
I.2.1.1.- Les liens entre prospective, gouvernance et système territorial.....	287
I.2.1.2.- Cadre de représentation et d'appropriation permettant l'élaboration de projets....	289
I.2.1.3.- Le cadre de réalisation, d'exécution des projets.....	290
I.2.2- La gouvernance locale et l'aménagement du territoire	293
I.2.2.1- Eléments de doctrine pour une politique renouvelée d'aménagement du territoire: le développement endogène.....	293
I.2.2.2- Arguments en faveur d'une politique d'aménagement du territoire	295
I.2.2.3- Gouvernance territoriale et processus de développement local	301
I.2.3- La gouvernance territoriale et la création des zones d'activités	303
I.2.3.1- Gouvernance locale et Système productif localisé.....	304
I.2.3.2- Coordination et organisation en réseau en rapport avec la gouvernance locale....	306
I.2.3.3- La Gouvernance territoriale: un mode de coordination des acteurs.....	308

II-LA PROBLEMATIQUE DE LA REGULATION ET DEVELOPPEMENT LOCAL.....	310
II.1- Problématique de la régulation et du développement local enraciné sur la proximité et le capital social.....	311
II.1.1. Les questions d'interaction et de coordination des agents centrées sur l'économie de proximité.....	311
II.1.1.1- Les questions d'interaction des agents dans l'économie de proximité.....	312
II.1.1.2- Les questions de coordination des agents dans l'économie de proximité.....	313
II.1.2. L'approche théorique du capital social : une analyse des formes sociales organisées.....	315
II.1.2.1- Le capital social : éléments de définition.....	316
II.1.2.1.a) – Le capital social: une définition consensuelle.....	316
II.1.2.1.b)- Le capital social selon J. COLEMAN (1988, 1990).....	316
II.1.2.1.c)- Le capital social l'approche de LIN (1995, 2001).....	317
II.1.2.2- Le capital social: un concept multiforme.....	318
II.2. Articulation entre l'économie de proximité et les approches théoriques du capital social dans une problématique de régulation territoriale.....	320
II.2.1.- La procédure d'activation du capital social par de liens sociaux.....	320
II.2.1.1- La génération des revenus par le capital social.....	321
II.2.1.2 - Le capital social : un capital accumulable.....	322
II.2.1.3.- Les Liens de proximité sur la performance économique d'un territoire.....	324
II.2.2- Logique, outil et cadre d'action du développement local dans une optique de gouvernance.....	326
II.2.2.1. Les logiques du développement local.....	326
II.2.2.1.1- Des activités et des actions localisées.....	327
II.2.2.1.2- La Valorisation de ressources territoriales.....	327
II.2.2.1.3- L'Action collective.....	328
II.2.2.2- Cadre institutionnel pour les actions de développement local.....	328
II.2.3. - La nature des coordinations dans le développement local.....	330
II.2.3.1.- Les mécanismes impliquant les coordinations locales.....	331
II.2.3.1.1- Une meilleure collecte et circulation de l'information.....	332
II.2.3.1.2- Le renforcement des logiques d'action collective.....	333
II.2.3.2.- La planification : mode de régulation entre la gouvernance territoriale et le développement industriel.....	334
II.2.3.2.1- Les processus de planification.....	334
II.2.3.2.2- La planification stratégique.....	336
II.2.3.2.3- Le Schéma de cohérence territoriale (SCOT).....	336
CONCLUSION DU CHAPITRE III.....	338
CHAPITRE IV : ENSEIGNEMENTS SPATIAUX DE LA GOUVERNANCE ET DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL DOUALA.....	340
INTRODUCTION DU CHAPITRE IV.....	340
I- COMPETITIVITE TERRITORIALE DU TISSU ECONOMIQUE DOUALAIS ET DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE.....	342
I.1- hypothèses de travail et approche méthodologique.....	344
I.1.1 – hypothèse de travail.....	345
I.1.2- L'approche méthodologique de l'étude.....	346
I.1.2.1- L'enquête de base.....	346
I.1.2.2- L'opérationnalité de l'enquête et dynamisme des acteurs territoriaux à Douala.....	347

I.1.2.3- Evaluation comportementale et état de l'enquête auprès des acteurs territoriaux à Douala.....	347
i)- Comportement des chefs d'entreprises.....	347
ii)- L'échantillon global	347
I.2- Modèle théorique d'estimation et résultats des tests dans la logique de compétitivité.....	348
I.2.1 -Modèle économétrique 1 : la compétitivité territoriale sectorielle des entreprises à Douala.....	349
I.2.2- Test de stationnarité des variables (modèle 1).....	350
I.2.3- Test de cointégration	351
I.2.4- Estimation des paramètres du modèle 1.....	351
I.2.5 -Test d'autocorrelation par le calcul du « h » de Durbin-Watson.....	353
I.2.6 – Test de stabilité de CUSUMSQ.....	353
I.2.7- Enseignements issus des résultats économétriques (modèle 1).....	354
I.3- Modèle 2 : Concentration des entreprises et comportement en matière de localisation.....	356
I.3.1- Test de stationnarité des variables modèle 2	358
I.3.2- Test de cointégration : modèle 2	358
I.3.3- Estimation des paramètres du modèle 2.....	359
I.3.4- Test d'autocorrelation des erreurs dans le modèle 2 : le test de BREUSCH- GODFREY (1978).....	361
I.3.5- Test de stabilité de CUSUMSQ.....	361
I.3.6- Analyse des résultats économétriques (modèle 2).....	363
I.3.7– L'approche statistico-graphique de la concentration des entreprises à Douala.....	364
II-MISE EN EVIDENCE DE LA GOUVERNANCE TERRITORIALE ET LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES INSTALLEES A DOUALA.....	365
II.1. Les résultats statistiques : commentaires et analyse des problèmes.....	367
II.1.1 les résultats statistiques	367
II.1.2- Résultats présentant des généralités sur les entreprises à Douala.....	368
II.1.2'-Analyse des résultats sur les généralités liées aux entreprises enquêtées à Douala.....	372
II.2.. Résultats établissant les entreprises comme connectées avec le territoire.....	373
II.2'-Analyse synthétique des résultats sur les caractéristiques des entreprises et leur connexion avec le territoire.....	375
II.3 Relations institutionnelles locales avec les entreprises à Douala.....	376
II.3.1 – Résultats mettant en avant les entreprises en relations avec les institutions locales.....	376
II.3.2- Résultats enquête auprès des agences gouvernementales, des institutions et des organisations des secteurs public et privé concernées.....	377
II.3.3- Enseignements sur les entreprises de Douala et les réseaux de relations institutionnelles locales.....	380
II.4 - Résultats et analyses relatifs à la localisation territoriale des entreprises à Douala.....	383
II.4.1- Résultats empiriques sur la localisation des entreprises en ZI.....	383
II.4.2- Observations et Analyses empiriques des résultats sur la localisation ZI.....	384
II.4.3- Résultats empiriques sur la localisation des entreprises HZI.....	385
II.4.4-Stabilisation de la notion de gouvernance territoriale à Douala.....	388
II.5 – Résultats Entreprises et relations avec les institutions financières.....	390
II.5.1- Entreprises et relation avec les banques à Douala.....	392
II.5.2- Entreprises et relation avec les établissements de micro finances à Douala.....	391
II.5.3- entreprises et relation avec les associations de tontines à Douala.....	391
II.5.6-Analyse empirique de la Dynamique des entreprises et de la gouvernance du territoire à Douala.....	393

II.6- Résultats sur la compétitivité des entreprises et le climat des affaires à Douala.....	396
II.6'- Analyse des résultats sur la compétitivité et le développement des entreprises à Douala.	400
II.7 – Résultats sur les entreprises et leur relation avec les institutions académiques.....	402
II.7'-Enseignements sur la gouvernance territoriale et la dynamique entrepreneuriale à Douala.....	404
III - RESULTATS STATISTIQUES DES ENQUETES ET ENSEIGNEMENTS AUPRES DES INSTITUTIONS INFORMELLES.....	406
III.1 Résultats statistiques.....	406
III.2- Mise en évidence de la dynamique territoriale informelle à Douala.....	408
CONCLUSION DU CHAPITRE IV.....	410
CONCLUSION DE LA SECONDE PARTIE.....	414
CONCLUSION GENERALE.....	416
<i>b) une véritable Conceptualisation de la gouvernance territoriale.....</i>	<i>422</i>
<i>b) Un nouveau projet politique.....</i>	<i>423</i>
<i>c) Les défis du développement pour la gouvernance territoriale dans un contexte de polycentrisme.....</i>	<i>423</i>
BIBLIOGRAPHIE GENERALE.....	429
OUVRAGES.....	430
ARTICLES ET REVUES.....	436
RAPPORTS ET DOCUMENTS DIVERS.....	453
MEMOIRES ET THÈSES.....	456
<i>LIENS INTERNET.....</i>	<i>456</i>
ANNEXES.....	457
ANNEXE 1 : TABLEAUX DES TESTS DE COINTEGRATIONS DES MODELES ECONOMETRIQUES.....	458
ANNEXES 2 : AUTRES TABLEAUX STATISTIQUES DE L'ENQUETE :	460
ANNEXE 3 : RAPPORT METHODOLOGIQUE DE L'ENQUETE	486
INTRODUCTION.....	487
1-OBJECTIFS VISES PAR L'ETUDE.....	488
1.2. <i>Objectif principal</i>	<i>488</i>
1.2. <i>Objectifs spécifiques.....</i>	<i>488</i>
2-POPULATION DE L'ETUDE.....	489
2.1. Champ de l'enquête.....	489
2.2. <i>La population mère.....</i>	<i>489</i>
2.3. <i>Plan de tirage de l'échantillon.....</i>	<i>489</i>
2.3.1. Sur le plan quantitatif et géographique.....	490
2.3.2. Sur le plan qualitatif.....	490
2.4. <i>Tableaux Synoptiques de l'échantillon.</i>	<i>490</i>
REPARTITION DE L'ECHANTILLON SUR L'ETENDUE DU TERRITOIRE DU WOURI BASE 200 PME.....	491

3- CONSISTANCE DES TRAVAUX A EFFECTUER.....	491
3.1. <i>Prise de contact et organisation générale</i>	491
3.2. <i>Recherche Documentaire</i>	491
3.3. <i>La trame d'enquête : le questionnaire</i>	491
3.4. <i>Le manuel de formation</i>	492
3.4.1 <i>Justification</i>	492
3.4.2 <i>Moyens</i>	492
3.5. <i>L'enquête pilote</i>	492
3.6. <i>Analyse des difficultés rencontrées lors de l'enquête pilote</i>	493
3.7. <i>Formation des acteurs du terrain</i>	494
3.8. <i>L'enquête proprement dite sur le terrain</i>	494
3.9. <i>Acheminement des questionnaires bien remplis et validés</i>	495
3.10. <i>Traitement informatique des données de l'enquête proprement dite</i>	495
3.11. <i>Analyse des données et rapport</i>	495
4-CHRONOGRAMME INDICATIF.....	495
5-ORGANISATION OPERATIONNELLE DU TRAVAIL.....	496
5.1- <i>LES COORDINATEURS GENERAUX</i>	496
5.2- <i>LE CHERCHEUR</i>	496
5.3- <i>LES SUPERVISEURS : 02 au total</i>	496
5.4. <i>LES ENQUETEURS : 13 au total</i>	497
5.5. <i>TABLEAUX DE REPARTITION DES SUPERVISEURS ET ENQUETEURS</i>	497
6-SECURISATION DES DONNEES COLLECTEES.....	497
ANNEXE 4 : ENCADRE SUR LA RENTE FONCIERE ET LE THEOREME DE GEORGE- HOTELLING-VICKREY (GHV).....	498
ANNEXE 5 : QUESTIONNAIRES D'ENQUETE (<i>à insérer</i>).....	499
ANNEXE 6 : QUELQUES CARTES SUR DOUALA.....	499