



HAL
open science

Les déterminants de la dynamique économique d'une agglomération de PME localisées : analyse prospective sur le cas des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso

Remy Pale

► **To cite this version:**

Remy Pale. Les déterminants de la dynamique économique d'une agglomération de PME localisées : analyse prospective sur le cas des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso. Economies et finances. Université Montpellier, 2021. Français. NNT : 2021MONTD002 . tel-03548910

HAL Id: tel-03548910

<https://theses.hal.science/tel-03548910>

Submitted on 31 Jan 2022

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.

THÈSE POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

En Sciences Economiques

École doctorale ECONOMIE GESTION DE MONTPELLIER

Unité mixte de recherche ART-Dev

Les déterminants de la dynamique économique d'une
agglomération de PME localisées : Analyse prospective
sur le cas des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso

Présentée et soutenue le 9 avril 2021
par PALE Remy

**Sous la direction de Sandrine MICHEL
et Marie-Hélène DABAT**

Devant le jury composé de :

Valérie LAVAUD-LETILLEUR, Professeure, Université de Montpellier 3	Présidente du Jury
Thierry KIRAT, Directeur de recherche CNRS, Université Paris Dauphine	Rapporteur
Bruno BOIDIN, Professeur, Université de Lille	Rapporteur
Sandrine MICHEL, Professeure, Université de Montpellier	Directrice de thèse
Marie-Hélène DABAT, Chargée de recherche, CIRAD	Co-encadrante de la thèse



UNIVERSITÉ
DE MONTPELLIER

REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à exprimer toute ma gratitude à l'endroit de mes Directrices de thèse, Mesdames Sandrine MICHEL et Marie-Hélène DABAT pour leur disponibilité, leur conseil et orientation tout au long de ce projet de thèse.

Je voudrais également dire merci à mon comité de suivi de thèse qui au cours de ces années, au regard de leur rigueur scientifique, les orientations et le partage des documents ont fortement contribué aux résultats de cette thèse.

Merci à l'ensemble du personnel d'ART-Dev, de l'Université de Montpellier et de l'EDEG pour l'accueil, la facilitation et la coopération tout au long de ce travail de recherche.

Je voudrais traduire ma reconnaissance aux doctorants de ART-Dev pour les soutiens réciproques, ces moments de discussions si utiles pour peaufiner les idées et les analyses.

Merci aux autorités du Ministère en charge de l'agriculture du Burkina Faso pour la facilitation et l'accompagnement reçu dans le cadre de la mobilité pour la préparation de cette thèse.

Mes remerciements vont également à l'endroit de la Direction régionale en charge de l'industrie des Hauts Bassins pour la collaboration et l'accompagnement pour la collecte de données.

J'exprime également toute ma gratitude à ma famille pour avoir cru en moi, avoir consenti le sacrifice et m'avoir soutenu et encouragé tout au long de cette thèse.

Enfin, merci à tous ceux qui dans l'ombre, n'ont ménagé aucun effort pour me soutenir tout le long de ces années et qui se reconnaîtront dans ce travail sans que je les nomme individuellement.

DEDICACES

A mon épouse et à mes enfants

RESUME

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont une réalité de l'organisation de la production de toutes les économies contemporaines. Leur agglomération, la nature, la qualité et l'intensité des interactions entre elles et avec leur environnement sont une source d'externalités de proximité positives et d'avantage compétitif. Ces externalités structurent et dynamisent les systèmes de production. L'économie de la proximité et la nouvelle économie géographique présentent des modèles de dynamique économique locale portée par des agglomérations de PME. Il s'agit des systèmes productifs locaux (SPL) dont les variantes sont expliquées par les logiques entrepreneuriales et les modes d'organisation productive. Peu de travaux s'intéressent aux SPL des pays en développement.

A partir du cas burkinabé du district de Bobo Dioulasso, cette thèse part du constat d'une activité économique insuffisante malgré la disponibilité de ressources agricoles et construites et l'existence d'une agglomération de PME de trituration des graines de coton. Elle se propose de comprendre cette situation non conforme aux thèses des SPL par l'identification et la caractérisation du mode d'organisation productive de cette agglomération de PME. En sus de cette identification, cette thèse fait ressortir les facteurs d'une recomposition du système de trituration des graines de coton à Bobo Dioulasso plus compétitif et générateur de dynamique économique et de développement local.

A cette fin, nous avons utilisé une démarche inductive de nature qualitative qui repose sur l'examen et l'interprétation de phénomènes non numériques pour découvrir les explications sous-jacentes de leur action. Un travail exploratoire de la théorie économique autour de ce modèle, nous a tout d'abord permis d'élaborer une grille d'analyse théorique des déterminants de la dynamique de ce modèle à trois niveaux : la performance de la PME relevant de sa capacité interne d'organisation, la compétitivité de l'agglomération de PME portant sur la nature, la qualité et l'intensité des interactions entre les PME et enfin l'influence de l'environnement de l'agglomération sur cette dernière à travers les services, les marchés et l'action publique. Cette grille théorique a été ensuite confrontée à la zone d'étude de la thèse. Pour révéler les dynamiques internes de la zone d'étude, trois sources d'informations ont été mobilisées : des travaux antérieurs, des données administratives et des données d'enquêtes. La partie empirique de la recherche se base sur un type précis de SPL, à savoir le district industriel italien. A l'aide d'une AFCM, nous avons identifié les déterminants de la dynamique de l'agglomération des PME de la zone d'étude et sur la base de la CAH des données, nous avons élaboré quatre classes de PME qui traduisent autant de logiques entrepreneuriales de la zone d'étude. Par rapprochement des déterminants théorique de la grille d'analyse et des déterminants empiriques issues de l'enquête auprès des PME, nous avons identifié le mode d'organisation productive de la zone d'étude.

Aux termes de l'analyse, le mode d'organisation productive de cette agglomération de PME a été qualifié de district industriel satellitaire dans une forme « transitoire » et « inachevée » du modèle marshallien (classique) avec une marche de progression vers le district industriel rayonnant autour des grandes entreprises de trituration des graines de coton.

Les conditions d'émergence de ce district industriel sont discutées. Elles reposent sur deux piliers à savoir l'adoption des réformes visant l'amélioration de l'environnement des PME et le développement des relations fonctionnelles entre les PME, les grandes entreprises et les TPE dans une logique d'arrangement de la production.

MOTS CLES :

PME, économie de la proximité, mode d'organisation productive, district industriel, grille d'analyse.

ABSTRACT

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are a reality in the production organization of all contemporary economies. Their agglomeration, the nature, quality and intensity of interactions between them and with their environment are a source of positive proximity externalities and competitive advantage. These externalities structure and energize production systems. The economy of proximity and the new geographical economy present models of local economic dynamics driven by agglomerations of SMEs. These are local production systems (LPS) whose variants are explained by entrepreneurial logics and modes of productive organization. Few studies have focused on LPS in developing countries.

Based on the case of the Bobo Dioulasso district of Burkina Faso, this thesis starts from the observation of insufficient economic activity despite the availability of agricultural and construction resources and the existence of an agglomeration of cotton seed crushing SMEs. It proposes to understand this situation, which is not in conformity with the theses of the SPLs, by identifying and characterizing the productive organization of this agglomeration of SMEs. In addition to this identification, this thesis highlights the factors of a recomposition of the cotton seed crushing system in Bobo Dioulasso more competitive and generating economic dynamics and local development.

To this end, we used an inductive approach of a qualitative nature based on the examination and interpretation of non-numerical phenomena to discover the underlying explanations for their action. An exploratory work of the economic theory around this model, allowed us first of all to elaborate a theoretical analysis grid of the determinants of the dynamics of this model at three levels: the performance of the SME related to its internal capacity of organization, the competitiveness of the SME agglomeration related to the nature, the quality and the intensity of the interactions between the SMEs and finally the influence of the environment of the agglomeration on the latter through services, markets and public action. This theoretical grid was then confronted with the study area of the thesis. To reveal the internal dynamics of the study area, three sources of information were mobilized: previous work, administrative data and survey data. The empirical part of the research is based on a specific type of LPS, namely the Italian industrial district. With the help of an AFCM, we identified the determinants of the dynamics of the SME agglomeration in the study area and on the basis of the CAH of the data, we elaborated four classes of SMEs that reflect as many entrepreneurial logics of the study area. By comparing the theoretical determinants of the analysis grid with the empirical determinants from the SME survey, we identified the productive organization mode of the study zone.

According to the analysis, the mode of productive organization of this SME agglomeration was qualified as a satellite industrial district in a "transitory" and "unfinished" form of the (classic) Marshallian model with a progression march towards the industrial district radiating around the large cotton seed crushing companies. The conditions for the emergence of this industrial district are discussed.

They are based on two pillars, namely the adoption of reforms aimed at improving the SME environment and the development of functional relations between SMEs, large enterprises and VSEs in a logic of production arrangement.

KEY WORDS:

SME, proximity economy, productive organization, industrial district, analysis grid

SOMMAIRE

Remerciements	1
Resumé.....	2
Abstract	5
Sommaire	7
Liste des tableaux	9
Liste des figures.....	10
Liste des graphiques.....	12
Liste des cartes	12
Sigles et abreviations	13
Introduction	15
PREMIERE PARTIE : Cadre conceptuel, théorique et méthodologique	28
Chapitre 1 : Concepts de base et démarche Méthodologique.....	29
I. Cadre conceptuel de la dynamique économique locale de la zone d'étude	29
1.1. Constats sur la dynamique économique de la zone d'étude.....	29
1.2. Non-transférabilité d'un modèle économique et de la dynamique économique	31
1.3. PME et agglomération de PME : concepts de base de la recherche	34
1.4. Modes d'organisation productive localisée.....	46
1.5. Grille d'analyse des déterminants de la dynamique économique d'un tissu de PME	55
II. Déterminants de la compétitivité de la PME.....	65
2.1. Capital humain/apptitude du dirigeant.....	66
2.2. Organisation de la production et de mise en marché.....	68
2.3. Technologique et les innovations	75
2.4. Facteurs environnementaux et politique de la compétitive de la PME.....	80
III. Problématique et méthodologie de recherche	92
3.1. Cadre d'analyse	92
3.2. Problématique et méthodologie de recherche	97
3.3. Méthodologie de recherche.....	98
Chapitre 2 : Cadre théorique des proximités et de la dynamique des PME	103
I. Proximités et la dynamique économique des PME.....	103
1.1. Concept de proximité et son évolution dans la théorie économique	104
1.2. Enjeux des proximités dans la dynamique économique locale	114
1.3. Avantages et inconvénients de la proximité.....	127
II. Analyse d'un modèle de dynamique économique d'une concentration de PME	130
2.1. Capital social dans les modèles économiques.....	131
2.2. Concept de district industriel.....	132
2.3. Déterminants de la performace des districts industriels	147
2.4. Critiques et dépassement des facteurs sociaux de la compétitivité des districts industriels	152
DEUXIEME PARTIE : Cadre opératoire et discussions des résultats.....	162

Chapitre 1 : Construction du tissu de PME des huiles alimentaires de coton de Bobo Dioulasso	163
I. Etat des lieux du tissu industriel des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso	163
1.1. Mise en contexte de la ville de Bobo Dioulasso.....	163
1.2. Trajectoires de construction du tissu industriel de Bobo Dioulasso.....	176
1.3. Caractéristiques structurelles du tissu industriel de Bobo Dioulasso	196
II. Analyse du marché des graines de coton et des huiles alimentaires de coton au Burkina Faso 212	
2.1. Aperçu sur l’huile de coton dans les produits oléagineux du Burkina Faso	212
2.2. Offre nationale de graine de coton.....	215
2.3. Demande nationale de graine de coton et l’offre d’huile de coton.....	228
2.4. Demande nationale d’huile alimentaire au Burkina Faso.....	237
Chapitre 2 : Dynamique et mode d’organisation productive de l’agglomération des PME de trituration des graines de coton de la ville de Bobo Dioulasso.....	242
I. Analyse de la dynamique des PME des huiles alimentaires de coton de Bobo Dioulasso.242	
1.1. Organisation de la collecte de données primaires	243
1.2. Dynamique industrielle de l’agglomération de PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso.....	248
1.2. Ressources locales et évolution de la PME.....	275
II. Mode d’organisation productive de l’agglomération des PME des huiles alimentaires de coton de Bobo Dioulasso	285
2.1. Dynamiques économique et financière de l’agglomération de PME des huiles alimentaires	285
2.2. Méthodes et outils d’analyse des données	297
2.3. Influence du milieu sur la dynamique des PME localisées à Bobo Dioulasso.....	301
2.4. Analyse des déterminants de la dynamique du tissu de PME des huiles de coton et la performance des PME de Bobo Dioulasso	310
2.5. Emergence d’un district industriel des huiles alimentaires de coton à Bobo Dioulasso....	329
Conclusion générale.....	340
Bibliographie.....	344
Annexes.....	375
Table des matieres	438

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Grille d'analyse	62
Tableau 2: Typologie des politiques incitatives en faveur des PME	90
Tableau 3: Les définitions économiques d'une institution.....	119
Tableau 4: le croisement des deux proximités et ses résultats en termes d'interactions	124
Tableau 5: Configuration des systèmes productifs localisés	131
Tableau 6: Les Caractéristiques générales des différents types de districts industriels	141
Tableau 7: Synthèse de la création de nouvelles unités industriellessuivant les codes des investissements	187
Tableau 8: Evolution du tissu industriel de Bobo.....	198
Tableau 9: Evolution des industries agroalimentaires de Bobo Dioulasso de 2000 à 2014.....	200
Tableau 10: Aperçu des industries de Bobo Dioulasso.....	201
Tableau 11 : Synthèses des critères de classification des entreprises du Burkina Faso	205
Tableau 12 :Typologie des entreprises de transformation agroalimentaire au Burkina Faso.....	208
Tableau 13 : Production de quelques produits oléagineux au Burkina Faso (en tonnes).....	212
Tableau 14: Usines d'égrenage de la SOFITEX.....	225
Tableau 15: Synthèse des valeurs propres.....	302
Tableau 12: Typologie des déterminants d'influence du milieu sur la dynamique des PME de Bobo Dioulasso.....	307
Tableau 13: Synthèse des variables d'influence des déterminants de l'environnement de l'agglomération des PME	307
Tableau 18: Synthèse de la valeur propre des 20 premiers axes factoriels	311
Tableau 19: Synthèse des déterminants et des variables de la dynamique interne du tissu de PME ...	323
Tableau 20: Dédution du mode d'organisation productive de l'agglomération des PME de Bobo ...	326

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Evolution de la population de Bobo Dioulasso – nombre d’habitants	172
Figure 2: Répartition des entreprises par secteur à Bobo Dioulasso.....	199
Figure 3: Répartition des industries de Bobo Dioulasso par branches d'activités	200
Figure 4: Evolution de la production du coton graine (tonnes)	217
Figure 5: Evolution de la production de coton graine au Burkina Faso.....	218
Figure 6: Evolution du prix plancher aux producteurs de coton.....	221
Figure 7: Evolution de l’offre nationale et de l’offre de la SOFITEX de graines de coton	228
Figure 8: Evolution des parts relatives des demandeurs des graines de coton de la SOFITEX	233
Figure 9: Evolution de l’offre d’huile alimentaire au Burkina Faso (tonnes)	238
Figure 10: Dynamique de création des PME des huiles alimentaires à Bobo Dioulasso.....	249
Figure 11: Evolution du nombre de PME des huiles alimentaires de graine de coton de Bobo Dioulasso de 2000 à 2014.....	251
Figure 12: Principale raison de la création de la PME.....	252
Figure 13: Marché prioritaire visé par les PME	253
Figure 14: Facteurs d'insertion professionnelle des PME	255
Figure 15: Tranche d'âge des gestionnaires de PME	256
Figure 16: Nombre d'années d'expérience du gestionnaire actuel avant le poste actuel	257
Figure 17: Principaux domaines de réinvestissements des PME.....	258
Figure 18: Facteurs explicatifs de l'absence de cadre d'apprentissage collectif au sein des OP	260
Figure 19: Insuffisances des organisations professionnelles des PME	261
Figure 20: Principaux services offerts par les organisations professionnelles à leurs membres par ordre d'importance d'après les PME enquêtées	261
Figure 21: Facteurs de concurrence entre les PME.....	262
Figure 22: Facteurs limitant la performance des PME.....	263
Figure 23: Incitations des PME à la performance et au maintien des activités	264
Figure 24: PME aux technologies modernes et évolutives dans le temps	265
Figure 25: Principales opportunités de collaboration mise en valeur par les PME	266
Figure 26: Options d’opportunités de collaboration entre PME en cas d'un partenaire défaillant dans une relation d'affaire.....	267
Figure 27: Raison de la non formalisation des opportunités d'affaire en réseau	268
Figure 28: Conditions d'établissement des relations de sous-traitance entre les PME.....	268
Figure 29: Les avantages des opportunités actuelles de collaboration.....	269
Figure 30: Facteurs explicatifs de la mévente de la production des PME.....	270
Figure 31: Facteurs explicatifs des difficultés d'exportation des produits	271
Figure 32: Eléments d'exigences des consommateurs envers les PME.....	271
Figure 33: Facteurs explicatifs de l'incapacité des distributeurs à contribuer à la dynamisation des PME.....	272
Figure 34: Domaines de compétences des relations souhaitées par les PME avec les grandes entreprises	273
Figure 35: Domaines de compétences des relations souhaitées entre les PME et les TPE	274
Figure 36: Principaux impacts négatifs des TPE du secteur informel sur la performance des PME ...	274
Figure 37: Facteurs explicatifs de la couverture partielle des besoins en graines de coton des PME .	276
Figure 38: Facteurs explicatifs de l'inadaptation entre l'offre des incubateurs et les besoins des PME.....	277
Figure 39: Localisation des fournisseurs.....	278
Figure 40: Principaux facteurs limitant l'accès des PME au financement.....	279

Figure 41: Principal mode de financement des PME enquêtées	280
Figure 42: Avantages du choix de Bobo pour l'implantation de l'entreprise.....	280
Figure 43: Inconvénients du choix de la ville de Bobo Dioulasso pour l'implantation de la PME	281
Figure 44: Contribution de la politique publique à la performance des PME	282
Figure 45: Origines dominantes des employés	283
Figure 46: Facteurs justifiant l'absence de besoin de formation du personnel	284
Figure 47: Domaine de contribution du personnel à la performance de la PME.....	284
Figure 48: Sources d'approvisionnement des PME en matière première (milliards FCFA)	286
Figure 49: Evolution du coût des facteurs de productions des PME (Milliards de FCFA)	287
Figure 50: Prix unitaire en franc CFA/tonne	288
Figure 51: Evolution de la part de la PME dans la VA des industries manufacturières de Bobo Dioulasso	289
Figure 52: Evolution du nombre d'emplois dans les PME enquêtées.....	290
Figure 53 Evolution de la productivité du travail dans les PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso enquêtées (en milliers de FCFA).....	291
Figure 54: Evolution de la valeur des investissements des PME enquêtées (en milliards de FCFA) ..	291
Figure 55 : Evolution de la productivité du capital dans les PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso.....	292
Figure 56: Facteurs d'amélioration de la contribution des PME à la croissance économique locale...	293
Figure 57: Facteurs d'influence pour l'établissement des relations entre entreprises des huiles alimentaires	293
Figure 58: Importance de la proximité physique dans les collaborations entre entreprises	294
Figure 59: Attentes des PME vis à vis de l'administration locale et du pouvoir public central.....	295
Figure 60: Attentes des PME visa à vis des collectivités territoriales	295
Figure 61: Projection des variables d'influences du milieu sur la dynamique des PME localisées sur la carte factorielle	306
Figure 62: Projection des variables de la dynamique des PME localisées sur la carte factorielle.....	317

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1: Schema simplié de la filière d’huile de coton de Bobo Dioulasso.....	214
Graphique 2 : Organisation globale de la filière coton du Burkina Faso	220
Graphique 3 : Circuit de commercialisation de l’huile comestible au Burkina Faso	240
Graphique 4: Déterminants théoriques d’influence du milieu sur la dynamique des PME localisées	309

LISTE DES CARTES

Carte 1: Schéma directeur d’aménagement et d’urbanisme (SDAU) de la ville de Bobo Dioulasso	168
Carte 2: Zones cotonnières du Burkina Faso	224

SIGLES ET ABBREVIATIONS

AEPS	: Adductions d'eau potable simplifiées
AFCM	: Analyse Factorielle des Correspondances Multiples
APHB	: Association des producteurs d'huile des Hauts-Bassins
BCEAO	: Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BIT	: Bureau International du Travail
BTP	: Bâtiments et travaux publics
CAH	: Classification Ascendante Hiérarchique
CAPEs	: Centre d'analyse des politiques économiques et sociales
CCI-B	: Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso
CEFORE	: Centre de Formalités des Entreprises
CNUCED	: Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
CPPOD	: Coopérative des producteurs de produits oléagineux et divers
ECOLOC	: Economie locale
EICVM	: Enquête integrale sur les conditions de vie des ménages
GIM	: Global Entrepreneurship Monitor
GREMI	: Groupe de Recherches sur l'Energétique des Milieux Ionisés
GREPME	: Groupe de recherche en économie et gestion des PME
GTPOB	: Groupement des transformateurs des produits oléagineux du Burkina Faso
IAP	: Instrument automatisé de prévision
INERA	: Institut de l'environnement et de la recherche agronomique
INSD	: Institut national de la statistique et de la démographie
ONATEL	: Office nationale des telecommunications
MEBF	: Maison de l'entreprise du Burkina Faso
MICA	: Ministère de l'industrie, du commerce et de l'artisanat
NEG	: Nouvelle économie géographique
OCDE	: Organisation de coopération et de développement économiques
OHADA	: Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
ONAC	: Office national du commerce extérieur du Burkina Faso
ONG	: Organisation non gouvernementales
OP	: Organisation professionnelle
PAS	: Programmes d'ajustement structurels
PIB	: Produit interieur brut
PME	: Petites et moyennes entreprises
RAMPE	: Réseau Africain d'appui à la Micro et Petite Entreprise
R&D	: Recherche et développement
RCCM	: Registre du Commerce et du Crédit Mobilier
ReSAKKS	: Regional Strategic Analysis and Knowledge Support System
RIC	: Recensements Industriels et Commerciaux
SARL	: Société à responsabilité limitée
SAS	: Statistical Analysis System
SCADD	: Stratégie de croissance accélérée et de développement durable
SDAU	: Schéma Directeur d'Aménagement Urbain
SN-CITEC	: Société nouvelle d'huilerie et de sovonnerie

SOCOMA	: Société Cotonnière du Gourma
SOFITEX	: Société des fibres textiles
SONABEL	: Société nationale burkinabé d'électricité
SONABHY	: Société nationale burkinabé des hydrocarbures
SONAGESS	: Société nationale de gestion des stocks de sécurité
SPL	: Systèmes productifs localisées.
SPL	: Système productif local
TIC	: Nouvelles technologies de l'information et des communications
TPE	: Très petite entreprise
UCAO	: Université catholique d'Afrique de l'Ouest
UEMOA	: Union économique et monétaire ouest africain
UNPC-B	: Union nationale des producteurs de coton du Burkina

INTRODUCTION GENERALE

Phénomène très ancien (Braudel, 1981) et réalité incontournable des économies contemporaines (Marchesnay, 2008), la petite entreprise, d'abord perçue comme une entité artificielle face à la grande entreprise qui est synonyme d'efficacité économique, symbolise de nos jours le dynamisme, l'innovation, la souplesse, la flexibilité en termes d'organisation, de fonctionnement et de production (Labelle, Hervieux & Turcotte, 2014). La justification de la présence permanente des PME dans divers secteurs de l'économie malgré l'absence d'économies d'échelles propres à la grande entreprise est donnée avec la théorie des interstices (Ansiaux, 1926 ; Penrose, 1959 ; etc.). En effet, pour ces auteurs, c'est l'existence de niveau de demandes faibles pour de très nombreuses productions qui expliquent les nombreuses PME dans les structures productives, industrielles ou autres.

Ainsi, l'entreprise de petite taille devenue « la petite entreprise » (Torres, 2007) est revenue après les « vingt glorieuses » (Carré & Levratto, 2009) symbole des solutions locales et territorialisées de la croissance économique et de la dynamique locale. Ainsi, le territoire, espace de jeu d'acteurs est devenu le lieu de création et d'accumulation locale de richesses qui dépendent elles-mêmes des logiques d'interventions des acteurs sur le territoire. La PME joue donc de plus en plus un rôle fondamental et stratégique en matière de création d'emplois, de revenus et de richesse dans les économies développées ou en transition. Au début des années 1950, les PME représentaient jusqu'à 95% du nombre total d'entreprises, comme cela était le cas en Algérie et en France, et entre 49% et 57% des emplois dans des pays comme l'Algérie ou l'Allemagne (Sellami, 1985). Ainsi, la PME est porteuse de modèle de développement local et constitue un levier sur lequel s'appuient les politiques publiques qu'il s'agisse de création d'emplois, de développement des territoires, de création d'agglomérations ou de pôles de compétitivité (Levratto, 2009), de systèmes productifs localisés.

L'émergence et le développement des PME sur un territoire peuvent être spontanés, portés par une initiative privée locale de valorisation des ressources ou de conquête de marché (Julien, P.A, 2018), mais aussi le résultat d'une transformation structurelle par adaptation des anciennes zones industrielles (Marchesnay, 2008), ou de la stimulation à travers les actions publiques (Carré & Levratto, 2009). Les travaux antérieurs en sciences économiques, notamment en économie des proximités, en économie industrielle et de la nouvelle économie géographique expliquent la dynamique économique de certains territoires par la proximité des acteurs et le mode d'organisation productive régissant les rapports entre les acteurs localisés (Torres, 2003). Cette dynamique résulterait des interactions d'un groupe d'acteurs avec son territoire. En effet, les systèmes productifs localisés (SPL) sont des modèles théoriques qui expliquent la dynamique économique d'un territoire par les interactions entre les PME en agglomération au moyen de leurs modes d'organisation productive. Les SPL ont représenté un intérêt particulier pour l'analyse économique et les travaux antérieurs dans ce domaine traitent de ces modes d'organisations productives dans des milieux singuliers et homogènes où des acteurs productifs de petites tailles se concentrent sur une aire géographique limitée et organisent la production pour sauvegarder un métier ou renforcer leur compétitivité.

Les variantes des SPL résultent de leur mode d'organisation productive entendu comme est une organisation optimale à la fois du système productif, du système socio-politique et de l'organisation spatiale (Sellami, 2016). Les travaux sur les modes d'organisation productive portée par les PME font des effets d'agglomération le vecteur de la dynamique économique locale résultant des proximités entre les acteurs (Krugman,1991).

Dans les pays en développement, le débat sur les SPL concerne moins celui de la catégorisation des formes de système productif local que celui de leur potentiel d'évolution et de leur contribution au développement et à l'industrialisation (Schmitz et Nadvi, 1999), En effet ces agglomérations de PME dans les pays en développement connaissent un dynamisme variable, allant de la simple survie aux franges de l'informalité à la croissance dynamique basée sur l'innovation technologique et organisationnelle. La question cruciale dans ces pays est en effet de savoir si ces PME ont la capacité de dépasser le stade passif de la mise à profit d'externalités d'agglomération, pour dégager une réelle capacité d'action collective qui permette aux différentes unités de production de franchir des étapes qui seraient trop risquées dans une situation d'isolement (Requier-Desjardins et al. 2002).

1. Problématique de la recherche et le concept de mode d'organisation productive

Le Burkina Faso est un pays sahélien et enclavé de l'Afrique de l'Ouest qui s'étend sur une superficie de 274 200 km² pour une population de 18,45 millions d'habitants (estimation INSD 2016). Il appartient au groupe de pays les moins avancés selon la classification des Nations Unies et des pays à faible revenu selon la Banque Mondiale. Il répond également aux critères des pays à déficit vivrier de la FAO.

La capitale économique du pays est la ville de Bobo Dioulasso située à 360Km de la capitale politique (Ouagadougou). Elle constitue notre zone d'étude. Historiquement, la ville a abrité les grandes unités industrielles du pays mis en place dans le long temps par trois groupes d'acteurs que sont les investisseurs étrangers composé essentiellement du gouvernement et du privé français ainsi que des syro-libanais (1945-1965) : l'Etat central (1960-1990) au moyen d'une économie planifiée et dirigée et enfin les investisseurs privés nationaux (2000 à nos jours) à la faveur de la libéralisation de l'économie, la mise en place des instruments et structures de soutien au secteur privé et le développement des infrastructures et des services de production. Ces différents investissements font de Bobo Dioulasso, une ville propice à l'analyse économique dont les traits majeurs sont une (i) disponibilité des ressources, naturelles et construites (Konaté, 2006), (ii) l'existence de services divers au profit des entrepreneurs (DGI, 2018), (iii) l'existence d'une agglomération de PME de trituration des graines de coton aux côtés d'un secteur informel toujours en croissance (iv) la présence de Centres de recherche, Universités, centres de formation (Kaboré, 2002 ; Combarry et Thiombiano, 2011, DGI, 2018), (v) la disponibilité de facteurs de productions (eau, l'énergie, etc.) (DGI, 2018, Song-Naba, 2016)

Cependant, les travaux antérieurs sur l'économie locale de Bobo Dioulasso convergent vers trois résultats principaux qui posent par ailleurs, la question fondamentale de la capacité des PME et de leur agglomération à générer et entretenir une dynamique économique locale dans les pays en développement. En effet, la ville est caractérisée par une (i) activité économique insuffisante pour engendrer une dynamique de développement local (Kaboré, 2002, DGI, 2010) ; (ii) un tissu industriel se présentant comme une simple juxtaposition d'industries très hétérogènes où les liaisons techniques et fonctionnelles sont extrêmement modestes et les effets d'agglomération et de proximité sont absents (Kaboré, 2002 ; Combarry et Thiombiano, 2011) ; et (iii) une Faiblesse/absence des relations inter-entreprises notamment de matières premières, d'énergie, de technologiques et de la R&D (Kaboré, 2002 ; Tiendrebeogo, 2011 ; Combarry et Thiombiano, 2011, DGI, 2018).

Une situation de la ville de Bobo Dioulasso, notamment avec l'agglomération de PME de trituration des huiles alimentaires n'est donc non conforme à la théorie économique sur les SPL. Cette situation a suscité notre intérêt pour comprendre le comportement des acteurs agglomérés notamment des PME des huiles alimentaires et d'aliments pour le bétail. En effet, le territoire industriel de Bobo Dioulasso présente des similitudes historiques avec certains territoires industriels¹ qui ont connu un développement local porté par des PME dans une approche de SPL. Aussi, au regard de son passé industriel, notre zone d'étude dispose de ressources naturelles et construites présentées dans la littérature économique comme des déterminants ouvrant sur une dynamique logique (Konaté, 2006). Par ailleurs, la théorie économique enseigne qu'une concentration de PME produisant des effets d'agglomération, notamment à partir des économies externes, est source de croissance (Calmé et Chabault, 2007).

Le questionnement demeure donc au niveau des modes d'organisations productives, la qualité et l'intensité des interactions entre les acteurs pour créer les effets d'agglomérations source de développement local. Pourtant, l'émergence des PME et leur agglomération en réponse au « déclin » de la plupart des grandes entreprises de la ville a conduit à une reconfiguration de son tissu industriel dominé par les PME et semblait donner un nouveau souffle à ses activités économiques. Dans ces conditions, la problématique de cette thèse est formulée comme suit : quel est le mode d'organisation productive de l'agglomération de PME des huiles alimentaires localisé à Bobo Dioulasso ? C'est à cette préoccupation que la présente contribution essaie de répondre à travers les trois questions sous-jacentes suivantes :

- Quelles sont les caractéristiques de l'agglomération des PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso ?
- Quelles sont les déterminants du mode d'organisation productive et du fonctionnement de l'agglomération des PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso ?
- Quelle reconfiguration prospective à stimuler pour renforcer la compétitivité de l'agglomération des PME de Bobo Dioulasso ?

¹ Phases d'installation des grandes entreprises, échec du processus d'industrialisation par la grande entreprise, émergence et concentration de PME/PMI sur le territoire, etc.

La littérature économique présente plusieurs variantes des systèmes productifs localisés. S'inscrivant dans le prolongement de ces travaux, cette thèse vise à identifier et à caractériser le mode d'organisation productive de l'agglomération de PME de trituration des graines de coton localisé à Bobo Dioulasso à partir des déterminants qui peuvent influencer sa dynamique économique. Elle voudrait donc contribuer à générer des connaissances pour comprendre les facteurs qui pourraient expliquer davantage la performance ou non d'une agglomération de PME d'une même activité localisée dans les pays en développement. Pour cette fin, nous utiliserons une grille d'analyse théorique des déterminants de la dynamique d'une variante des SPL (le district industriel) présentant des similitudes avec le territoire industriel de notre zone d'étude. Cette grille d'analyse sera élaborée à partir de la littérature économique sur le district industriel.

2. Délimitation du domaine de la recherche

Le problème posé par notre recherche est d'étudier le mode d'organisation productive d'une agglomération de PME localisées sur un territoire défini et soumise à l'influence de son environnement. Pour répondre à cette question de recherche et essayer d'apporter une contribution à la problématique de la performance de l'agglomération de PME en Afrique, nous utilisons comme cadre d'analyse l'économie industrielle, l'économie des proximités et la nouvelle économie géographique.

L'économie industrielle est un champ d'étude dont l'objectif est « *l'étude du fonctionnement dynamique de l'industrie, sous l'influence de son environnement et des comportements stratégiques des firmes qui la composent* » (Angelier, 2002 : 5). Elle explique les modes d'organisation et de développement des entreprises. En outre, l'économie industrielle permet d'avancer certaines prédictions sur les formes d'agglomération par analyse des interrelations entre les unités.

Ensuite, nous ferons appel à l'économie des proximités qui offre un cadre idéal à l'analyse des dynamiques de PME localisées en mettant l'accent sur leurs besoins de proximités et de coordination dans une vision de bonification de la compétitivité individuelle et de leur agglomération. La riche et abondante littérature économique sur les SPL montre l'importance de proximités dans les dynamiques économiques locales et territoriales portées par les PME. Ainsi, le regroupement sur un territoire d'agents économiques et la manière dont ils coordonnent leurs activités sont au cœur de la notion de proximité en sciences économiques (Bellet, Colletis & Lung, 1993). La proximité est source d'interaction (formelle ou non, marchande ou non) et d'influence des comportements des agents économiques et va de pair avec l'organisation des activités humaines (Gilly et Torre, 2000). La proximité présente trois dimensions : géographique, organisationnelle et institutionnelle. Les deux dernières s'articulent pour donner la proximité organisée (Rallet, 2002). La mise en relation des proximités géographique et organisée, fournit une grille d'analyse des différents modèles d'organisation géographique des activités, les SPL (Rallet & Torre, 2004).

Enfin, la nouvelle économie géographique sera mobilisée secondairement en complément à l'économie des proximités. En effet, la nouvelle économie géographique (NEG) a pour objectif l'explication des choix de localisation des activités. Elle permet d'étudier les mécanismes d'agglomérations des activités économiques (Catin, 2000). Pour les tenants de la NEG, comme Krugman, la localisation des activités productives est étroitement liée et conditionnée par des effets d'agglomération. La NEG cherche à rendre compte des concentrations d'activités économiques.

Par ailleurs, le champ d'investigation de la thèse est la mésoéconomie qui offre une place importante à l'étude des relations inter-entreprises au sein des secteurs d'activité et des filières. En effet, Proulx (2002) et Joyal (1991) rappellent que le terme « méso » renvoie aussi au concept de milieu. La mésoéconomie s'intéresse donc, dans un milieu donné, aux facteurs qui exercent une influence sur son évolution économique. Le fondement théorique de cette approche remonte aux travaux d'Alfred Marshall sur la notion d'atmosphère industrielle (Lagnel, 1998). Originellement, ce courant d'analyse est focalisé sur l'analyse des dynamiques locales permettant l'émergence endogène d'un pôle de production et de compétitivité. Ce cadre d'analyse peut cependant être élargi de manière relativement aisée à la prise en compte des comportements de localisation du capital productif.

Le modèle théorique de référence de notre zone d'étude est le district industriel. La configuration de l'agglomération de PME des huiles alimentaires de la zone d'étude présente des similitudes de formes et d'organisation avec le district industriel. En effet, le territoire industriel de la zone d'étude, tout comme le district industriel est un ensemble industriel composé d'un grand nombre de petites entreprises indépendantes les unes des autres qui sont spécialisées dans la même production et qui, de façon combinée, permettent une production à grande échelle. La notion de district industriel, énoncée à partir du monde anglo-saxon avec Marshall et reformulée dans sa version « italienne », a atteint un degré de systématisation propice à des exercices de formalisation qui la destinent à des situations spécifiques et peu nombreuses, ou à servir de modèle idéal susceptible d'être atteint par des politiques publiques adaptées (Faure et Labazée, 2005). Le district industriel représente dans la littérature économique l'un des axes majeurs à partir desquels s'est cristallisée la réflexion consacrée aux relations entre dynamique industrielle et dynamique territoriale. Il s'inscrit dans une logique de division du travail par la spécialisation, l'intensification des interactions et la construction de réseaux. Il est une forme particulière d'organisation productive, un modèle qui rend compte le mieux de l'importance des proximités dans la dynamique économique locale. Le district industriel serait donc un champ d'observation pertinent pour comprendre l'intérêt des proximités pour les entreprises ainsi que les avantages stratégiques qu'elles peuvent retirer de leur fonctionnement ou leur articulation.

Aussi, convient-il de rappeler qu'autour des travaux de l'analyse italienne du district, se développent des recherches empiriques permettant d'apporter plus de précisions sur les formes spatialisées que peuvent prendre les districts industriels. Markusen (1996) propose une typologie basée sur les relations fonctionnelles entre les PME co-localisées, leurs fournisseurs et clients afin de décrire les phénomènes d'agglomération spatiale et d'économies externes.

Il modélise trois formes et présente les caractéristiques d'une quatrième qu'il appela « Le district industriel dépendant de l'Etat ». Il s'agit des districts industriels marshallien, rayonnant et satellitaire.

3. Positionnement épistémologique et méthodologique

3.1. Positionnement épistémologique

La détermination du positionnement épistémologique est une étape nécessaire, afin de mener à bien un processus de recherche. En effet, comme le notent Perret et Séville (2003), « la réflexion épistémologique s'impose à tout chercheur soucieux d'effectuer une recherche sérieuse car elle permet d'asseoir la validité et la légitimité d'une recherche ». Par ailleurs, le choix d'une démarche en sciences sociales est déterminé par les questions de recherche, l'état des connaissances sur ces questions et le caractère de la recherche (Yin, 1989). Pour le cas spécifique de notre recherche, nous partons du constat d'une faible dynamique économique apparente d'une agglomération de petites et moyennes entreprises autour d'un seul métier (la trituration de graines de coton en huile alimentaire et en tourteau) pour comprendre son mode d'organisation productive sous l'hypothèse que ce dernier expliquerait ce fait économique.

Le présent travail vise à identifier le mode d'organisation productive d'une agglomération de PME localisées dans un pays en développement. Pour trouver des réponses à cette question, nous sommes donc amenés à faire les investigations en recourant à différentes méthodes de collecte de données et d'informations. Notre démarche est essentiellement qualitative visant à saisir une situation organisationnelle de production d'huiles de graine de coton dans un contexte et un milieu géographique donné. En effet, dans le domaine des sciences humaines et sociales, le courant qualitatif ou interprétativiste, par sa posture épistémologique, souligne l'indétermination du savoir et son interprétabilité. Ce courant, par sa position méthodologique par rapport à la science traditionnelle, met en avant l'interaction sujet-chercheur, la prise en compte du contexte et la volonté d'expression du sujet en tant qu'acteur social non seulement pour lui donner une voix mais aussi pour que la recherche soit centrée sur son vécu et sur sa propre interprétation de ce vécu (Guillemette (dir) et Baribeau, 2006). L'approche qualitative repose sur l'examen et l'interprétation de phénomènes non numériques afin d'en découvrir les explications sous-jacentes. Elle utilise des entretiens, des monographies et des études de cas. En effet, les études qualitatives cherchent à répondre à la question du « pourquoi » des faits et observations et son objectif est d'explorer une situation.

Dans le cadre de la présente thèse, l'approche qualitative sera consolidée par des données quantitatives qui permettront de construire une représentation et une analyse de ces données pour décrire et expliquer les phénomènes étudiés. Logiquement la méthode qualitative appelle une démarche inductive qui part de faits concrets pour arriver à une règle générale. Les faits observés, la collecte de données statistiques, permettent de rechercher des régularités, des relations entre des faits et, pour conclure, de généraliser les observations réalisées par un modèle. L'induction correspond à « *la généralisation d'une propriété constatée empiriquement sur un grand nombre de cas ou à partir d'échantillons représentatifs* » (Catellin, 2004, p180).

Dans le cadre de la présente thèse, nous avons choisi de faire des entretiens semi-directifs au regard des résultats de la revue de littérature qui a permis d'identifier les facteurs explicatifs de la dynamique du district industriel qui est le modèle de référence de la configuration productive des huiles alimentaires de graine de coton de notre zone d'étude. Ces entretiens reposent sur des questions ouvertes pour recueillir les appréciations des PME sur des questions spécifiques mais aussi sur des questions fermées orientées vers les aspects directement liés aux caractéristiques du district industriel. Même si ce type d'entretien est plus difficile à analyser, il a l'avantage de laisser s'exprimer l'interlocuteur. La collecte d'informations peut être ainsi plus importante. Le questionnaire fut semi-directif tout en laissant un grand nombre de questions ouvertes de façon à obtenir toutes sortes d'informations non prévues préalablement à mesure que l'entrevue se déroule, comme le rappellent Yin (1989) ou Huberman et Miles (1991).

L'étude de cas est une autre démarche qui s'inscrit dans la méthode qualitative. L'étude de cas présente l'avantage de mieux appréhender des phénomènes difficiles à mesurer. Elle permet également de compenser l'insuffisance ou l'absence de données quantitatives. Nous proposons donc d'utiliser le cas que nous étudions comme point de départ à la compréhension d'une situation générale, sans pour autant nous en servir pour une extrapolation statistique.

En somme, la complexité de notre objet d'analyse, la PME et son agglomération d'une part et l'insuffisance de travaux antérieurs sur la configuration et le mode d'organisation de ces PME dans notre zone d'étude d'autre part, nous imposent la combinaison des deux méthodes (enquête et étude de cas) afin de produire suffisamment de connaissances pour apprécier au mieux le mode d'organisation productive de cette agglomération de PME.

3.2.Méthodologie de recherche

Pour mener à bien ce projet de recherche, nous avons adopté une méthodologie en trois étapes. La première étape fut la revue de littérature sur les travaux antérieurs en lien avec notre objet d'analyse et cela a conduit à l'élaboration d'une grille d'analyse, la caractérisation de la zone d'étude, la définition des options et choix d'analyses. La deuxième étape a consisté à la collecte de données empiriques et complémentaires auprès des PME de notre zone d'étude et la troisième étape a porté sur l'analyse des données collectées à la lumière de la grille d'analyse théorique pour identifier et caractériser le mode d'organisation productive et les arrangements possibles afin d'accroître la compétitivité de l'agglomération de PME étudiées

Trois sources d'informations ont été mobilisées dans le cadre de cette thèse : des travaux antérieurs, des données administratives et des données d'enquêtes. Les travaux antérieurs comprennent les articles et publications, les revues et journaux scientifiques, les actes et conclusions des forums séminaires et colloques, les thèses de doctorats, les documents pédagogiques, etc. ayant un lien avec l'objet de la présente étude.

Pour l'étape spécifique de collecte de données primaires, nous avons combinée l'enquête par entretien et étude de cas afin de produire suffisamment de connaissances pour apprécier au mieux le mode d'organisation productive de cette agglomération de PME.

Les données quantitatives ont été mobilisées auprès des services techniques déconcentrés. La collecte primaire a consisté dans un premier temps à l'élaboration d'un guide d'entretien organisé en quatre thématiques suivant les besoins d'information après la revue documentaire à savoir (i) identification de l'entreprise, (ii) le profil du fondateur et gestionnaire de la PME ; (iii) les facteurs internes de compétitivité et (iv) les interactions avec les autres PME et l'environnement de l'agglomération. Dans un deuxième temps, nous avons constitué un échantillon pour l'administration du questionnaire. Après une phase teste du questionnaire sur une dizaine de PME, nous avons utilisé un sondage à deux degrés : le premier degré est raisonné portant uniquement sur les PME enregistrés auprès des services techniques déconcentrés et le second degré est aléatoire à probabilité égale et sans remise. Un échantillon de 80 individus a été constitué sur les 184 PME (après exclusion des 10 soumises au test du questionnaire). Après administration, le bilan était de 74 fiches utiles/exploitable soit 94% de l'échantillon et 40,43% des PME de la population cible.

Pour le traitement des données collectées, trois outils ont été utilisés de façon complémentaires à savoir le logiciel SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) sur Windows, version 18.0, l'Excel (traitement des tableaux de synthèse et des graphiques) et le logiciel SAS (Statistical Analysis System).

Au regard du choix de l'analyse qualitative pour les travaux de cette thèse, l'analyse factorielle en correspondances multiples (AFCM) doublée d'une Classification Ascendante Hiérarchique (CAH) ont été mobilisées pour l'identification et la caractérisation du mode d'organisation productive de l'agglomération des PME des huiles de coton de Bobo Dioulasso.

L'identification du mode d'organisation productive s'est faite en deux étapes.

- Dans un premier temps, nous avons identifié les déterminants de la dynamique de l'agglomération suivant la grille d'analyse théorique en constituant deux sous-groupe : les variables d'influence du milieu sur la dynamique des PME agglomérées et les variables de la compétitive interne de la PME et son agglomération (interactions inter-entreprises). Le rapprochement entre les variables théoriques de la dynamique interne du tissu de PME et les variables empiriques observées s'est fait par pointage (ou correspondance) de l'existence ou non des variables d'influences positives suivant une approche dichotomique. La qualité, l'intensité, la fréquence et le poids contributif des variables ne sont pas pris en compte dans ce rapprochement. En effet, les travaux antérieurs sur les variables contributives à la dynamique des districts industriels n'ont pas analysé le poids des différentes variables à la formation des déterminants de la dynamique des PME. Pour cela, nous faisons l'hypothèse d'une contribution égale pour chaque variable.
- Dans un deuxième temps, l'identification du mode d'organisation productive est faite par le croisement des deux ensembles de déterminants à savoir l'environnement de l'agglomération des PME et de la dynamique de l'agglomération qui englobe celle interne au PME. En effet, les fondements théoriques de la grille d'analyse sont la combinaison de deux logiques à savoir la logique additive (pour la constitution des sous ensemble) et la logique de la complémentarité pour la détermination de la dynamique globale de l'agglomération (Heitz et Douard, 2000).

Par la suite, il s'est agi d'analyser et de discuter des conditions d'émergence d'un district industriel aux effets d'agglomérations des huiles alimentaires de coton de Bobo Dioulasso prenant en compte les compétences, les opportunités et le potentiel existant dans leur environnement.

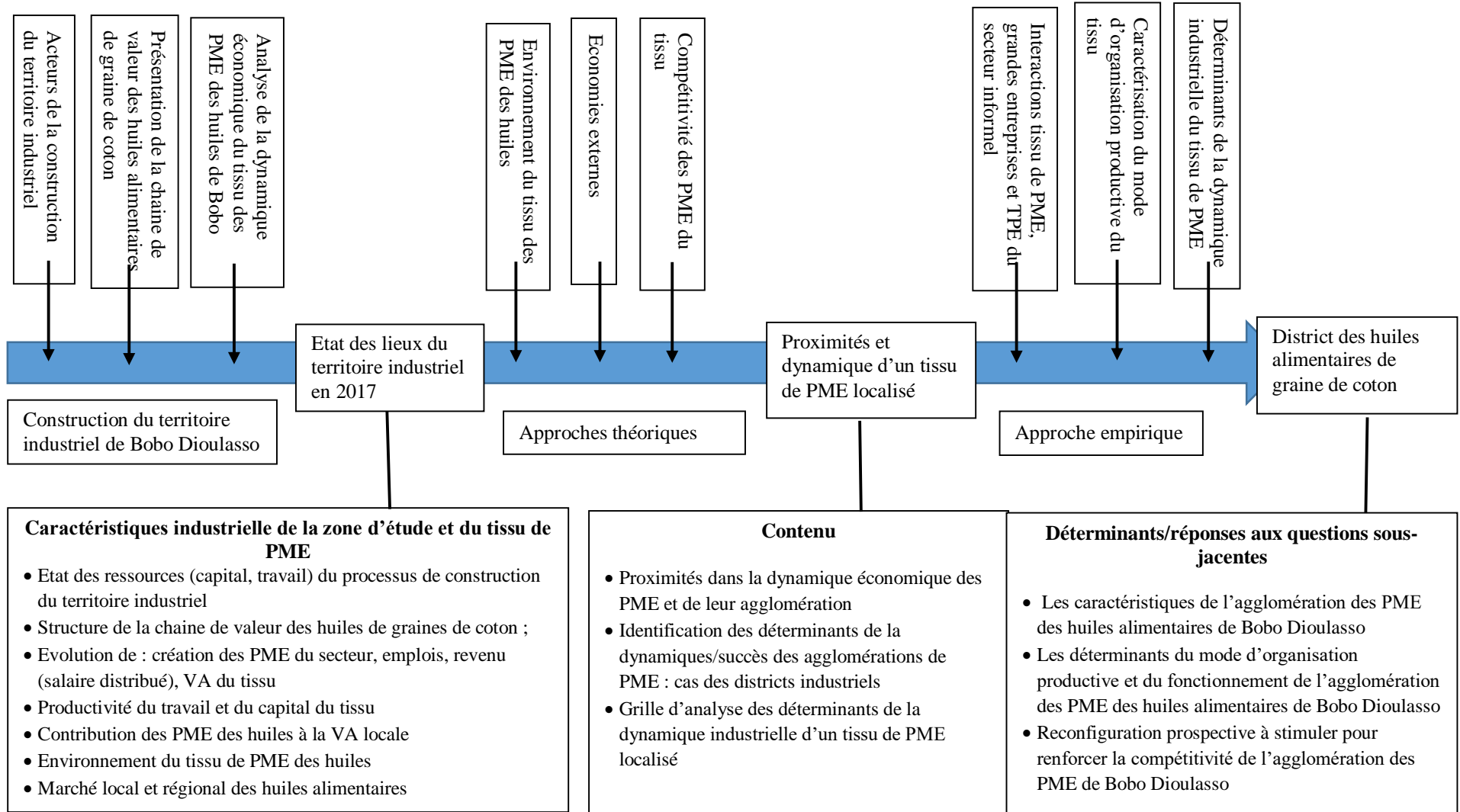
En somme, le raisonnement global de la thèse est structuré en trois parties :

- Etablissement d'un état des lieux du tissu industriel de Bobo Dioulasso en 2017 avec un focus sur le tissu de PME des huiles alimentaires. Il s'agit d'analyser la construction historique du tissu industriel de Bobo Dioulasso et la dynamique de son tissu de PME des huiles alimentaires.
- Analyse la dynamique économique locale portée par une concentration de PME. Il s'agira de montrer l'importance des proximités dans le développement des systèmes productifs locaux puis, d'identifier les déterminants du succès des districts industriels comme modèle type de la dynamique d'une concentration de PME sur une aire géographique.
- Identification du mode d'organisation productive du tissu de PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso : En utilisant une analyse factorielle multivariée sur les données empiriques, (i) identifier le mode d'organisation productive avec les déterminants les plus significatifs qui le caractérisent et (ii) définir un mode alternatif d'organisation productive plus compétitif.

Le mode alternatif d'organisation productive issue de cette thèse est porteuse d'une dynamique économique locale. En effet, la réorganisation des PME produisant des effets d'agglomération est source de croissance et de l'émergence d'un territoire compétitif par la revalorisation les maillons et des niches à travers la spécialisation des PME (Moungou, 2005). Les effets majeurs attendus de cette mise en réseau ou réorganisation des unités de trituration des graines de coton de la ville de Bobo Dioulasso sont :

- La professionnalisation et la spécialisation des acteurs par maillons ;
- L'optimisation des effets d'agglomérations et la contribution de ce sous-secteur à l'économie locale ;
- La diffusion des technologies et des savoir-faire au sein de l'agglomération ;
- L'accroissement de la productivité des PME ;
- L'amélioration de la qualité des produits mis sur le marché ;
- La facilitation de l'accès aux marchés, aux financements et à l'innovation ;
- L'amélioration des entreprises infra-productives par leur insertion aux réseaux d'entreprises.

Raisonnement ou schéma d'analyse globale



4. Résultats majeurs de la thèse

Le rapprochement par pointage de l'existence ou non des variables observées et celles théoriques de la grille d'analyse permet de constater des régularités et des écarts entre le milieu des PME de Bobo et l'environnement du district. Ainsi ce rapprochement indique que le milieu des PME de Bobo présente des similitudes avec les milieux le district à 78,95% (nombre de variables observées/nombre de variables théoriques). En termes de compétitivité de la PME et de la dynamique de son agglomération, le rapprochement des variables théoriques et observées montre que la dynamique interne des PME est mitigée en fonction de la typologie des PME et les variables théoriques expliquent à 62,16% la dynamique économique des PME et de leur agglomération de Bobo Dioulasso.

Enfin, le croisement des deux groupes de déterminants précédents montre que l'agglomération de PME de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso est un district industriel italien avec 49,08% des caractéristiques de ce dernier. Cette agglomération se présente comme une simple juxtaposition, une co-localisation des PME sans relations fonctionnelles : elle est donc de type satellitaire dans sa forme spatiale. Cette forme spatiale de district est une forme inachevée et pourrait évoluer vers des formes plus productrices d'effets d'agglomération et d'économies externes (Markusen, 1996). Pour cette fin, une recomposition du système local de production est nécessaire dans lequel les entreprises devront coopérer et se spécialiser.

La recomposition du système local de production actuel dépend de la disponibilité des acteurs de la trituration à coopérer, à se spécialiser (Kra Djato & al., 2006) et à bénéficier d'un environnement local compétitif. Cette mutation suppose une recombinaison de ses composantes (les typologies des PME) et le développement des relations fonctionnelles avec les autres unités de productions localisées (GE et les TPE). La forme spatiale qui pourrait conjuguer la pluralité des entreprises localisées à Bobo Dioulasso est le district rayonnant, une forme évoluée de district industriel, structurée autour de l'action d'une ou plusieurs entreprises motrices (Villard, 2005). Ce district rayonnant est basé sur une nouvelle division du travail entre les acteurs :

- Spécialisation des TPE du secteur informel et des PME de types « familiale » et « communautaire » dans la collecte et la préparation de la matière première pour les PME performantes de types « capitaliste » et de type « enchevêtrée »
- Spécialisation des PME de type « capitaliste » et de type « enchevêtré » dans la production d'huiles brutes de qualité et d'aliments bétail
- Spécialisation des grandes entreprises dans la production de produits finis de qualité et compétitif

5. Apports attendus de la thèse

Les objectifs poursuivis par cette recherche laissent supposer un certain nombre d'apports possibles tant théoriques qu'empiriques. Les travaux de recherche existants ne traitent souvent que des agglomérations de PME dans des milieux singuliers et dans les pays développés ou en transition, rarement dans des milieux pluriels des pays en développement où cohabitent les PME, les TPE et les grandes entreprises.

Cette étude cherche ainsi à approfondir la connaissance de ces agglomérations de PME dans les pays en développement à partir du cas des PME de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso au Burkina Faso. Il s'agit notamment de caractériser davantage ces agglomérations et d'identifier leur mode d'organisation productive suivant une démarche méthodologique construite autour d'une grille d'analyse théorique

Dans un deuxième temps, il existe de nombreuses recherches sur les impacts positifs de coopérations sur la performance de l'entreprise (Dyer et Singh, 1998 ; Helper et Sako, 1995 ; Kotabe et al., 2003). Ces recherches ont également mis en exergue la revitalisation d'anciennes zones industrielles par la réadaptation de son système de production (Marchesnay, 2008), soit par intégration des actions, soit par l'émergence de nouveaux acteurs (Julien, 2018 ; Carré & Levratto, 2009). La présente thèse cherche à identifier les conditions pour un arrangement organisationnelle source d'effets d'agglomérations et de dynamique économique locale. Cela nécessitera pour les entreprises au sein du réseau, en fonction de leur position dans la même chaîne de valeur, de développer des coopérations verticales et/ou horizontales (Bengtsson et Kock, 1999 ; Assens, 2003). La proposition de cette alternative d'organisation productive est aussi une aide à la décision publique en quête d'une industrialisation maîtrisée et endogène.

En somme, les contributions attendues de la thèse à son champ de connaissances visent les aspects suivants :

- Sur le plan théorique, la conception d'une grille d'analyse et la proposition d'une démarche scientifique d'identification du mode d'organisation productive d'une agglomération d'acteurs économiques, et enfin la proposition d'un essai d'articulation d'acteurs situés à travers le développement de relations fonctionnelles par spécialisation des entreprises de tailles diverses en vue de l'émergence d'un district industriel aux effets d'agglomération.
- Sur le plan empirique : la définition d'une typologie des PME localisées sur le site industriel de Bobo Dioulasso, l'identification des déterminants de la dynamique de cette agglomération de PME des huiles alimentaires et la caractérisation du mode d'organisation productive de cette agglomération de PME.

6. Structure générale de la thèse

La thèse se subdivise en deux parties, l'une théorique, l'autre empirique. Chaque partie comprend deux chapitres. Dans la partie empirique, nous présentons dans le premier chapitre, le cadre d'analyse et la démarche méthodologique de notre recherche afin de mettre en évidence les grandes lignes de sa problématique. Dans le deuxième chapitre de cette partie, nous définissons le cadre théorique qui a guidé notre recherche aboutissant ainsi à la grille d'analyse théorique fondé sur les déterminants de la dynamiques d'une agglomération de PME.

Dans la deuxième partie de notre thèse, nous avons, à travers le troisième chapitre, fait un état des lieux de la construction du territoire industriel de la ville de Bobo Dioulasso. Nous présentons donc le cadre opératoire, à savoir la ville de Bobo Dioulasso et son tissu industriel dans une trajectoire historique longue, avant de finir sur l'état des lieux et les caractéristiques des PME des huiles alimentaires en 2017 à partir des résultats de nos travaux de terrain et des

données quantitatives mobilisées auprès des services techniques déconcentrés. Dans le quatrième et dernier chapitre, nous identifions les déterminants empiriques de la dynamique économique des PME localisées afin d'en déduire le mode d'organisation productive et faire des suggestions visant la réorganisation relationnelle des PME pour faire émerger un système productif localisé.

Enfin, nous concluons nos propos par un bref retour sur les enseignements principaux de notre démarche de recherche et nous tenons d'identifier quelques voies possibles pour d'éventuels travaux permettant de faire un pas de plus dans la direction mise en évidence par nos résultats.

PREMIERE PARTIE :
CADRE CONCEPTUEL, THEORIQUE ET
METHODOLOGIQUE

CHAPITRE 1 : CONCEPTS DE BASE ET DEMARCHE METHODOLOGIQUE

Dans ce chapitre, nous exposerons les choix opérés et la logique d'analyse globale de cette thèse. Nous présenterons ensuite les différents aspects de notre méthodologie de recherche qui se veut positive (à la fois inductive et déductive) à partir du questionnement, des hypothèses de recherche et les théories économiques mobilisées. La revue de littérature sur les modèles de système productif local permettra de définir une grille d'analyse de l'agglomération de PME de trituration des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso.

I. Cadre conceptuel de la dynamique économique locale de la zone d'étude

1.1. Constats sur la dynamique économique de la zone d'étude

Le Burkina Faso est un pays sahélien enclavé de l'Afrique de l'Ouest qui s'étend sur une superficie de 274 200 km² pour une population de 18,45 millions d'habitants (INSD 2016). Le pays partage ses frontières avec le Mali au Nord et à l'Ouest, le Niger à l'Est et la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Togo et le Bénin au Sud. Il appartient au groupe de pays les moins avancés selon la classification des Nations Unies et des pays à faible revenu selon la Banque Mondiale. Il répond également aux critères des pays à déficit vivrier de la FAO.

La ville de Bobo Dioulasso, capitale économique du pays est située à 360 kilomètres de Ouagadougou, la capitale politique. Elle se situe dans la zone agricole du pays, caractérisée par une diversité de production agro-sylvo-pastorales soutenue par de bonnes conditions agro-écologiques et pédologiques. Ces conditions climatiques et la diversifié de production ont conduit dès la période de la colonisation à l'installation d'unités industrielles et commerciales, faisant de cette ville le bassin de l'industrie manufacturière notamment de transformations agroalimentaires (produits agro-sylvo-pastoraux). A la faveur des Indépendances dans les années 1960, l'activité industrielle de ville de Bobo Dioulasso a connue trois phases qui ont construit le paysage actuel du tissu industriel à savoir : la mise en œuvre des plans quinquennaux de développement industriel (planification centralisée dirigiste), suivi des programmes d'ajustements structurels sous la direction de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International en enfin la promotion du secteur privé national, qui demeure une option politique de nos jours.

Les études récentes de la Direction générale de l'industrie (2015) sur l'état des lieux de l'activité industrielle et son impact sur l'économie locale mènent au constat que la ville de Bobo Dioulasso présente une activité économique insuffisante, un essoufflement des grandes entreprises, une émergence et une concentration d'entreprises de petite taille (formelles et enregistrées dans le registre du commerce et/ou fiscal) aux côtés d'un secteur informel toujours écrasant. Pourtant, l'émergence des PME en réponse au « déclin » industriel de la ville a conduit à une reconfiguration de son tissu industriel et semblait donner un nouveau souffle à ses activités économiques.

Des travaux antérieurs sur la dynamique économique de la ville identifient, outre les facteurs endogènes tels que la faible intégration des secteurs et le coût élevé des facteurs de productions dont l'énergie, l'enclavement et la proximité avec les dynamiques économiques des voisins ivoiriens et ghanéens (importance de la demande intérieure réelle-pouvoir d'achat ; existence d'entreprises de grandes tailles et de nombreuses filiales d'entreprises occidentales ; l'existence de port sec et des services efficaces d'appui à l'économie, etc.) comme les principaux obstacles à son développement industriel.

L'une des chaînes de valeurs les plus performantes économiquement en termes de création d'emplois/revenus, de valeur ajoutée et recettes d'exportation de la ville est la filière coton organisée autour de la première société d'égrenage du pays (SOFITEC) et qui alimente un secteur industriel de production d'huiles alimentaires par trituration des graines de coton. Cette industrie comptait en 2016, quatre grandes entreprises et un nombre important de PME agglomérées dans et autour de la principale zone industrielle aménagée le long de la voie ferrée à la sortie ouest de la ville.

Cette agglomération de PME des huiles alimentaires à base de graines de coton présente des similitudes de formes et d'organisation productive avec les systèmes productifs localisés (SPL), objet d'une littérature abondante en sciences économiques. En effet, plusieurs dynamiques économiques locales et territoriales sont expliquées par les interactions entre une concentration de population de PME avec leur territoire d'implantation. L'analyse de la nature et l'intensité des interactions, les ressources mobilisées et les acteurs en présence ; le marché, les réseaux et les liens sociaux révèlent plusieurs modes d'organisation productive et leurs variantes.

Les travaux sur les SPL ont été menés généralement dans des milieux singuliers, caractérisés par un métier, une activité dominante, un tissu industriel « uniforme » et n'abordent pas (ou insuffisamment) les cas des tissus industriels hétérogènes où cohabitent quelques grandes entreprises et des PME numériquement importantes pour une même chaîne de valeur. Ces situations caractérisent mieux les tissus industriels des pays africains particulièrement celui de notre zone d'étude, la ville de Bobo Dioulasso. En effet, la ville de Bobo Dioulasso comptait 770 unités industrielles en 2013 dont 12% de grandes entreprises (parmi lesquelles 5 sont des huileries) et 88% de petites et moyennes entreprises soit 674 unités. Aussi, 47% de ces PME évoluent dans l'agroalimentaire (soit 317 unités) et 193 d'entre elles sont des huileries (enregistrées auprès de l'administration fiscale) soit 60,8% des PME agroalimentaires de la ville.

Ce constat est à l'origine d'un grand débat qui se mène actuellement autour de la capacité du tissu de PME à créer et entretenir une dynamique économique locale dans les pays d'Afrique Subsaharienne. Cette capacité des agglomérations de PME à porter une dynamique économique locale dépend de leurs modes d'organisation productive qui constituent le centre de nos travaux de recherches sur le tissu de PME des huiles alimentaires à base de graine de coton localisé dans la ville de Bob Dioulasso.

1.2. Non-transférabilité d'un modèle économique et de la dynamique économique

1.2.1. La non-transférabilité d'un modèle économique

Selon Baron et Hattab-Christmann (1997), l'échec du transfert de certains modèles de développement a été mis en évidence dans nombre de travaux antérieurs. C'est le cas du modèle fondé sur la grande entreprise transféré dans les économies en développement. Ces échecs ont été interprétés *a posteriori* par la difficile intégration de la firme dans le tissu socioculturel. Malgré ce constat, les investissements capitalistiques dans les pays en développement, s'inscrivant dans la quête d'économies d'échelle, sont toujours orientés vers l'acquisition de grandes firmes qui ont peu d'effets d'entraînement sur le tissu industriel local dont ils seraient en quelque sorte déconnectés (Hattab-Christmann, 2005).

Les firmes étrangères s'intègrent peu dans leur milieu d'implantation et, au lieu d'une symbiose, apparaît une simple juxtaposition d'anciens et de nouveaux établissements industriels. S'instaurent alors des relations de concurrence à défaut de coopération, du moins sur les marchés locaux, jusqu'à la destruction ou absorption des structures locales ou traditionnelles formelles. Cette juxtaposition entre les acteurs du dedans et les acteurs « de l'extérieur » se traduit par une imperméabilité qui entrave la circulation et le partage de connaissances et d'apprentissage.

Les questionnements sur les conditions de non transférabilité des modèles fondés sur les grandes entreprises concernent aussi les modèles de SPL, présenté dans la littérature économique comme une source de développement endogène. Dans quelle mesure un type de modèle donné peut-il faire l'objet d'un transfert vers d'autres environnements, afin d'y impulser une dynamique de développement local qui se voudrait endogène ? Bien que, pour Garofoli (1996), les modèles d'industrialisation diffuse et de SPL soient difficilement transférables aux pays en développement, les recommandations et les prescriptions, notamment de la part d'organisations internationales, telles que la CNUCED (1998) et l'ONUDI (2000), vont dans le sens d'une mise en œuvre de tels modèles. Pour Garofoli, l'impossibilité du transfert de ces modèles vient bien du fait qu'ils sont « des produits sociaux et historiques intégrés à l'organisation de l'espace et de la société locale ». Selon lui, pour que ce transfert soit envisageable, il faudrait que les facteurs suivants soient réunis : l'existence d'une structure sociale avec une distribution des revenus de type égalitaire, une petite propriété foncière, des travailleurs autonomes, avec une culture bien enracinée dans le territoire, et un sentiment fort d'appartenance à une communauté locale. Dans la même logique, Benko, Dunford et Lipietz (1996) montrent qu'il « paraît douteux de rechercher en la matière un quelconque modèle universel, donc transférable, tant sont multiples les déterminants qui vont spécifier une situation locale vis-à-vis d'une autre ».

Dans le cadre de la présente thèse, il s'agit de discuter et d'identifier le mode d'organisation de production de l'agglomération de PME des huiles alimentaires à base de coton localisée à Bobo Dioulasso.

Il ne s'agira pas d'identifier le district italien bécattinien dans la ville de Bobo Dioulasso mais de comprendre la dynamique économique de ce tissu de PME par la définition de ses déterminants. Le district italien et ses formes spatiales serviront de référence pour le caractériser, en suivant une approche comparative, et de qualifier le type d'organisation productive qui se dégage au sein du tissu de PME. Les suggestions pour accroître la performance du tissu seront faites à la lumière des facteurs de succès au plan économique et organisationnel de l'analyse comparative.

1.2.2. La dynamique économique

Dans le cadre de la présente thèse, la dynamique est entendue à la fois comme un mouvement, une transformation méso-économique au sens De Bandt (1989). En effet, selon l'auteur, la dynamique suppose un mouvement des grandeurs caractérisant les ou certaines dimensions du « système », et la transformation de ses composantes ou structures, dans le temps. Il n'y a de dynamique que dans une certaine durée.

Les PME par leurs investissements, leurs logiques d'interventions (valorisation des ressources domestiques, spécialisation/différentiation) et les revenus qu'elles distribuent, jouent un rôle majeur dans le dynamisme économique et la revitalisation des anciennes zones industrielles. À ce titre, elles constituent un levier économique incontournable dans le développement local (Torres, 1998 ; St-Pierre et al, 2004). Mais, comme il n'y a pas de modèle universel de croissance qui permette de détecter « les entreprises qui ont le meilleur potentiel de croissance » (Gibb et Davies, 1990), ni de modèle de « croissance type » (OCDE, 2002), il devient alors impératif d'explorer pour un environnement en particulier, les facteurs pouvant influencer la croissance ou au contraire la freiner. Une meilleure compréhension et une profonde connaissance de ces facteurs soutiendra le développement des entreprises et permettra aux agents économiques d'améliorer l'efficacité des politiques publiques de soutien (OCDE, 2002). Pour ce faire, il faut analyser le phénomène du développement et de la performance des PME afin de pouvoir mieux comprendre ses déterminants.

Le concept de dynamique économique a fait l'objet de débats scientifiques de théories au sein des courants de pensées que nous n'allons pas exposer dans le cadre de cette thèse. Cependant, nous retiendrons que la dynamique économique est l'étude positive et normative des mécanismes et des lois qui régissent les mouvements économiques (Abraham-Frois, 2001). Selon l'auteur, au plan normatif, la dynamique économique étudie les politiques de croissance et les politiques conjoncturelles, sous l'angle des normes de choix de ces politiques (normes de croissance optimale et de stabilité notamment), et des instruments de leur mise en œuvre. Au plan positif, la dynamique économique étudie les mécanismes et les processus de fluctuations et de croissance. Elle définit les conditions d'existence de l'équilibre et en étudie les propriétés, celles d'unicité et de stabilité notamment.

L'analyse de la dynamique économique a évolué d'une théorie des cycles (ou des crises), vers une théorie de la conjoncture, puis vers une théorie de la croissance. La dynamique économique moderne combine ces trois approches (cycles, conjoncture croissance) dans deux démarches méthodologiques complémentaires à savoir la dynamique formelle et la dynamique causale.

1.2.3. La notion de temps dans l'analyse de la dynamique économique

La dynamique économique a pour objet l'étude de l'économie en mouvement. Elle accorde, par conséquent, une place centrale aux temporalités. L'analyse de la dynamique économique nécessite d'un point de vue méthodologique, une approche historique mais aussi un recul par rapport à la seule observation des faits et le recours à des outils d'analyse spécifiques. Selon Abraham-Frois (2002), la prise en compte du temps implique, en premier lieu, d'établir une distinction entre le temps logique² (le temps théorique) et le temps historique ou de l'horloge (temps qui trouve son fondement dans l'histoire économique et qui pose d'emblée des questions de périodisation). La périodisation ou le découpage du développement d'un système économique en phases successives permet non seulement d'attirer l'attention sur l'existence de ruptures mais aussi de relativiser la portée des modèles théoriques tout en éclairant le passé et également le présent.

En second lieu, l'approche statique doit être soigneusement distinguée de l'approche dynamique. Alors que la statique dite comparative envisage des situations d'équilibre (ou de déséquilibre) à des moments différents du temps, mais sans étudier ni expliciter les phénomènes qui se produisent entre les différents états successifs, l'approche dynamique se propose d'analyser le mouvement économique dans sa durée, en prenant explicitement en compte la dimension temporelle des phénomènes étudiés. À la différence de l'approche statique, l'analyse dynamique se propose, au contraire, d'étudier le mouvement économique dans sa durée. Dès lors, les délais d'ajustement, les phénomènes de retard, bref la dimension temporelle, sont pris en compte. Ainsi, s'intéresser à la dynamique économique, c'est étudier les phénomènes économiques dans le processus de leur changement dans le temps mais aussi l'irréversibilité. En effet, pour Abraham-Frois (2002), au sein des processus dynamiques, il convient d'établir une distinction entre les processus réversibles, reproductibles (mouvement des prix, des taux d'intérêt, ou encore des taux de change, qui eux, peuvent varier dans des directions diverses) et ceux qui ne le sont pas (le développement des activités de services, la croissance séculaire du volume de la production, etc.). Pour Michel (1999), le temps historique n'est pas un temps linéaire selon lequel se déroule l'évolution de variables empiriquement choisies ; c'est un temps qui doit être construit par la théorie et qui a pour substance les changements de forme des rapports sociaux. Dans cette optique, il apparaît que les questions de périodisation deviennent déterminantes pour envisager la dynamique de longue période des systèmes productifs.

² C'est ce que fait par exemple A. Marshall (1842-1924) lorsqu'il cherche à rendre intelligibles les mécanismes qui permettent d'atteindre un équilibre sur les marchés concurrentiels. Dans la très courte période (la période du marché), seuls les prix peuvent répondre aux déséquilibres entre l'offre et la demande ; en courte période, les quantités peuvent intervenir dans l'ajustement ; en longue période, c'est au tour du capital de venir assurer le cheminement vers l'équilibre. Un tel découpage en périodes d'analyse n'est pas de nature chronologique mais de nature analytique et purement logique.

La prise en compte du temps historique doit permettre d'inscrire l'analyse économique dans l'épaisseur de l'histoire, en l'intégrant dans le mouvement social et dans la longue durée. Néanmoins, pour l'auteur, la prise en compte du seul temps historique peut venir buter sur au moins deux types de problèmes à savoir (i) les périodisations effectuées par l'analyste ne sont pas forcément respectueuses des rythmes temporels des phénomènes à étudier et (ii) plusieurs variables peuvent évoluer de façon synchrone sans qu'il ne soit possible pour autant, de déduire une ou des relations de causalité susceptibles de rendre compte des corrélations enregistrées.

Aussi, dans l'analyse de la dynamique économique, la modélisation ne saurait être négligée car elle est indispensable à la rigueur du raisonnement. Cependant, il est admis que les enseignements qui se dégagent de bon nombre de modèles théoriques relatifs à la croissance et aux fluctuations sont loin d'être systématiquement vérifiés dans le monde réel (Abraham-Frois, 2002). C'est pourquoi le recours à l'histoire permet de prendre une indispensable distance critique par rapport à la théorie et d'apprécier toute la portée d'un certain nombre d'évolutions irréversibles ou pas qui peuvent caractériser les dynamiques économiques (Maddison 2007). La prise en compte de l'histoire longue permet d'éclairer certaines spécificités nationales (cycles de conjoncture, crises, ruptures historiques, instabilité de la croissance, etc.) ainsi que la singularité des périodes de crise et de mutations.

Enfin, dans l'analyse de la dynamique économique, une distinction est faite entre le raisonnement en temps continu (intervalle de temps) et le raisonnement en temps discontinu ou discret (un temps donné, une année par exemple). Pour autant qu'est importante la distinction entre le temps discret et le temps continu, elle ne saurait être suffisante pour les économistes qui considèrent qu'il convient d'éclairer les problématiques de la dynamique économique en conférant une place de choix à l'histoire économique.

En somme, dans l'analyse de la dynamique du tissu des PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso, nous adoptons une approche historique pour rendre compte de mutations et des ruptures du tissu industriel tout en précisant les spécificités et les déterminants de ces évolutions. Nous aborderons la question sous l'angle du temps continu afin de rendre compte au mieux de l'évolution du tissu économique. Ces choix guideront nos analyses sur la construction du tissu de PME des huiles alimentaires localisées dans la ville de Bobo Dioulasso.

1.3.PME et agglomération de PME : concepts de base de la recherche

Tout au long de cette thèse nous parlerons plus particulièrement de « tissu de PME » ou de « agglomération de PME » ou de « groupement de PME » pour désigner l'objet de l'étude. Nous utilisons la définition suivante d'un groupement de PME : *Les groupements de PME sont des organisations formées de plusieurs PME (généralement plus de deux) qui se regroupent sous des formes juridiques variées, mais qui restent juridiquement indépendantes afin de mener à bien un projet pouvant aller du simple partage d'une ressource jusqu'à la réalisation d'une innovation en commun.* (Peillon 2001). Nous proposons de définir ici ces deux concepts clés.

1.3.1. Le concept de PME

Le sigle PME est aujourd'hui d'usage courant pour parler de la réalité des petites et moyennes entreprises que l'on oppose à celle des grandes entreprises. Or, le contenu de ce concept est souvent peu précisé et recouvre des perceptions différentes. La problématique de la définition de la PME reste d'actualité et n'a pas encore fait l'objet de définition exhaustive et consensuelle à l'échelle mondiale. Toutefois les définitions de la PME peuvent se subdiviser en plusieurs approches distinctes basées sur les critères de référence utilisés : d'une part, les définitions utilisant les critères quantitatifs et d'autres parts, celles utilisant des critères qualitatifs.

1.3.1.1. Les caractéristiques générales des PME

Jusqu'à la fin des « trente glorieuses »³ les théories économiques dominantes d'inspiration néo-classique et néo-keynésienne fonctionnent, notamment dans les pays développés, sans anicroche. Avec les années 80 surgissent des « anomalies » notamment les faiblesses des taux de croissance, la persistance du chômage, l'inefficacité de la grande entreprise intégrée, les politiques classiques de relance s'avèrent insuffisantes et inefficaces, etc. (Sillami, 2016). Cette situation oblige les économistes à comprendre certains concepts traditionnels de façon différente.

Dans ce nouveau paradigme⁴ du développement, l'organisation optimale de l'activité économique va reposer sur le modèle de l'entreprise à taille humaine (la PME) sans que les économistes aient fourni une théorie justifiant cela comme il existe une justification (Williamson, 1981) de l'existence de la grande entreprise verticalement intégrée. Mais nombreux sont des économistes (Julien et Moret (1991), Torres (1998), Paterson (1978), etc.) qui pensent que la PME n'est plus une réduction de la grande entreprise mais une entité dotée d'attributs fonctionnels et théoriques spécifiques dont le dynamisme, la souplesse, la flexibilité, l'innovation, l'entrepreneuriat, etc. Pour ces auteurs, la PME est mieux adaptée pour résoudre les problèmes qui se posent aux économies contemporaines qui ont de plus en plus besoin de flexibilité, de souplesse, d'adaptabilité, etc., dans un environnement instable, turbulent et concurrentiel.

Les caractéristiques de la PME, devenue l'entreprise de taille idéale (Wtterwughe, 1998) rendraient celle-ci plus appropriée à un développement économique qui ne repose plus désormais, comme autrefois, sur la stabilité et l'équilibre de long terme (il suffit de laisser faire les marchés) mais sur l'instabilité et le déséquilibre (Torres, 2007).

Selon Mansour (2014), au-delà de leur diversité et de leur définition adaptative selon les pays et les acteurs, la PME présente quelques caractéristiques communes dont :

³ Désigne cette période allant de 1945 à 1975 durant laquelle les pays occidentaux connaissent des croissances importantes et pratiquement une pénurie de main-d'œuvre. Le premier choc pétrolier (1973) déstabilise les économies occidentales.

⁴ Le mot paradigme est employé dans cette thèse au sens de modèle ou encore au sens de Masterman (1970) pour qui le paradigme c'est ce qui fonctionne

- la centralisation de la gestion. Dans les PME, le chef d'entreprise est omniprésent et participe à tous les domaines de la gestion de l'entreprise. En rapport direct avec chaque membre de son personnel, il apparaît très souvent comme l'acteur central et incontournable pour toutes les décisions relatives à l'organisation ou à la gestion de l'entreprise. Cette centralisation de la gestion s'explique par la dimension affective entre le dirigeant et la PME. L'ensemble des décisions a un caractère personnalisé qui fonde tous les aspects de gestion, même si quelques cadres entourent le dirigeant ;
- un processus de décision peu formalisé est constitué généralement de trois étapes à savoir intuition- décision- action. Le centre de décision reste le chef d'entreprise ou la cellule familiale. Contrairement aux grandes entreprises, qui disposent de plans de développement et de conseil d'administration, les PME bénéficient le plus souvent d'une stratégie simple et souple, adaptable au contexte du marché ;
- une polyvalence du personnel (chacun fait tout) et une proximité entre le patron et ses employés du fait de sa structure organisationnelle souvent plate, avec peu ou pas de niveaux hiérarchiques ;
- une faible spécialisation de travail : contrairement aux grandes entreprises qui disposent d'une organisation fonctionnelle garante de la spécialisation, les PME privilégient la polyvalence suivant la formule « tout le monde fait un peu de tout ». Cette « déspecialisation » conduit souvent, selon Marchesnay et Julien (1998) « à laisser un maximum d'initiatives aux personnes, la détermination des plans de charge faisant souvent même l'objet d'une véritable négociation avec l'employés ». Cette caractéristique de la PME est à la fois une faiblesse et un avantage lui conférant une plus grande de souplesse ;
- un système d'information et de communication peu organisé. Au niveau interne il est court et direct, permettant une fluidité des échanges entre les différents maillons du système d'exploitation de l'entreprise. Au niveau extérieur, il est basé sur l'observation et les relations individuelle et directes, les signaux informels de retour de marché et les réseaux/familles.
- un environnement très influent : les interactions entre la PME et son environnement peuvent la mettre dans une situation de vulnérabilité, induite par le type d'activité, la complexité des technologies, l'inaccessibilité aux ressources et turbulence des marchés, et de dépendance, induite par le type d'acteur et évaluée par les relations d'affaires entre la PME et ses partenaires dont les fournisseurs de bien et service, clients et distributeurs ;
- une présentation unique et différenciée : la PME est unique et se différencie des autres sur au moins un aspect parmi la prise de décision, le produits/service spécifique, le marchés/cible, le processus, l'organisation, la gestion, le partenariat, la situation géographique particulière, le savoir spécifique, etc. La PME opte généralement pour une stratégie générique basée sur la « différenciation » ou la « spécialisation », tout en mettant l'accent sur la fidélité de sa clientèle grâce aux services rendus autour de la vente. La variable déterminante ne sera plus le prix, mais la qualité notamment de la relation avec les clients et les fournisseurs, la qualité de prestation fournie aux clients (Marchesnay, 1988) ;

- une étroitesse relative du marché : le marché de la PME est en grande partie local et l'exportation devient une option pour celles ayant des capacités réelles et des technologies avancées. Cette caractéristique est annoncée par Knups et Witerwulghe (1984 : 150) en ces termes : « Une PME est une entreprise qui, en termes économiques, ne possède qu'une part relativement petit d'un marché » ;
- Une structure financière fragile. Le manque ou l'insuffisance de fonds propres, un endettement à court terme, et une dépendance par rapport aux intermédiaires financiers a comme conséquence que tout changement du niveau d'activité, à la hausse comme à la baisse, peut avoir comme résultat un effondrement de la trésorerie.

Dans ce contexte, la PME n'attirait que peu l'attention, perçue comme le lieu d'une stratégie appliquée chemin faisant par un acteur unique, le dirigeant-proprétaire. Si certains affirment que l'absence de planification révèle une absence de besoin (Rice, 1983), d'autres montrent la singularité de l'activité stratégique en PME. La planification stratégique s'avère d'abord non structurée, plutôt adaptative que proactive, irrégulière et peu formalisée (Robinson et Pearce, 1984). Ensuite, elle s'exerçait en général sur une courte période (Robinson et Littlejohn, 1981).

1.3.1.2. Les approches de la PME par les métriques

❖ Approche de la PME basée sur le quantitatif

Pour obéir à des impératifs d'efficacité, la PME est souvent définie au moyen de paramètres quantitatifs tels que le chiffre d'affaires, le bénéfice ou, plus souvent, le nombre d'employés (Bressy & Konkuyt, 2004). Ceux-ci visent en fait à cerner le critère de taille. Les entreprises qui correspondent à ce critère de taille ne répondent pas nécessairement à la spécificité de la petite et moyenne entreprise. Des grandes entreprises peuvent, à l'inverse, s'inscrire dans le contexte de PME. Ce critère de taille fût néanmoins à la base de nombreuses études empiriques consacrées à la PME. Le critère de taille aboutit à fixer de manière quelque peu abstraite la frontière entre les petites, moyennes et les grandes entreprises pour sélectionner un échantillon.

Un autre critère souvent utilisé est la valeur immobilière qui mesure l'investissement mis en œuvre pour l'activité qui est aussi difficile à évaluer. Au Burkina, par exemple, 65 % des entreprises de transformation agroalimentaire sont installées au sein de la concession familiale (Rivier, Medha et al., 2003) et les moyens de production peuvent provenir de dons des ONG ou de projets de développement.

Les critères les plus utilisés sont donc le chiffre d'affaires et le nombre d'employés. Chacun d'eux présente un inconvénient majeur. Le premier a le grand désavantage d'être soumis aux fluctuations monétaires. Le second pose le problème de la capitalisation des emplois à temps partiel et des travailleurs non rémunérés, membres de la famille. Ainsi mêmes combinés, les critères quantitatifs ne permettent pas de cerner avec précision la réalité des PME, dans la mesure où ils ne donnent que peu d'indications sur son indépendance à l'égard d'autres entreprises.

Pour Julien et Morel (1986), les définitions fondées sur des critères quantitatifs sont inopérantes et trompeuses. En effet, lorsqu'on se préoccupe plus d'une approche socioéconomique, une définition qualitative paraît plus adaptée.

❖ Définition de PME basée sur le qualitatif

L'approche qualitative rejoint davantage la réalité socioéconomique par son caractère descriptif. Les différentes définitions qualitatives de la PME mettent toutes l'accent, à des degrés divers, sur les éléments distinctifs et caractéristiques d'une entreprise de petite et moyenne dimension.

- La dimension humaine : Cette dimension liée à la personnalisation de la gestion de la PME est certes l'élément qui transcende l'ensemble des définitions données de ce type d'entreprise. Cette constante a été très tôt mise en évidence par les premières études réalisées à ce propos. Selon Julien (1994 : 5) : « la PME est une entité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise ». Le chef d'entreprise est donc omniprésent dans cette approche et son rôle est déterminant dans la PME.
- Les 3 critères du rapport Bolton (1971). En Grande Bretagne, cette année-là, un travail de conceptualisation de la PME comme entité socioéconomique a été réalisé. Les résultats de cette analyse débouchèrent sur un rapport dénommé du nom de son président, Bolton⁵. La définition qui y est donnée repose sur trois critères :
 - ✓ Le fait que l'entreprise soit dirigée par ses propriétaires d'une manière personnalisée. Cela implique que la PME est dirigée par ses propriétaires et non pas par le biais d'une structure managériale formalisée. Ainsi la PME se caractérise par un « organigramme plat » contrairement à celui d'une grande entreprise. Il s'agira d'une centralisation et d'une personnalisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant portée par une stratégie intuitive.
 - ✓ Une part de marché relativement restreinte. Cela implique que la PME est une entreprise qui, en termes économiques, ne possède qu'une part relativement petite du marché. En d'autres termes, ces entreprises ont à faire à de nombreux concurrents.
 - ✓ L'indépendance de la société. Cela implique une indépendance totale de la PME. Les filiales de grandes sociétés sont alors exclues de la définition.

Par ailleurs, les travaux de thèse d'Abdellatif (2008) démontrent que les dirigeants des PME sous-traitantes s'appuient sur des valeurs sociales plus qu'économiques, comme la confiance, la qualité des liens interpersonnels, le respect de l'engagement, le partage de l'information et sa confidentialité, la transparence, l'innovation et l'accumulation de l'expérience, qui constituent un levier efficace au maintien et au dynamisme des relations de coopération. De même, le risque d'opportunisme, lié aux contrats de coopération, incomplets par essence, ne semble pas une préoccupation majeure pour ces mêmes dirigeants.

⁵ J.E. Bolton (1971), Report of the Committee of inquiry on small firms, Cmmd. 4811, Londres, HMSO cité par Adama Berthe (2007) dans Stratégies de promotion et de financement des PME au Mali (mémoire de fin d'étude)

❖ La PME d'adaptation et PME d'émergence

A l'intérieur des PME, on distingue les « PME d'adaptation » qui résultent d'une restructuration du système productif en crise et les « PME d'émergence » qui répondent à un appel du système productif en gestation. Cette distinction est souvent difficile à effectuer, en particulier si l'on tient compte de la stratégie des grandes unités (filialisation, essaimage...) mais aussi des stratégies de coopération des entreprises locales. Nous retiendrons la définition de Marchesnay (1986), selon laquelle la PME émergente « résulterait des opportunités technologiques ou commerciales, offertes en termes d'idées ou de produits par la nouvelle donne ». Remarquons que la PME émergente se distingue de l'entreprise artisanale traditionnelle qui « fonctionne normalement sans croissance, sans investissements réguliers, sans profit notable » (Jaeger, Pouchol et Severs, 1985), que la PME comprend un nombre restreint de collaborateurs (salariés ou non), que la PME peut être « à technologie de pointe » mais qu'elle est le plus souvent à technologie moins sophistiquée et répondant à une variété croissante des besoins des particuliers et des entreprises.

Ces PME émergentes, fortement intégrées dans leur microenvironnement local, correspondent au modèle d'hypo-firme, proposé pour les seules PME industrielles. Elles sont caractérisées par « des structures peu désintégrées, une recherche de la flexibilité, une aspiration à l'indépendance et à l'intégration socio-économique, au détriment du couple traditionnel profit-croissance » (Marchesnay, 1980). A la différence de l'hyper-firme, où la fonction objectif est de maximiser le profit ou la croissance sous la contrainte d'une dimension minimale, dans l'hypo-firme la fonction à maximiser est l'indépendance sous réserve d'une dimension maximale.

1.3.1.3. L'essai de définition de la PME

La définition de la PME se base sur des critères différents et très diversifiés selon les pays et selon les acteurs même si elle tourne autour du statut juridique, de l'effectif des employés, du chiffre d'affaires et du mode de gestion, du régime fiscal. Cette situation reflète la pluralité des objectifs à réaliser par la PME aux plans économique, social et de création de la richesse. La multiplicité des critères constitue par ailleurs autant de handicaps qui ne permettent ni de comprendre la réalité et la spécificité de cette catégorie d'entreprises, ni de mettre en évidence son identité. A cet égard, le GREPME (1994) indique qu'il « est difficile de parler d'une théorie des PME alors que celles-ci sont extrêmement hétérogènes ».

De nombreux travaux se sont efforcés de préciser ce que recouvre la PME. La première étude d'envergure menée sur ce sujet, comme cela a déjà été indiqué, est contenue dans le rapport Bolton de 1971 cité par Berthe (2007), dans le but d'analyser la problématique de la diminution du nombre de PME en Grande-Bretagne. Le travail de Bolton a constitué les premiers fondements de définition et découpage des PME.

Il a ensuite été enrichi par de multiples approches dont les quantitatives, privilégiant les critères descriptifs et statistiques (dans le but d'appliquer des dispositions législatives spécifiques notamment dans le cadre d'une politique industrielle ou fiscale) et les approches qualitatives mettant en avant des critères d'ordre théoriques, sociologiques ou analytiques axés sur le propriétaire-dirigeant de la PME, la spécialisation du personnel, les capacités de négociation, intégration à la collectivité locale, l'accès aux marchés financiers et les commandes publiques.

Les approches multicritères mettent en avant, à côté de l'élément humain toujours prédominant, d'autres caractéristiques plus descriptives. Julien (1984) ajoute aux critères quantitatifs ci-dessus, d'autres éléments stratégiques et organisationnels, conférant ainsi à son approche un caractère plus dynamique. Il s'agit de la stratégie de la PME qui est plus intuitive et peu formalisée. La stratégie de la PME s'appuie sur un système d'information interne et externe peu complexe dans lequel la diffusion rapide, le dialogue et la perception directe dominent sur l'aspect scriptural, sur la proximité avec le marché et sur un circuit court de décision amplifié (par l'aspect informel du système d'information interne).

Le recours aux approches qualitatives multicritères fait émerger une multitude de typologies de PME, selon le type de propriété, le type d'objectifs de la direction et la stratégie suivie, l'organisation, les secteurs et opportunités de marché, la situation financière, etc. Ces approches, qu'elles soient monocritère ou multicritères, convergent pour souligner la personnalisation de la gestion de la PME.

Par exemple, Candau (1981) considère, qu'en dépit de l'hétérogénéité caractérisant l'univers des PME, l'importance du rôle du dirigeant est l'invariant fondamental permettant de les distinguer des grandes entreprises.

En définitive, si les approches quantitatives servent surtout à l'élaboration d'échantillons de travail, l'ensemble de la communauté scientifique s'accorde pour dire qu'il faut leur associer des approches qualitatives, dans le souci d'une meilleure prise en compte des réalités des PME. En effet, les entreprises situées dans un tissu industriel se caractérisent par un ancrage territorial variable, et sans doute mesurable, et, en tout état de cause, jamais nul. Cela procède cependant d'une approche statique, qui ne rend pas compte des processus de structuration inscrits dans la durée.

Dans le contexte africain, il est très difficile distinguer la TPE et la PME, toute chose qui limite souvent le ciblage des politiques publiques de la promotion de la PME. D'une manière générale, la TPE évolue dans une logique beaucoup plus sociale qu'économique : il s'agit d'assurer la vie, voire tout simplement la survie, d'un individu ou d'un petit groupe familial. La PME est formelle et reconnue comme par l'administration même si dans la plupart des cas, elle est assimilée à une entreprise informelle en raison des pratiques comptables et commerciales faiblement structurées voir hors réglementation. A l'inverse de la TPE, le promoteur d'une PME s'inscrit dans une logique entrepreneuriale qui nécessite une accumulation de capital, même modeste.

Il investit, embauche, en fonction d'un projet d'entreprise qui ne se limite pas à la survie d'un clan ou d'un système familial, mais suppose une vision à moyen et long terme, la conscience d'un marché, un savoir-faire valorisé ainsi que des capacités techniques et de gestion. Ce qui fonde la pertinence du concept de taille, et donc la spécificité de la PME par rapport à la grande entreprise, c'est la nature de son fonctionnement, au regard de ses relations avec son environnement.

En effet, la PME renvoie à un phénomène complexe qui masque des réalités pouvant être très éloignées les unes des autres et cache des perceptions et des logiques économiques fort différentes parfois radicalement opposées. Il apparaît que la PME ne revêt pas la même signification suivant les pays ou les régions. Selon Torres (2007), « la PME est au carrefour de conceptions très contrastées ». D'autres auteurs aboutissent à la même conclusion dans les travaux comme c'est le cas de Levratto (2009). Aussi Torres (1997) plaide pour une approche, spécifique et contingente de la PME, qu'il juge préférable.

Il n'existe pas de définition unitaire des PME. Les définitions de la PME se réfèrent toutes à différents critères soit quantitatifs (nombre d'emplois, chiffre d'affaires, total du bilan, montant des investissements, etc.) soit qualitatifs (technique utilisée, indépendance juridique, etc.). Sellami (1981) constate que les différences de définitions rendent les travaux de recherche difficiles et les comparaisons délicates. Prenant en compte cette complexité de la définition de la PME, nous retiendrons dans l'analyse empirique, la définition proposée par la charte des PME et des TPE du Burkina Faso pour identifier notre objet d'étude. Cette charte constitue la base juridique et formel de classification des entreprises de petite taille au Burkina Faso. Par la suite, nous intégrerons d'autres critères définies dans la littérature économique ci-dessus pour la construction de typologie des PME de notre zone d'étude.

1.3.2. Agglomération et interactions de PME

1.3.2.1. L'agglomération de PME

À partir de la fin des années 1970, le passage à une production de type postfordiste à partir d'une mise en réseau des entreprises, a ouvert des perspectives nouvelles aux PME qui s'appuient sur leur environnement social et culturel immédiat pour développer l'apprentissage et l'innovation. Les notions de district industriel, de système productif local ou localisé, de cluster ou de grappe d'entreprises, de pôle technologique, etc. ont eu en commun l'avantage, par-delà leurs différences, de mettre l'accent sur l'extrême diversité des liens entre l'espace et les activités économiques et de redécouvrir les effets propres aux agglomérations productives.

A partir des années 1970-1980, des travaux ont donné une vigueur toute nouvelle au constat marshallien inaugural (Fauré et Labazée, 2005). Ces travaux ont montré l'existence d'une dynamique économique portée par les petits et moyens établissements localisés sur un territoire, renvoyant ainsi au district marshallien.

Les SPL et les constructions stylisées auxquelles ils renvoient ont été confortés par des travaux mettant en évidence certaines des caractéristiques fondamentales sur lesquelles ils reposent (Fauré et Labazée, 2005) :

- Portier (1998) a montré par exemple en quoi l'agglomération d'entreprises pouvait devenir un des facteurs de leur compétitivité ;
- Les analyses de Humphrey et Schmitz (2000), parmi d'autres, ont mis en évidence l'efficacité collective résultant des coopérations entre établissements et ne se réduisant pas à la sommation des performances individuelles des unités ;
- Le recours à la sous-traitance de proximité, permise par l'agglomération spatiale des entreprises, peut s'avérer moins onéreux en coûts de transaction qu'une production en interne, comme l'a indiqué Scott (1998).

Par ailleurs la capacité d'adaptation aux changements techniques, la flexibilité devant les modifications de la demande, l'aptitude à l'innovation des petites et moyennes entreprises constituant le socle habituel de ces agglomérations, ont été relevés dans maints travaux alors que, jusqu'à un passé récent, les études consacrées à ces PME tendaient plutôt à pointer leurs limites et défaillances. Les principaux SPL demeurent le district industriel et le cluster.

Selon Grandclement (2012), districts et clusters rassemblent des concentrations localisées d'entreprises autour d'un secteur industriel, au sein desquelles apparaissent des externalités positives sources d'un avantage compétitif pour les acteurs, mais les mécanismes ne sont pas décrits et théorisés de la même manière. Tous ces modèles partagent en revanche une lecture systémique du fonctionnement de ces concentrations localisées d'entreprises et placent la proximité physique et les processus d'agglomération au cœur du raisonnement.

Le losange ou diamant de Porter (1993) en est l'exemple le plus poussé. Les externalités locales de connaissance, la circulation du savoir tacite et la mobilité professionnelle d'une part, le rôle de la proximité dans la formation de denses réseaux de relation, ce que Veltz, (1999) qualifie d'« externalités relationnelles », d'autre part, expliquent la tendance des entreprises à s'agglomérer. Cependant, la forme localement agglomérée des activités et des entreprises ainsi que les vertus qui devraient en découler (coopération, émulation, efficacité collective, etc.) ne sont pas de nature à prémunir des difficultés et des crises. Si les concentrations de petites et moyennes entreprises ne s'inscrivent pas dans une dynamique à la fois adaptative et distinctive, elles sont menacées par les effets de la concurrence qu'elles contribuent à créer.

1.3.2.2. Les relations inter-entreprises

Coopérer, pour une entreprise ou organisation, devient aujourd'hui un impératif économique incontournable pour survivre à une concurrence de plus en plus ardue. En effet, les produits sont de plus en plus complexes et les exigences des clients sont en perpétuelles évolutions. Ainsi, les entreprises ont appris à se focaliser sur leur cœur de métier et à coopérer avec d'autres entreprises, pour compléter les compétences manquantes à la réalisation de leurs objectifs et à la satisfaction des exigences des consommateurs.

Dans cet environnement économique moderne, caractérisé par des mutations incessantes, les entreprises sont appelées à être adaptatives, flexibles et proactives pour faire face à ces perturbations. Pour cela, elles ont répondu en construisant des espaces coopératifs dans lesquels elles travaillent et réagissent ensemble.

Ces espaces coopératifs, appelés le plus souvent « nouvelles formes organisationnelles », ont émergés dans les années 1980 sous diverses formes telles que le réseau d'entreprises, l'entreprise réseau, l'entreprise virtuelle, l'entreprise étendue, le club d'entreprises, le district, le cluster, le consortium, l'association, le SPL, le groupement de PME, etc. Ainsi, les entreprises se sont regroupées pour lutter efficacement contre la concurrence par l'amélioration de la compétitivité, le développement des capacités d'innovation et l'accès à des marchés plus importants (Benali, 2005). Ainsi, les coopérations se construisent, se développent, changent de formes et s'estompent. De ce fait, un des aspects stratégiques émergeant de la coopération inter-entreprises aujourd'hui est la dynamique dans le temps et la mutation des formes organisationnelles.

Ce phénomène organisationnel a donné lieu à une littérature abondante émanant de divers domaines : management, sciences de gestion, génie industriel, sciences sociales et humaines, etc. Les travaux d'études et d'analyses de la coopération ont commencé par s'intéresser à la compréhension du « pourquoi » et des objectifs de l'émergence des nouvelles formes organisationnelles. Aujourd'hui les travaux consacrés au phénomène coopérationnel se focalisent plutôt sur le « comment » gérer les coopérations. Ainsi, des aspects tels que l'avantage concurrentiel, le choix des partenaires et les risques font l'objet d'intérêt grandissant. Les phénomènes d'apprentissage organisationnel ou de transfert de compétences via la coopération sont aussi l'objet de travaux de recherche. Les systèmes d'information inter-organisationnels sont de plus en plus étudiés pour améliorer la gestion de la coopération inter-entreprises (Benali, 2005).

Ainsi, il a été remarqué que les relations industrielles sont souvent construites grâce à des liens interpersonnels durables entre les dirigeants des PME : le développement naturel des réseaux y est principalement guidé par des interconnexions antérieures. Dans d'autres régions, sans cette culture de clan, les réseaux sont principalement structurés étape par étape, par des rencontres fréquentes ou occasionnelles. Dans ce cas, les clubs industriels aussi bien que le contexte institutionnel, jouent un rôle important dans l'émergence des réseaux de PME et dans les deux cas les liens personnels entre les managers ont une influence manifeste sur la forme organisationnelle obtenue (Benali, 2005).

1.3.2.3. Le concept de synergie et de tissu industriel

❖ Concept de synergie

Le mot « synergie » provient du grec « sun » qui veut « avec » et de « ergon » qui veut dire « travail » et peut se traduire par « association de plusieurs organes pour l'accomplissement d'une fonction ».

Il peut également être emprunté à « sunergia », qui se traduit par « coopération ». Le mot « synergie » a surtout été employé en médecine et en physiologie pour définir une action coordonnée de plusieurs organes, association de plusieurs fonctions, de plusieurs facteurs qui concourent à une action unique, à un effet d'ensemble. Le concept de synergie a reçu au cours des années, une attention fluctuante qui va de l'enthousiasme à la désillusion (Porter, 1986) et qui s'expliquent, selon Gintrac (1990), par le flou qui entoure le concept et spécifiquement l'imprécision de la mesure de ses effets. Le concept de synergie est controversé quant à l'importance à lui accorder (Gintrac, 1990), à l'importance des effets synergiques (Mahajan et Wind, 1988), au nombre de liens à exploiter et à la mise en œuvre de la synergie.

En rappel, plusieurs auteurs ont tenté de saisir le concept de synergie, mais nous retiendrons les définitions de Ansoff et de Porter. En effet, Ansoff (1965) fut le pionnier dans la découverte de la synergie lorsqu'il évoqua l'effet « $2 + 2 = 5$ » par lequel l'entreprise peut obtenir de l'exploitation de ses ressources un rapport combiné supérieur à la somme des éléments. Par la suite, Porter (1986) préféra utiliser le terme d'interconnexion pour désigner le partage d'activités et de compétences entre unités de telle sorte que le rendement combiné est supérieur à la somme des éléments individuels. Ces définitions de la synergie font référence explicitement ou implicitement à l'existence de liens entre activités. Pour la suite de nos travaux, nous retiendrons quatre contenus qui semblent être donnés au concept de synergie. Il s'agit de l'existence (i) de liens qui procurent un rapport ou un rendement supérieur (Ansoff, 1965) ; (ii) de liens qui se traduisent par des partages de ressources, de fonctions, de compétences (Rumelt, 1974) ; (iii) de liens qui renforcent l'avantage concurrentiel par la création de valeur (Porter, 1986) et (iv) d'une synergie « cognitive » ou une synergie managériale ou de direction. Ainsi, la nature des liens entre activités dépasse les dimensions de marchés, produits, technologie, pour concerner une dimension de management, de direction et de conduite d'activités (Prahalad et Bettis, 1986).

Nous retiendrons également que la synergie est l'exploitation de relations entre les activités d'une entreprise diversifiée qui permettent d'obtenir un rapport combiné supérieur et qui renforce la position concurrentielle de l'entreprise dans les domaines d'activité concernés. Sans la présence de ce dernier élément, on se borne à constater l'existence de liens.

❖ **Concept de tissu industriel**

En nous inspirant des travaux de Duchâtel (2016) relatifs à l'effet de la sensibilité de la performance de l'entreprise au tissu économique local à travers une étude sur des données européennes, nous avons adopté la conceptualisation suivante du tissu industriel de PME des huiles alimentaires, objet de notre analyse. Notre recherche définit le tissu industriel de notre zone d'étude comme un espace délimité socialement et spatialement, sur lequel les PME agglomérées forment un ensemble homogène sectoriel de production et de mise en marché d'huiles alimentaires par trituration de graines de coton. Les limites spatiales peuvent faire l'objet de discussions avec la mondialisation des échanges qui a modifié les périmètres.

La conséquence de cette délimitation sociale est la nécessaire identification des critères sociaux permettent de caractériser l'ensemble des acteurs appartenant à notre espace d'étude. Pour ce faire, nous adoptons, dans le cadre de cette thèse, comme Billaud (1998), le concept de social comme l'ensemble des règles et des croyances qui structurent un groupe d'individus. Sachant que ce groupe exerce dans un domaine, nous retenons le secteur d'activité comme l'échelle d'appréciation de l'appartenance effective des acteurs directs du groupe à une même culture.

Par ailleurs, au plan opérationnel, nous considérons la distance physique comme un construit social lié aux infrastructures et aux moyens de transport en référence aux travaux de Wellman (1979) et de Grossetti (2004). Sur cette base, la distance physique de notre agglomération de PME des huiles alimentaires à base de graine de coton correspond à une heure de route de transport. Enfin, dans le cadre du processus de production et de mise en marché, les PME, objet de notre recherche échangent entre elles et avec leur environnement. Ces échanges sont de nature matérielle, immatérielle et monétaire. Cette conception du tissu industriel de notre zone d'étude est territorialement moins importante qu'un cluster et peut être spatialement plus étendue qu'un district avec qui il présente des similitudes de mono-produit et de circonscription dans un secteur d'activité particulier.

Cette conceptualisation du tissu industriel des PME des huiles alimentaires est une source potentielle de sa performance et de la dynamique économique locale dans la mesure où les interactions inter-entreprises du tissu renforcent les capacités opérationnelles des PME qui le composent et qui partagent des valeurs communes (Freeman et Mc Vea, 2001). Le tissu industriel devient alors un support qui leur permet d'échanger, de collaborer, de réduire l'incertitude, de résoudre des problèmes, de construire une stratégie cohérente et intégrative, de coordonner (incitative et cognitive) les actions avec une dose suffisante de confiance et de communication qui *in fine* contribue à leur performance (Savage et al. 2011). Par ailleurs, cette conceptualisation est favorable à une co-construction et une co-exploitation des ressources territoriales et permettraient aux entreprises de se constituer un réseau, leur apportant et leur permettant de construire des ressources (connaissances et compétences) spécifiques à leurs besoins (Penrose, 1959 ; Demsetz, 1988). Enfin, cette conceptualisation du tissu industriel permet de prendre en compte « l'encastrement social » (Polanyi, 1944) des entreprises et le rôle de la confiance dans la construction d'un réseau. Cette conceptualisation rejoint également la vision de la pérennité de la PME qui explique la survie des petites entreprises par leur encastrement social (Granovetter 1985 : 507). La PME ne peut donc survivre sans un tissu industriel et économique composé de relations qui lui permettent de se développer.

Au regard des développements précédents, le tissu industriel impacte et conditionne la performance de la PME. Néanmoins, des effets négatifs peuvent coexister avec les impacts positifs de cette construction de tissu industriel, qui découleraient de la présence d'un effet de seuil (Callois, 2008). Ce dernier s'expliquerait par le coût croissant lié à un effritement de la capacité d'innovation des PME. Cette conceptualisation du tissu, synonyme de force pour faciliter l'apprentissage en raison du partage de la même culture (Dosi, 1988), peut également les restreindre dans leur capacité créative, par une dépendance aux routines qui limite les innovations de rupture.

La soutenabilité de la dynamique de notre tissu de PME des huiles alimentaires sera donc analysée au-delà du groupe de PME pour intégrer les relations de ce tissu avec les autres entreprises de son secteur, notamment les grandes entreprises et les TPE du secteur informel des huiles alimentaires de graine de coton de Bobo Dioulasso.

1.4. Conceptualisation du mode d'organisation productive

La relation entre les PME et le développement local et territorial est saisie par les systèmes productifs locaux et leurs contributions en termes de création d'externalités et d'emplois, de richesse, de construction des ressources et de production par la valorisation des ressources locales (Beckouche et al., 1986).

La production est une activité de création socialement organisée à l'origine des biens et des services visant à satisfaire les besoins des hommes et des animaux. Une activité socialement organisée indique que la production fait l'objet d'une répartition des tâches et des fonctions au sein de la société (Gratacap et Médan, 2013). Différents types d'organisations productives effectuent cette activité de création. S'il en existe différents types, c'est qu'elles n'ont pas les mêmes fonctions et ne répondent pas aux mêmes besoins. La production est indissociable du contexte économique et technologique dans lequel elle s'inscrit et qui suscite son évolution et nécessite une maîtrise d'un environnement de production complexe et instable (Smircich, 1983) La notion d'organisation est probablement une des notions les plus difficiles à cerner et les définitions qui en sont données sont souvent critiquables. Nous retiendrons la définition suivante : « les organisations sont des systèmes sociaux créés par des individus, afin de satisfaire, grâce à des actions coordonnées, certains besoins et d'atteindre certains buts » (Mintzberg, 1982). L'appréhension des modalités d'organisation et de gestion de la production nécessite que l'on situe cette activité au sein de son environnement. L'étude du passage du modèle taylorien-fordien au toyotisme illustre de façon complémentaire et concrète les mutations successives de l'organisation de la production (Cooper & Burrell, 1988)

Avec May (1993), par organisation productive, nous entendons l'ensemble des activités matérielles et immatérielles, secondaires et tertiaires, qui, de la R&D à la commercialisation, concourent à la production d'un produit final et non pas les seules activités de production directe (fabrication) (May, 1993).

Au cours des dernières années, l'économie mondiale après les trente glorieuses est engagée dans une réorganisation et une refondation des principes mêmes de la production. La flexibilité de l'organisation de la production est le principal vecteur de cette réorganisation (Piore et Sabe, 1984) Il ne s'agit pas d'une modification « à la marge » des systèmes de production, mais plutôt une restructuration globale de l'organisation productive antérieure (Veltz, 1986). En effet, selon Veltz (1990), cette restructuration est relative aux :

- formes techniques de la production allant de la R&D à la commercialisation,
- caractéristiques de l'intervention humaine dans les différentes phases de la production,
- formes d'articulation entre production et marché,
- modes de coordination entre tâches, fonctions et phases de la production mais aussi entre activités, technologies, entreprises participant d'un même processus de production ;
- aux conceptions et représentations de la production elle-même, c'est-à-dire corrélativement les normes explicites et implicites de gestion et de coordination des activités dans les entreprises.

L'ensemble de ces transformations et leur caractère global conduisent à accorder une attention renouvelée à la question de l'analyse de l'ensemble des modes de relation, de coordination, d'ajustement permettant de relier les différents éléments participant d'un même processus de production (May, 1986). Nous appelons ce caractère global, mode d'organisation productive dans le cadre de cette thèse. En effet, il s'agit d'une prise en compte à la fois de l'ensemble des modalités et du processus de la socialisation productive (May, 1990). Pour cette fin, (i) l'intégration productive, dans toutes ses dimensions devient une exigence beaucoup plus décisive pour la performance du système ; (ii) les échanges et relations entre entreprises se sont quantitativement accrus résultant des mouvements de désintégration verticale et de spécialisation des entreprises, de l'externalisation croissante de certaines activités, (iii) les modes et les formes de relations et de coordination (entre entreprises, activités, fonctions...) se sont qualitativement transformés, ceci tant en termes techniques par adoption de la régulation systémique (Veltz, 1987) qu'en termes de relations entre entreprises avec le développement de relations non marchandes ou non exclusivement marchandes ou entre les agents individuels avec le recours des relations « informelles » ou « personnelles » participant d'un même processus de production.

Par ailleurs, de l'analyse des théories des organisations, l'on peut noter une diversité méthodologique des différentes approches de l'organisation productive et le caractère hétérogène des conclusions établies par ces différentes théories (Mintzberg, 1998). Certaines théories apparaissent purement normatives, d'autres ont une vocation scientifique beaucoup plus affirmée. Les organisations sont considérées soit comme des agrégats d'individus aux objectifs conflictuels, soit comme des entités ayant leurs propres buts (Charreaux et Pitol-Belin, 1989). Pour la suite de cette thèse, nous nous réfugions dans ce pluralisme méthodologique de façade, en considérant que chaque théorie peut contribuer de façon productive à une meilleure compréhension du comportement et du fonctionnement des organisations productives et donc de notre zone d'étude.

En somme, le mode d'organisation productive est conçu dans cette thèse comme la combinaison ou la manière dont les acteurs économiques structurent la production (J. Woodward (1965) ; P.R. Lawrence et J.W. Lorsch (1967)), organisent la production (interactions entre entreprises) (P.F. Drucker (1964) ; E. Dale (1971) ; T. Deal & A. Kennedy (1982) ; L. Smircich (1987)), interagissent avec leur milieu (environnement) (D. Katz & R.L. Kahn (1966) ; R.A. Johnson, F.E. Kast & J.E. Rosenzweig (1962)), coordonnent leurs activités de production (J. Forrester (1961) ; S. Beer (1966) ; O.E. Williamson (1975)) et accèdent au marché notamment par la réinvention du marché au moyen de la construction des coopérations (M. Crozier & E. Friedberg (1977)).

Mode d'organisation productive = Structure des entreprises + organisation de la production + coordination des acteurs et des activités + marché + environnement
--

1.5. Modes d'organisation productive localisée

L'apparition et l'accentuation, dans les vingt dernières années, d'un nouvel environnement de concurrence dans un contexte mondial, a poussé les entreprises à revoir leur système d'organisation pour faire face aux exigences du marché qui se traduisent essentiellement par une demande de produits de plus en plus personnalisés avec des critères de qualité bien définis, un renouvellement de plus en plus rapide, et un raccourcissement des délais de livraison.

Dans ce contexte les entreprises ont repensé leur façon de travailler en commençant par remettre en cause leur structure et l'organisation de leur production (Strategor 1997).

La première composante remise en cause est la division verticale du travail et par conséquent, la prééminence de la coordination sur la hiérarchie (la relation chef-subordonné perd sa signification lorsque les rôles ne sont pas stables, lorsqu'on peut être tour à tour chef et subordonné, lorsque prévaut dans l'organisation un concept plus large et multiforme de leadership). Cette réorganisation a été rendue possible grâce à l'évolution des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), qui, au passage, ont bouleversé la notion de pouvoir qui était fortement liée à la rétention de l'information et qui est désormais davantage synonyme de capacité à faire parvenir l'information aux personnes compétentes (Strategor 1997).

Les entreprises doivent avoir non seulement une flexibilité opérationnelle mais aussi une flexibilité fonctionnelle et organisationnelle. La réactivité, la proactivité, la flexibilité, et l'innovation sont devenues des éléments clés de plus en plus indispensables pour faire face à la concurrence. Pour apporter une réponse efficace, cette dernière doit être le résultat d'un travail collectif. Ceci a mené les entreprises à travailler de manière très étroite avec leurs fournisseurs et leurs clients, faisant ainsi de la coopération un nouvel « idéal type » (Livian 1998). Cette nouvelle forme d'organisation de la production caractérise les systèmes productifs localisés dont la littérature économique présente une typologie assez diversifiée.

1.5.1. Formes d'organisation productive localisée

Face à la concurrence mondiale, des espaces de production se sont développés soit pour survivre, soit pour renforcer leur compétitivité, donnant ainsi lieu à diverses formes d'organisation basées sur le travail en groupe. Ces nouvelles formes organisationnelles se positionnent entre le marché et la hiérarchie. Appelées aussi Système Productif Localisé (SPL), ce sont des organisations basées sur la proximité territoriale.

Un SPL est une organisation d'entreprises groupées sur un territoire donné (ou bassin d'emplois), dotées de savoir-faire complémentaires autour d'une spécialisation productive. « *Les systèmes productifs locaux reposent sur de véritables externalités territoriales, issues de l'histoire et du jeu des acteurs, autour d'une activité principale et des activités auxiliaires et une main d'œuvre locale qualifiée permettant d'assurer la transmission du savoir-faire entre les générations* » (Samson 2004). Dans ce type d'organisation la notion de solidarité est souvent fortement ancrée, les acteurs entretiennent des relations de coopération et le plus souvent il n'y a plus de place pour la concurrence dans la production mais une complémentarité. D'une manière générale, le principal point de tension entre les modèles théoriques⁶ procède de la complexité entre ces cas d'étude et les constructions théoriques qu'ils ont inspirées (Saxenian 2000).

⁶ Qu'il s'agisse des districts italiens et du dynamisme de la Troisième Italie ou des clusters américains de la Silicon Valley ou de la Route 128

Les travaux antérieurs sur ces modèles ont abouti à un « idéal type autour d'entreprise territorialisée » (Grondeau, 2007 : 13) véhiculant l'idée que certaines configurations spatiales de la production favoriseraient le développement économique des territoires et des acteurs qui y sont localisés.

Les modes d'organisation productive et les performances de ces tissus de PME semblent trouver leur fondement théorique dans les économies de la proximité. Si chaque modèle d'organisation est intrinsèquement original, la logique des PME territorialisées est de valoriser les ressources locales, d'accumuler localement la valeur ajoutée et de créer des interrelations entre elles et leur milieu pour renforcer et améliorer leur compétitivité et stimuler la dynamique économique locale.

L'objet de cette section n'est bien sûr pas de dresser un comparatif entre ces formes ou de les critiquer, mais plutôt de situer notre travail par rapport à ces formes afin de déterminer lesquelles de ces formes organisationnelles entrent dans le cadre de notre méthodologie d'analyse. Pour mieux répondre à cette question, nous allons délimiter leur champ par les caractéristiques auxquelles ces formes organisationnelles répondent dans la littérature. Nous nous intéressons donc à toute organisation formée de deux ou plusieurs entreprises, plus particulièrement des PME sous-traitantes ou non.

Par ailleurs, il nous paraît en fait hasardeux d'établir des frontières strictes, d'ordre conceptuel et logique, entre les notions évoquées plus haut car elles proviennent de différentes traditions scientifiques et de l'observation de terrains divers. Nous présentons ici quelques traits spécifiques de ces modes d'organisation productive qui guideront notre analyse de l'agglomération des PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso.

❖ *Districts*

La notion de district industriel remonte à une observation de l'économiste anglais Alfred Marshall, à la fin du XIXe siècle, constatant la vitalité de regroupements de petites et moyennes entreprises engagées dans un même secteur, voire partageant la même spécialité dans les bassins industriels, et ce aux côtés des grandes firmes aux fonctions intégrées et initialement promises à absorber toute l'économie. L'explication féconde de cette cohabitation a reposé sur la mise en évidence d'externalités positives : les petites unités de production parviennent à surmonter les handicaps en terme d'économies d'échelle par la coopération inter-firmes et une division du travail que favorise la proximité géographique (Fauré et Labazée, 2005). Celle-ci est propice à la communication, à la diffusion des savoir-faire et des « secrets de fabrication », à la mobilité et aux échanges entre professionnels, de telle sorte que naît une « atmosphère industrielle » créatrice d'un cadre générant une dynamique productive dans ces agglomérations. Ultérieurement, le local ou le régional seront considérés comme les échelles majeures de la génération d'externalités (Krugman, 1991).

Le district est alors un espace qui s'est développé spontanément. Il constitue la base du développement de ce qu'on appelle la « Troisième Italie » (Daumas, 2007) résultant de la présence d'une concentration facilitant l'émergence de petites et moyennes entreprises, reposant sur une tradition historique, familiale, productive ou agricole. Les districts peuvent aussi bien apparaître dans certaines grandes métropoles qu'en zone rurale. Quand on observe les districts italiens, on note que la flexibilité des hommes et des structures mises en place (centres de formation, mutuelles, banques...) sont des justifications essentielles de ce type d'organisation. Le caractère spécialisé et local des savoirs est la clé de voûte du système, ainsi que des liaisons informelles denses entre entreprises et une ambiance sociale spécifique.

Les liens qui unissent les acteurs reposent sur un système de valeur et sur le respect de règles communes. On les trouve principalement dans les zones d'emploi à forte densité de PME indépendantes. A la faveur de la place croissante de l'innovation technologique dans les districts de type italien, les travaux empiriques approfondis ont conduit à considérer le district comme « un milieu créatif » (Becattini 1991), capable d'abriter des processus d'innovation technologique (Garofoli 1992). Le district fonctionne ainsi comme « un laboratoire cognitif où sont élaborées de manière complexe des connaissances et des informations et où sont générées des valeurs sociales et culturelles » (Belussi et Pilotti 2002 : 125). Le savoir technologique y est le « *produit de mécanismes inductifs ascendants plus que d'un mécanisme déductif et descendant qui partirait de principes scientifiques généraux* » (Belussi et Pilotti 2002 : 135).

Cette organisation productive s'apparente à un milieu, voire une communauté locale construite autour d'appartenances sociales (culturelle, historique, professionnelle, etc.), des valeurs, des règles, et l'appui des institutions. Il s'y développe des relations marchandes, concurrentielles, et de relations non marchandes, fondées sur la réciprocité et la coopération. L'intensité des réseaux et des relations (socioculturels, professionnels, formels et informels) entretenus demeurent forts. Ce système productif peut émerger de façon spontanée, mais peut aussi dans certains cas, être encouragé voire planifié par des autorités publiques et locales.

Les principaux avantages relationnels reposent sur des « économies externes » et des « externalités d'agglomération », générées par des relations de proximité (géographiques et d'apprentissage), une atmosphère industrielle (liée à la culture locale, des règles et des valeurs partagées), et une flexibilité qui permet de gérer les contingences organisationnelles et structurelles.

Les travaux sur les districts industriels ont été initiés en Italie par Becattini et Garofoli au début des années 1980 et ont été publiés en langue anglaise quelques années plus tard (Becattini, 1990 & 2002 ; Garofoli, 1992). En France, ils ont été immédiatement prolongés notamment par Courlet (Courlet et al., 1986 ; Courlet 1987) et aux USA notamment par Scott (1988 & 1992). Des économistes comme Granovetter (1985) et Grossetti (1995) critiquent les normes culturelles et les valeurs communes mise en valeur pour appréhender la dynamique des districts en se fondant sur les difficultés de leur mesure et de leurs relations directes avec les activités économiques qui, selon eux, n'expliquent pas les effets de la proximité géographique sur l'appareil productif.

❖ *Clusters*

On utilise le terme de « cluster » pour désigner un lieu géographique présentant une concentration au-dessus de la moyenne d'entreprises industrielles et d'organismes de recherche et d'enseignement supérieur, opérant dans un domaine particulier à un niveau de classe internationale ou visant à le devenir rapidement. L'émergence du cluster est soutenue et/ou renforcée par la présence d'un financement de la création ou du développement des entreprises à risque mais à fort potentiel, sous la forme d'une prise de participation et l'appui de l'Etat et des collectivités territoriales. L'ensemble de ces acteurs partagent une vision commune de la dynamique de croissance et de sa stratégie d'innovation (communauté d'intérêt). « *Les clusters sont des formes plus distendues et plus ouvertes, avec des relations entre firmes complémentaires produisant non seulement des effets externes pécuniaires marshalliens, mais aussi des externalités de réseau et de connaissance basées sur l'apprentissage et l'ajustement mutuels* » (Samson, 2004).

Les clusters sont fortement articulés aux chaînes de valeur globales, comme celui de la Silicon Valley aux USA qui repose sur des relations locales non hiérarchisées, ou encore le cluster agroalimentaire du Danemark ou enfin celui des télécommunications en Finlande, qui repose sur des relations locales hiérarchisées.

Bien que le terme de cluster, à l'origine, ne présuppose l'existence ni d'effets de proximité ni d'une division du travail, il a été repris dans nombre d'études empiriques qui mettent en évidence des coopérations inter-établissements et des performances collectives liées à la proximité spatiale et à la densité des relations sociales et professionnelles (Fauré et Labazée, 2005). Le terme de cluster réfère à des ensembles denses de petits et moyens établissements dont les activités, complémentaires ou identiques, ne sont pas nécessairement structurées autour d'une seule ou importante spécialité. Les clusters ne génèrent pas nécessairement un degré élevé de division verticale des processus productifs ou une coopération horizontale significative.

Dans l'approche anglo-saxonne, et même si le terme a une acception extrêmement large, les *clusters* reposent davantage sur une lecture en termes de relations économiques entre les entreprises, et notamment sur le rôle de la proximité, de la concurrence et de l'agglomération comme source d'externalités positives. La concurrence est notamment considérée par Porter comme un stimulant de l'ensemble des composantes du losange qui garantit le maintien de la diversité, interdit le repli sur soi, l'inertie ou les accommodements entre concurrents (Porter 1993). Les flux d'information concernant les besoins ou les technologies, stimulés par la proximité et la mobilité professionnelle ou l'essaimage, constituent pour Porter « l'énergie » qui sous-tend le fonctionnement du *cluster*. Le losange repose ainsi à la fois sur la facilitation des flux d'informations et sur la concordance des objectifs au sein des grappes (ibid.). La multiplication des études empiriques a par la suite conduit à enrichir le modèle du *cluster* en montrant le rôle de la confiance dans les relations et donc du partage de normes, de valeurs et de représentations et de liens informels (Karlsson, Johansson et Stough 2005).

❖ *Milieu innovateur*

Le milieu innovateur fait référence à un « ensemble territorialisé dans lequel des interactions entre agents économiques se développent par l'apprentissage qu'ils font des transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par la convergence des apprentissages vers des formes de plus en plus performantes de gestion en commun des ressources » (Maillat & al. 1993). Le territoire dans ce sens se révèle comme un patrimoine cognitif », autour de réseaux denses d'acteurs hétérogènes, à la base d'externalité d'agglomération et de développement endogène. Déjà, Aydalot dans les années 1960 jetait les fondements d'une nouvelle approche, l'« économie territoriale » à travers notamment le concept de milieu innovateur (Matteaccioli et Allemand, 2004). Dans la perspective de Aydalot, le développement d'une région ne se conçoit plus comme le résultat d'un simple processus de diffusion spatiale de nouvelles technologies mais comme un processus d'adaptation et « d'adoption créative » par des systèmes locaux de production qui les incorporent en fonction de leurs besoins et culture.

❖ *Technopoles et Pôles de compétitivité*

Les technopoles concernent les aires urbanisées d'entreprises de haute technologie, le plus souvent en situation de sous-traitance, des centres de laboratoires de recherche de pointe et des instituts supérieurs de perfectionnement et de spécialisation. Ces concentrations géographiques d'entreprises innovantes au côté des centres de recherche et formation scientifique développent des relations spécifiques autour de la recherche et de l'innovation. L'Etat participe à sa manière à son succès à travers d'importantes commandes (dans le secteur militaire et aérospatiale par exemple), des mesures financières (facilités fiscales, accès au financement, etc.), la disponibilité des infrastructures dans le territoire, etc. Cette combinaison en un seul lieu géographique de centres de recherche et de formation, d'entreprises et d'institutions publiques ou privées, confère au territoire une forme de réservoir de ressources et compétences stratégiques pour les firmes (savoir, connaissance, informations, etc.). Les « pôles de compétence de développement » ou « d'excellence » relèvent de l'économie des territoires et s'entendent comme tout espace géographique (territoire ou région), au sein duquel s'accumulent des ressources et compétences à même de procurer un avantage compétitif aussi bien aux firmes qu'aux autres entités locales. Ils répondent de façon concrète à une « combinaison sur un territoire donné d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche, engagés dans des projets communs d'innovation » (Calmé et Chabault, 2007).

❖ *Le réseau d'entreprises*

« Les réseaux d'entreprises sont des constructions coopératives à moyen et long termes, qui dans leur forme la plus achevée, s'appuient sur l'intérêt mutuel et réciproque des partenaires en présence » (Nunes 1994). Ainsi, un réseau d'entreprises serait un ensemble d'acteurs liée entre elles par des relations formelles ou non de type horizontal, vertical, diagonal ou intersectoriel, qu'elles soient territorialisées ou non, à long, moyen ou court terme. On voit bien que la plupart des formes ci-dessus citées entre dans le cadre de cette définition.

Le concept de réseau renverrait donc à au moins deux agents économiques qui décident de travailler ensemble, dans le cadre d'une structure commune leur permettant de garder leur indépendance juridique et facilitant les interactions, pour atteindre un objectif que seuls ils ne peuvent pas réaliser. Deux types de réseaux d'entreprises peuvent être distingués (Nunes 1994) : les réseaux centrés où une entreprise pivot (noyau central) gère et coordonne les interactions, et les réseaux fédérés où aucune entreprise n'est leader.

Au-delà de ces quatre formes d'organisation productive localisée, d'autres existent telles que : les réseaux innovateurs locaux (Fourcade 1994), les réseaux de sous-traitants (Courlet et *al.* 1991), l'entreprise en trèfles (Handy 1989), l'organisation triple I (Handy 1989), les systèmes de production biologiques (Favrel 1998), les « Trade Association » (Atler et *al.* 1993), les "Interlocking Directorate" (Richardson 1987), etc. D'une manière générale, les différences sont dues à des caractéristiques telles que la durée de la coopération, les objectifs, la nature des liens ou des acteurs, la localisation géographique, le degré de formalisation des liens, la confiance, l'utilisation intensive des NTIC, le degré d'intégration, la nature et la complexité du produit, le degré d'engagement financier, etc. Une forme peut être qualifiée par une ou plusieurs de ces caractéristiques avec un degré plus ou moins fort.

1.5.2. Aspects transversaux des formes d'organisation productives

Au sein des formes d'organisation productives ci-dessus, la coopération entre agents peut prendre des formes multiples dont (i) des pratiques en matière de prix (idée d'une concurrence « loyale » excluant le dumping) ; (ii) l'absence de conduites du type passager clandestin dans laquelle une entreprise profiterait délibérément d'une action collective sans y avoir contribué (iii) l'appel à un concurrent local en cas de demande excédant les possibilités de production d'une unité de production, sans qu'il y ait de ce fait captation du marché par le bénéficiaire de cette commande, (iv) des pratiques uniformes de gestion de la force de travail (niveaux des salaires, attitude vis-à-vis des réglementations salariales, fiscales, environnementales et autres), (v) recours à des ressources communes en matière de formation, de services aux entreprises, qui peuvent ainsi être plus efficaces et moins coûteuses, (vi) des actions communes (associatives, syndicales, etc.) en vue de défendre les intérêts de l'ensemble des entreprises ; (vii) la création d'institutions d'arbitrage des conflits entre producteurs, etc.

Selon certains auteurs (Glasmeier, 1988 ; Maskell, 1998, etc.), la clé des performances réalisées par ces formes d'organisation productives est à rechercher avant tout dans la production d'externalités de proximité interne au groupe, qui s'appuie sur deux éléments principaux : l'existence d'une organisation interne flexible et l'importance des relations non marchandes. La communication entre rivaux potentiels est ainsi présentée comme un gage de flexibilité, dans un système qui commande des changements rapides liés à la grande volatilité des marchés et des technologies de pointe. La facilité et la fréquence des interactions se trouvent à l'origine de la création d'un réseau local, dans lequel la firme se trouve encadrée (Polanyi, 1944, Granovetter, 1985), si bien qu'elle est en mesure de bénéficier des avancées technologiques, voire des découvertes les plus récentes, ou de les faire partager à ses voisins.

Au-delà des caractéristiques purement liées aux spécificités des technologies concernées, on recense alors trois dimensions principales à l'origine de la compétitivité de ces systèmes industriels, à savoir (i) l'existence d'institutions locales garantes de la circulation d'une culture locale, (ii) la spécificité de l'organisation interne des firmes, et (iii) la présence d'une structure industrielle particulière, fondée sur l'existence de liaisons répétées entre les acteurs locaux (Torre, 2001).

En somme, il existe cependant un fonds commun qui rapproche ces différentes formes d'organisations productives localisées justifiant ainsi la place qu'elles occupent désormais dans la littérature spécialisée (Courlet C, 2001). À des degrés divers en effet, les quatre constituants de base restent la spécialisation, la coopération, la proximité et les effets d'agglomération. De même, la communauté humaine et culturelle ainsi que le milieu socio-professionnel sont vus comme (i) support de la confiance entre agents, (ii) cadre de la diffusion des connaissances et des échanges des compétences, (iii) moteur de l'efficacité collective, (iv) élément clé de la construction du « dedans » et du « dehors » de ces concentrations d'activités (Fauré et Labazée, 2005) On observe éventuellement la réalisation d'effets externes pécuniaires produits par l'agglomération et (ou) technologiques nés de la spécialisation et des complémentarités qu'elle suscite.

Nous retiendrons également que les systèmes d'organisation productives (territoriales ou localisées), à travers les « externalités d'agglomération » et de « fertilisation croisée » qu'ils génèrent, restent à la base d'une dynamique compétitive, source d'avantage concurrentiel et développement régional (Calme et Chabault, 2007).

1.5.3. Problématique des SPL dans les pays en développement

L'émergence de systèmes productifs caractérisés par la concentration géographique d'activités relevant du même secteur n'est pas l'apanage des pays industrialisés.

Dans la dernière décennie de nombreux cas ont été identifiés dans les pays en développement, parmi lesquels le Brésil (Schmitz, 1995 et 1999 ; Azevedo, 1996 et 1998), le Mexique (Rabelloti, 1995 et 1999), le Pérou, l'Inde, le Pakistan (Nadvi 1997), la Tunisie, etc.

Certes, les formes de ces concentrations peuvent être assez différentes du modèle originel des districts industriels et assez variables entre elles. Les tailles des entreprises concernées peuvent varier, leurs degré d'informalité également, le rôle des autorités locales et l'émergence d'institutions liées au système productif peut prendre des formes diverses, les relations inter-firmes peuvent être plus ou moins denses. Toutefois, selon Nadvi et Schmitz (1999), le débat sur les Systèmes Productifs Locaux (SPL) dans les pays en développement, concerne moins celui de la catégorisation des formes de système productif local que celui de leur potentiel d'évolution et de leur contribution au développement et à l'industrialisation.

En effet les PME agglomérées dans les pays en développement connaissent un dynamisme variable, allant de la simple survie aux franges de l'informalité à la croissance dynamique basée sur l'innovation technologique et organisationnelle. La question cruciale qui se pose dans ces

pays est de savoir si cette concentration spatiale de PME correspond à une capacité d'entreprendre des actions collectives qui permette aux différentes unités de production de franchir des étapes de développement qui seraient trop risquées dans une situation d'isolement (Requier-Desjardins et al. 2002).

En somme l'analyse des formes d'organisation productive permet de mettre en exergue des similitudes entre le district industriel et la configuration des PME des huiles alimentaires de graine de coton de Bobo Dioulasso. Donc, à partir des travaux de Beccatini (2000 : 251) sur les leviers de la dynamique d'un district, nous construisons notre grille d'analyse autour de ces leviers que nous faisons désormais nôtres et que nous justifions dans la partie suivante.

1.6. Grille d'analyse des déterminants de la dynamique économique d'un tissu de PME

Cette grille d'analyse est d'abord un outil d'aide à la réflexion, à l'action et à la décision renfermant des thèmes et des questions pour aider à identifier et à caractériser le mode d'organisation productive du tissu de PME des huiles alimentaires localisées dans la ville de Bobo Dioulasso. A cette fin, cet outil se propose d'identifier les déterminants caractéristiques et fonctionnels de ce tissu de PME localisées à partir de la littérature sur les districts industriels et des données empiriques collectées dans la zone d'étude.

L'objectif principal de la grille est de favoriser les discussions, la réflexion autour de certaines spécificités du tissu de PME des huiles alimentaires de la zone d'étude, mises en exergue par résultats empiriques. Elle peut être utilisée à différentes étapes d'une démarche de diagnostic d'une concentration géographique de PME. Deux options d'utilisation de cette grille ont été identifiées :

- pour comparer plusieurs agglomérations de PME et identifier celles qui présentent les dispositions les plus favorables, ou les plus pertinentes, pour expérimenter un modèle type de dynamique économique locale;
- pour mettre en évidence dans une concentration géographique de PME, les éléments favorables et les freins à la dynamique du tissu dans le but de construire un plan d'actions adapté.

L'outil s'adresse en premier lieu aux mondes scientifiques et académiques mais aussi aux acteurs tels que l'Etat, les collectivités territoriales, les partenaires au développement, les organisations professionnelles, les entreprises privées, etc., impliqués dans les dynamiques de développement des PME.

Tenant compte de la thématique développée dans la présente thèse et dans un souci de rendre l'outil simple et convivial, un nombre restreint de thèmes et de questions a été sélectionné à partir de la littérature économique. La grille n'est donc pas exhaustive et peut être bonifiée. En effet, cet outil, construit de façon théorique, repose sur une identification et une analyse des déterminants caractérisant le succès des districts industriels tels qu'abordés par la littérature économique.

La grille permettra donc de faire ressortir les variables/déterminants les plus significatifs de chaque dimension de la dynamique du district pour identifier et caractériser le mode d'organisation productive l'agglomération des PME de la zone d'étude.

1.6.1. Fondements théoriques de la grille d'analyse

Les travaux de Beccatini (2000 : 251), précisent que la dynamique d'un district est profondément enracinée dans (i) la compétitivité des PME qui le composent ; (ii) l'osmose entre le système productif et son environnement et (iii) l'existence des économies externes. Nous construisons notre grille d'analyse autour de ces trois éléments que nous faisons désormais nôtres. En effet, la littérature économique sur la dynamique industrielle locale permet d'identifier plusieurs piliers qui peuvent être regroupés dans les trois dimensions ou domaines de Beccatini.

Cependant, d'autres déterminants ne sont pas pris en compte dans cette littérature en lien avec les trois dimensions de Beccatini que nous retrouvons dans les travaux de Porter (1990 : 21) sous les expressions d'« accidents historiques » et de « politiques publiques » tirés de ses travaux sur la croissance au sein d'une concentration géographique des acteurs (privés, publics, institutions) connus sous le nom du « diamant de Porter ». En effet, ce dépassement vise à combler les insuffisances du modèle de district tel que présenté par les économistes italiens et relevé par les travaux de Daumas (2006). Ce dépassement est aussi en phase avec Torre (2002) pour lequel, au-delà des caractéristiques purement liées aux spécificités des technologies, trois dimensions principales seraient à l'origine de la compétitivité de districts industriels, à savoir (i) l'existence d'institutions locales garantes de la circulation d'une culture locale, (ii) la spécificité de l'organisation interne des firmes, et (iii) la présence d'une structure industrielle particulière, fondée sur l'existence de liaisons répétées entre les acteurs locaux.

Par ailleurs, selon certains auteurs (Glasmeier, 1988 ; Maskell, 1998), la clef des performances réalisées par ces systèmes est à rechercher avant tout dans la production interne d'externalités de proximité, qui s'appuie sur deux éléments principaux : l'existence d'une organisation interne flexible et l'importance des relations non marchandes.

Enfin, pour Granovetter (1985), la dynamique locale dans un district est générée par l'articulation vertueuse entre l'organisation productive, le mode de gouvernance et les politiques locales.

Par la suite, pour peaufiner les dimensions d'analyse de notre grille ainsi que les déterminants résultant de la littérature sur la dynamique des PME, nous avons utilisé les travaux de Cimper, Bernasconi et Filion (2003) sur les milieux innovants, la création et le développement d'entreprises.

Dans ces travaux, les auteurs développent et présentent de manière organisée les caractéristiques des différentes formes de districts industriels. Ces différentes formes de districts industriels seront également mises à profit pour discuter du mode d'organisation productive du tissu de PME de notre zone d'étude.

Pour chaque déterminant, les critères distinctifs qui, compte tenu des travaux et analyses antérieurs sur les districts, semblent les plus à même de caractériser le mode d'organisation productive du tissu de PME de notre zone d'étude ont été extraits.

Le choix de ces critères résulte d'une démarche à visée intégrative, réalisée à partir des apports de la littérature économique. Nous appropriant des travaux de Heitz (2000) sur les coopérations d'entreprises suivant les logiques additives et de complémentarité, nous les adoptons à la construction de notre grille d'analyse en appliquant la logique additive au niveau des critères distinctifs et la logique de la complémentarité au niveau des déterminants et des dimensions ou piliers de la dynamique industrielle des PME.

Pour Heitz et Douard (2000), la logique additive est considérée au sens de la mise en œuvre d'une activité nouvelle rendue possible par la réunion de moyens émanant des partenaires du réseau et permettant un nouveau processus de création de la valeur ajoutée. Le résultat de cette mise en commun de moyens est profitable à chacun des partenaires. La notion d'additivité peut schématiquement être représentée de la façon suivante : $R_1+R_2+R_3 =N$ (R = ressource, compétence, procédé ; N = nouvel avantage, activité)

Par similitude, la logique additive permet de disposer de blocs homogènes constitutifs des différents déterminants de la dynamique du district industriel. La littérature économique sur les districts industriels ci-dessus fournit les éléments constitutifs des déterminants de leurs dynamiques. Chaque déterminant ainsi constitué est une variable indépendante et autonome de par les éléments qui le constituent. Nous admettons donc l'indépendance des déterminants dans leur observation et leur interdépendance au sein d'une agglomération pour constituer la dimension de succès du district industriel.

Toujours selon Heitz et Douard (2000), la logique de complémentarité associe différentes phases d'un processus de production de valeur ajoutée, phases qui concourent de façon spécifique à l'obtention d'un résultat donné. La logique se fonde sur le recours au marché comme moyen de constitution ou de renforcement de la chaîne de valeur de l'entreprise et induit la coordination de processus qui restent individualisés.

Elle peut être représentée par : $R_1 \subset R_2$ et R_2 inclus dans $R_3 = R$ (R_n = ressource, compétence, procédé ; R = nouvel avantage, activité).

Dans le cadre de nos travaux, la logique de complémentarité devrait permettre d'apprécier l'importance de chaque déterminant dans la définition du mode d'organisation productive du tissu de PME de la zone d'étude. En effet, ce mode d'organisation est saisi par la dynamique du tissu, elle-même dépendante des interactions des trois dimensions (ou piliers) développées par Beccatini qui elles-mêmes dépendent à leur tour de la significativité des déterminants de la dynamique productive de l'agglomération des PME.

1.6.2. Conceptualisation de la grille

La dynamique d'une agglomération de PME repose sur les piliers identifiés par Beccatini, à savoir la compétitivité des PME, l'influence de l'environnement local du district et l'existence des économies externes. Cette dynamique est aussi le résultat d'un croisement, d'une articulation entre les proximités géographique et organisationnelle donnant lieu à un territoire productif qui est aussi le lieu de réalisation des accidents historiques et des politiques publiques. Elle se manifeste en termes de dynamique de création d'entreprises, d'emplois/revenus, de richesse (valeur ajoutée), de productivité (du capital et du travail), d'investissement, d'innovation, etc. La littérature économique apporte des précisions sur les déterminants de chaque pilier de la dynamique d'une agglomération de PME ainsi que les variables de ces déterminants.

- **Les déterminants de la compétitivité de la PME** sont :
 - ✓ le capital humain ou aptitude du dirigeant, cerné par les variables telles que son âge, sa formation, son expérience ou son savoir-faire et son objectif social (Carland et al., 1984 ; Hambrick et Mason, 1984 ; LeCornu, McMahon et Forsaith, 1996 ; Julien, 2000 ; Woywode et Lessat, 2001 ; St-Pierre et Mathieu 2003, etc.). D'autres auteurs complètent ces variables avec l'âge de l'entreprise (plus elle est jeune, plus la variable est apte à croître) (Almus et Nerlinger, 1999 ; Julien, 2000 ; Davidsson et al., 2002⁷; OCDE, 2002; etc.) et les compétences mobilisées par l'entreprise en termes de profil des ressources humaines (Richardson,1972 ; David et al, 1994 ; etc.). Aussi, convient-il de rappeler qu'au cours du temps, le stock de compétences/connaissances personnel se dévalorise. Cependant, dans le cadre des districts, cette dévalorisation est freinée par l'acquisition de nouveaux flux de compétences qui viennent modifier le stock au cours du temps grâce à l'apprentissage.
 - ✓ le choix du marché appréhendé par l'option de production (mono-produit/centralisation ou pas), la nature des produits mis sur le marché, le système d'information sur le marché, une part relativement petit du marché, etc. (Courbis, 1975 ; Chandler, 1986 ; Roper, 1999 ; Léo, 2000 ; De Toni et Nassimbeni, 2001 ; Jacob et Ouellet, 2001 ; Woywode et Lessat, 2001 ; Littunen et Tohmo, 2003 ; Dechera, 2014 ; etc.)
 - ✓ le choix technologique et des innovations mesuré par des variables comme l'équipement utilisé par l'entreprise, sa disposition à l'adoption de la nouvelle technologie, ses innovations (produits, process, d'organisation), sa réactivité à l'innovation, les investissements en technologies et innovation et ses coopérations (Courbis,1975 ; Julien, 1990 ; Aghion et Howitt, 1992 ; Hoffman et al., 1998 ; Roper, 1999 ; Sharmistha, 1999 ; Calvo et Lorenzo, 2001 ; Jolly, 2001 ; Julien ,

⁷ Davidsson, Kirchhoff, Hatemi Gustavsson (2002). «Empirical analysis of business growth factors using Swedish data», *Journal of Small Business Management*, 40: 332-349.

2001 ; Landry et al., 2002 ; St-Pierre, 2003 ; St-Pierre et Mathieu, 2003; OCDE, 2005 ; Sellami, 2016 ; etc.)

- ✓ L'organisation interne de la production, se traduisant par une efficacité productive en termes de productivité du travail et du capital, est appréhendée par la croissance de la production, de la valeur ajoutée, l'occupation objective des postes, la maîtrise de délais, la planification de la production et de la croissance de l'entreprise, la gestion optimale de la main d'œuvre (temps plein et temps partiel), le développement ou la disposition au partenariat et la stratégie de production (spécialisation ou différenciation). (Chandler, 1986 ; Moati et Mouhoud, 1994 ; Benko, 1996 ; Corroleur et Courlet, 2000 ; Lanciano, 2006 ; etc.)
- **Le développement des économies externes** sont des économies découlant non pas de l'organisation interne, propre à l'entreprise, mais de l'organisation industrielle à l'échelle d'un ensemble d'entreprises jouissant des avantages d'une localisation commune de leurs activités. Elles proviennent de :
 - ✓ L'atmosphère industrielle appréhendée par les variables comme l'apprentissage collectif (formation, cadre d'échange, etc.), la circulation de l'information pour la production et le marché, l'innovation, la disponibilité des compétences nécessaires au niveau local, la mobilité de la main d'œuvre locale, la spécialisation par la division du travail (sous-traitance et segmentation du processus de production). (Marshall, 1898 et 1919 ; Nelson et Winter, 1982 ; Ogawa et Fujita, 1989 ; Gaffard & Romani, 1990 ; Porter, 1990 ; Becattini, 1992 ; Benko, Dunford et Lipietz, 1996 ; Iraldo et Ambiente, 2002 ; Rallet, 2002 ; Torre, 2002 ; Howells, 2002 ; Chang et Park, 2005 ; Ganesan et al., 2005 ; Malmberg et Maskell, 2006 ; Carré et Levratto, 2009 ; etc.)
 - ✓ la proximité géographique à travers la réduction des coûts de transaction et de production cernée par des variables comme le choix du lieu d'implantation de l'entreprise (avantages du milieu) ; la proximité avec les fournisseurs (coût de revient faible de la ressource) et le marché (réduction des coûts de transport) ; la présence de partenaires d'affaires ; la maîtrise des charges sociales (disponibilité locale d'une main d'œuvre qualifiée et exploitable à faible coût donc adoption de saisonniers) (Alonso, 1964 ; Aydalot, 1985 ; Chandler, 1986 ; Fujita, 1989 ; Krugman, 1991 ; Audretsch et Mahmood, 1994 ; Courlet, 1994 ; Courlet et Pecqueur, 1996 ; Jacob et al, 1996 ; Markusen, 1996 ; Venables, 1996 ; Dalle et Didry, 1998 ; Whippe et Gentry, 2000 ; Rallet, 2002 ; Cœuré et Rabaud, 2003 ; Malmberg et Maskell, 2006 ; Carré et Levratto, 2009 ; etc.)
 - ✓ les relations fonctionnelles de la proximité organisée traduites dans les interactions entre PME sous forment de coopération, de compétition et d'émulation appréhendées par des variables comme l'existence des opportunités de coopérer dans la production ; l'existence des motivations à coopérer ; la présence locale des coopérants, la disposition des acteurs à coopérer ; la concurrence sur le marché

ciblés par les entreprises (présence de plusieurs offreurs localisés ou pas du même produits sur un même marché) ; existence locale d'incitations au travail (Rivalité/compétition comme source d'incitation à une amélioration constante ou le maintien du produit). (Marshall, 1919 ; Becattini, 1979 et 1987 ; Astley et Fombrun, 1983 ; Piore et Sabel, 1984 ; Bresser et Harl, 1986 ; Brandenburger et Nalebuff, 1996 ; Jacob et al, 1996 ; Koenig, 1996 ; Powell et al., 1996 ; Robert Wtterwulghe, 1998 ; Stabell et Fjeldstad, 1998 ; Baumard 2000 ; Bengtsson et Kock, 2000 ; Rugman, Verbeke, 2002 ; Rie et Hoppe, 2001 ; Torre, 2002 ; Bowerox et al. 2003 ; Belderbos et al., 2004 ; Yami et Le Roy, 2006 ; Chesbrough, 2006 ; Nietoa & Santamaria, 2007 ; Neyens et al., 2010 ; Tomlinson, 2010 ; Yami et al., 2010, Elleuch et al. 2012 ; Le Roy et al., 2012 ; etc.).

- ✓ le système de coordination des activités et des acteurs à travers des variables de la confiance comme mécanisme de coordination des échanges économique (caractère non formel des échanges), de l'appartenance à un réseau (formel ou non) ou à une organisation professionnelle, l'existence d'une structure formelle de coordination des échanges ; l'existence de valeurs et d'éthiques au sein de l'entreprise et de l'agglomération (droit négocié et social) contribuant à la régulation des interactions, (Marshall, 1919 ; Maccaulay, 1963 ; Becattini, 1979 et 1987 ; Ostrom, 1990 ; Storper et Harrison, 1992 ; Benko, Dunford et Lipietz, 1996 ; Fréry, 1997 ; Rosenfeld, 1997 ; Ebers et Jarillo, 1998 ; Gulati et Singh, 1998 ; Livian , 1998 ; Dupuy et Torre 2000 ; Lambert et Cooper, 2000 ; Gilly et F. Wallet, 2001 ; Géniaux et Mira-Bonnardel , 2002 ; Pecqueur et Zimmermann, 2002 ; Rallet, 2002 ; Jaillon et al. 2004 ; Lanciano, 2006 ; Yami et Le Roy, 2006 ; etc.)
- **L'environnement du système productif influençant la dynamique du tissu de PME.**
Il s'agit du système de production de biens collectifs locaux. Il est appréhendé par les variables ou critères suivantes :
 - ✓ L'accès aux ressources locales ou offre locale dont les ressources naturelles (disponibilité et accessibilité quantitative et qualitative des matières premières ; l'accès au foncier ou aux sites aménagés), les ressources spécifiques (disponibilité de la main d'œuvre et de préférence qualifiée ; existence de savoir-faire et de connaissances spécifiques du métier (c'est ici que se trouve la mo qualifiée) ; l'accès aux équipements et matériels des partenaires/concurrents) et aux ressources financières (accès aux crédits, assurance et service financier). (Marshall, 1898 ; Becattini, 1979 et 1987 ; Fuà, 1985 ; Boutillier et Uzunidis, 1999 ; Maillat, 1986 ; Bellet, Kirat et LARGERON, 1998 ; Trouvé, 1999 ; Pecqueur et Zimmermann, 2002 ; Torre, 2002 ; St-Pierre et Mathieu, 2003 ; Mustar, 2001 ; Cancade, 1993 ; Boisard et Courault, 2000 ; Torre et Rallet, 2005 ; Moati et al., 2006 ; Torre, 2015 ; etc.).
 - ✓ le système d'appui-conseil et de soutien aux entreprises : existence de structures publiques et privées d'appui-conseil et d'aide à la PME ; disponibilité d'un système de maintenance des installations techniques des PME, accès au service ou facteurs de production notamment l'eau et l'énergie ; l'existence de politiques publiques en

faveur de la PME telles que : incitation fiscale, aménagement, infrastructures, institution garante des échanges et de facilitation de la gestion des conflits, accès à la commande publique, etc.; existence d'un système local de formation et d'incubation adaptée, etc.. (Judet, 1981 et 2000 ; Dzaka, 1985 ; Balassa, 1988, Romer, 1986 ; Lucas, 1988 ; Williamson, 1994 ; Sjöstrand, 1995 ; Hugon 1998 ; Chrisman et McMullan, 2000 ; Julien, 2000 ; Julien, 2001 ; Mama et al., 2002 ; Veltz, 2002 ; Ganne, 2003 ; Lamarche, 2003 ; Lim et Hahn, 2003 ; Guedon, 2005 ; Biggs et Shah, 2006 ; Dzaka-Kikouta et Bitemo-Ndiwulu, 2006 ; Boschma et Ter Wahl, 2007 ; Torre, 2009, Ménage, 2014 ; Carré et Levratto, 2009 ; etc.)

- ✓ L'importance du marché domestique et du marché extérieur en termes d'absorption de la production : importance de la demande réelle locale et intérieure ; le marché ciblé (local, intérieur, extérieur) par la production ; l'exigence du marché en termes de qualité ; capacité d'extension du marché des produits du district. (Courbis, 1975 ; Kmups et Witerwulghé, 1984 ; Aghion et Howitt, 1992 ; Fréry, 1997 ; Livian, 1998 ; Dejardin, 2000 ; Léo, 2000 ; De Toni et Nassimbeni, 2001 ; Géniaux et Mira-Bonnardel, 2002 ; Littunen et Tohmo, 2003 ; Marchesnay, 2008 ; etc.)
- ✓ Les apports des autres acteurs productifs du secteur tels que les microentreprises du secteur informel et les sociétés coopératives et les grandes entreprises. Ces apports sont cernés par des variables parmi lesquelles : la diffusion des informations sur la production et le marché ; l'accès à la technologie et à l'innovation ; la fourniture d'une base entrepreneuriale fertile (formation des entrepreneurs potentiels et des ouvriers qualifiés), l'insertion au réseau de production (sous-traitance). (Jacquemin et Remiche, 1988 ; Jarillo, 1988 ; Cohen, 1989 ; Reich, 1993 ; GREPME, 1994 ; Markusen, 1996 ; Dyer et Singh, 1998 ; Boutillier et Uzunidis, 1999 ; Lazerson et Lorenzoni, 1999 ; Fréry, 2007 ; etc.).

Tableau 1: Grille d'analyse

Dimensions	Déterminants	Variables	Commentaires
Compétitivité des PME	Capital humain	Age, formation, expérience/savoir-faire et objectif social du dirigeant	Aptitude du dirigeant
		Age de l'entreprise	Plus elle est jeune, plus est apte à croître
		Compétences mobilisées	Profil des ressources humaines
	Choix du marché	Mono-produit	Option de production/centralisation
		Nature des produits mis sur le marché	Produits finis, intermédiaires, qualité des produits
		Système d'information	Interne et externe sur la production et le marché
		Part relative du marché	Volume de la production mise sur le marché
	Choix technologique et des innovations	Equipement/investissement technologique	Moderne/évolutive, semi-moderne, artisanale
		Adoption de la nouvelle technologie	Disposition à l'adoption et capacité d'appropriation
		Innovations et réactivité à l'innovation	Produits, process, d'organisation
		Coopération pour l'innovation	Disposition à coopérer ou coopère pour l'innovation
	Organisation interne de la production (efficacité productive en termes de productivité du travail et du capital)	Evolution de la production et de la VA	Croissance de la production et de la valeur ajoutée
		Occupation objective des postes	Affectation du personnel suivant leur compétence
		Planification de la production et de la croissance de l'entreprise	Faite de façon concertée avec le personnel ou de façon intuitive par le dirigeant d'entreprise
		Stratégie de production	Spécialisation ou différenciation
		Gestion optimale de la main d'œuvre	Temps plein et temps partiel
		Développement/disposition au partenariat	Pour la production
Existence des économies externes	Existence d'une atmosphère industrielle	Apprentissage collectif	Formation, cadre d'échange, etc.
		Circulation de l'information	Production et le marché,
		Innovation collective	Co-construction et co-exploitation d'une innovation locale
		Disponibilité des compétences	Nécessaires au niveau local
		Mobilité de la main d'œuvre	Fluidité et adaptabilité et transférabilité

Dimensions	Déterminants	Variables	Commentaires
		Spécialisation/division du travail	Sous-traitance et segmentation du processus de production.
	Réduction des coûts de transaction et de production	Choix du lieu d'implantation	Avantages du milieu
		Proximité avec les fournisseurs	Coût de revient faible de la ressource
		Proximité du marché	Réduction des coûts de transport
		Présence de partenaires d'affaires	Mutualisation et complémentarité des ressources ; facilité d'échanges et de partenariat
		Maitrise des charges sociales	Adoption de la politique de saisonniers
	Existence d'interactions entre PME sous forment de coopération, de compétition et d'émulation a	Existence des opportunités de coopérer	Dans la chaîne de valeur ou sur la production
		Existence des motivations à coopérer	
		Présence locale des coopérants	
		Disposition des acteurs à coopérer	
		Concurrence sur le marché	Présence de plusieurs offreurs localisés ou pas du même produit sur le même marché
	Existence locale d'incitations au travail	Incitation à une amélioration constante/maintien du produit	
	Existence d'un système de coordination des activités et des acteurs	Confiance (échanges non formels)	Mécanisme de coordination des échanges économiques
		Appartenance à un réseau	Formel ou informel
		Appartenance à une organisation professionnelle	Défense des intérêts matériels et moraux de la profession, de la cohésion et la compétitivité de ses membres
		Structure formelle de coordination des échanges	Existence de cadre d'échanges/dialogue entre les membres, (une interprofession)
		Dispositif d'une RSE	Existence de charte de la qualité, de l'environnement, le sens du devoir, dans la PME et l'agglomération
Influence de l'environnement du tissu de PME	Accès aux ressources locales (naturelles et spécifiques) ou offre locale	Matières premières	Disponibilité et accessibilité quantitative et qualitative
		Accès au foncier ou sites aménagés	Coût d'accès au foncier et implantation locale de l'entreprise selon ses objectifs (proximité choisie)

Dimensions	Déterminants	Variables	Commentaires
		Main d'œuvre (MO) qualifiée	Présence locale de MO qualifiée et facilement mobilisable
		Savoir-faire et connaissances spécifiques	Disposition et aptitudes de la main d'œuvre pour le métier
		Accès aux équipements et matériels des partenaires/concurrents	Exploitation occasionnelle/ gratuitement ou par location
		Accès au service financier (crédits)	Couverture des besoins de financement et d'investissement
	Importance du marché domestique et extérieur en termes d'absorption de la production	Demande réelle locale et intérieure	Effectivité de la demande du produit du district
		Marché ciblé par la production	Production orientée vers le marché local ou international
		Exigence du marché en termes de qualité	Satisfaction des attentes des consommateurs
		Capacité d'extension du marché des produits du district	Capacité de conquête de nouveau marché e
	Existence d'un système d'appui-conseil et de soutien aux entreprises	Structure d'appui-conseil et d'aide à la PME	Couverture des besoins d'appui-conseil, d'accompagnement des PME (structure publique et privée)
		Système de maintenance des installations des PME	Présence locale d'une compétence en maintenance et disponibilité des pièces de rechange
		Accès aux facteurs de production	Particulièrement l'eau et l'énergie
		Politiques publiques en faveur de la PME	Incitation fiscale, aménagement, infrastructures, institution garante des échanges et de facilitation de la gestion des conflits, accès à la commande publique,
		Système local de formation et d'incubation adaptée	Existence de structures de formation adaptée et d'incubation garante de la qualité des entrepreneurs
	Influence/apports des autres acteurs productifs du secteur (TPE/secteur informel,	Diffusion des informations sur la production et le marché	Captation des informations sur le marché et pour la production par observation et imitation
		Accès à la technologie et à l'innovation	Dans la cadre de la sous-traitance ou de l'intégration à un réseau d'affaires
		Insertion au réseau de production	

Dimensions	Déterminants	Variables	Commentaires
	sociétés coopératives et grandes entreprises).	Fourniture d'une base entrepreneuriale fertile	Formation par la pratique des entrepreneurs potentiels et des ouvriers qualifiés

Source : Construction de l'auteur

II. Déterminants de la Compétitivité de la PME

Dans cette partie, nous faisons l'état des connaissances sur les déterminants de la compétitivité des PME. Les travaux de Saint-Pierre, Janssen, Julien et Therrien (2005) sur les facteurs de croissance des PME manufacturières sur les marchés locaux ou internationaux concentrent et résument ces déterminants que nous mettrons à profit dans le cadre de notre réflexion. Les études de la croissance et de la performance (productivité) de la firme sont des sujets classiques en analyse économique. Ainsi, de ses travaux sur la croissance de l'entreprise, l'économiste Gibrat (1931) énonce une loi, dite loi de Gibrat qui stipule que le taux de croissance d'une firme est indépendant de sa taille initiale. Cette loi fut maintes fois testée dans les études empiriques (Mansfield, 1962 ; Jovanovic, 1982) et semble en fait être plutôt rejetée : conditionnellement à leur survie, les petits établissements croissent plus vite que les grands et le taux net des sorties ou fermetures diminue avec la taille. Cette dynamique donne alors lieu à un phénomène de retour à la moyenne. Dans un article, Rossi-Hansberg et Wright (2007) développent une théorie pour expliquer cette non-validation de la loi de Gibrat, montrant que les secteurs avec une large proportion de capital physique sont ceux où le taux de croissance des établissements est susceptible d'être le plus dépendant de leur taille.

Cependant, si on observe ainsi ce phénomène de retour à la moyenne dans la distribution des tailles et des productivités des inputs travail et capital, un même secteur se caractérise par une très forte hétérogénéité des entreprises en taille et en productivité, à laquelle la littérature théorique et empirique s'est beaucoup intéressée (Bernard, Schott et Redding, 2005 ; Farinas et Ruano, 2005). Cette hétérogénéité interentreprises s'explique notamment par des phénomènes de sélection, les établissements les plus petits et les moins efficaces décroissant et disparaissant.

Pour la mesure de cette croissance des PME, Delmar et al. (2003) proposent, la croissance des ventes comme la mesure de croissance la plus pertinente compte tenu de sa simplicité du critère : elle peut être utilisée par tous les types d'entreprises et elle est relativement peu sensible à l'intensité capitalistique et au degré d'intégration des entreprises. Dans le cadre de la présente thèse, nous mesurerons donc la croissance des PME par le taux de croissance de leur chiffre d'affaires des trois dernières années (durée moyenne de survie des PME).

Selon Saint-Pierre et al (2005), de nombreux chercheurs ont voulu identifier les particularités des PME en croissance, notamment dans le but de mieux cerner leur processus de développement et leurs conséquences, de mettre en évidence certaines caractéristiques révélant le potentiel de croissance des PME ou de déterminer les variables tant endogènes qu'exogènes qui permettraient de choisir ex-ante les grandes entreprises de demain.

Pour Gibb et Davies (1990), il est illusoire de penser qu'il serait possible de détecter les entreprises ayant le meilleur potentiel de croissance ou de produire un modèle théorique complet devant mener à cette identification ; une entreprise qui croîtrait selon un modèle type n'existe pas (OCDE, 2002). Toutefois, il reste possible de progresser vers une meilleure compréhension des facteurs influençant le processus de croissance et, partant, de mieux assister les agents économiques qui cherchent à améliorer leur soutien au développement des entreprises. Une intervention demande une compréhension très large et non étroite des facteurs susceptibles de stimuler la croissance et ceux pouvant la contraindre.

C'est donc vers une meilleure compréhension de ce processus que la recherche devrait être orientée afin d'améliorer l'efficacité des politiques et diverses mesures d'aide (OCDE, 2002). Selon Verstraete (1997) l'identification et la maîtrise des facteurs clés de succès deviennent alors une nécessité pour les PME. Ces dernières définissent les facteurs clés de succès comme, durant une période donnée, tout facteur susceptible d'être maîtrisé et reconnu (identifié) par l'entrepreneur-dirigeant de PME comme ayant un poids important pour la réalisation de son projet ; le succès étant la réalisation effective du projet.

2.1. Capital humain/aptitude du dirigeant

2.1.1. Influence du propriétaire dirigeant de l'entreprise

La littérature en entrepreneuriat nous enseigne que le développement de l'entreprise ne peut se faire sans son dirigeant, l'entreprise étant souvent considérée comme le prolongement de sa personnalité (LeCornu, McMahon et Forsaith, 1996). Dans ces conditions, il est essentiel de considérer l'influence du capital humain du dirigeant et de ses objectifs personnels sur la stratégie de croissance de son entreprise. D'un point de vue empirique, ce potentiel en connaissances et savoir-faire est cependant difficile à mesurer et passe par le recours à des variables indirectes et nécessairement parcellaires comme l'éducation, l'âge, les expériences passées. Woywode et Lessat (2001) résument le capital humain du dirigeant à l'âge du dirigeant, sa formation et son expérience. En effet, Le jeune propriétaire-dirigeant est plus susceptible de poursuivre une stratégie de croissance que celui qui est plus âgé, l'âge étant généralement associé à un comportement plus conservateur (Hambrick et Mason, 1984). Un dirigeant plus âgé est en principe moins enclin à adopter un comportement novateur ou à adhérer à une idée nouvelle, étant plutôt attaché à un certain *statu quo* organisationnel.

D'autres recherches constatent que le niveau d'éducation du dirigeant a un impact positif sur la croissance (Woywode et Lessat, 2001 ; Julien, 2000) alors que le lien entre le type de formation et l'activité de l'entreprise s'est avéré significatif dans certaines études. Saint-Pierre et Mathieu (2003) montrent que les dirigeants ayant une formation technique sont plus souvent à la tête des entreprises manufacturières qui affichent les plus hauts taux de croissance et d'innovation, ce qui est confirmé par Almus et Nerlinger (1999) sur un échantillon de nouvelles entreprises de haute technologie. Leurs connaissances du domaine permettent aux dirigeants de mieux connaître les besoins et défis de l'entreprise ainsi que les difficultés du secteur, et de gérer adéquatement les risques liés au développement de leur organisation.

En complément au domaine de formation du propriétaire-dirigeant, son expérience sectorielle peut aussi être un facteur réducteur d'incertitude grâce à une bonne connaissance du marché, des technologies requises et des facteurs de risque pouvant nuire au développement de l'entreprise (Woywode et Lessat, 2001).

Par ailleurs, les aspirations du propriétaire-dirigeant et ses objectifs personnels auront également une influence sur le développement de son entreprise. Comme le souligne Kolvereid (1992), si la décision de créer une entreprise relève du choix du fondateur, on peut supposer que la décision de croître est aussi son choix, sauf peut-être en contexte de dépendance commerciale où les projets de développement peuvent être imposés par un donneur d'ordres (Saint-Pierre et Raymond, 2003). Dans la mesure où la volonté d'autonomie est un des principaux objectifs de nombreux dirigeants d'entreprise, la survie sera fréquemment préférée à la croissance puisque cette dernière peut être synonyme de risque et de dilution de la propriété, une délégation de pouvoirs et une modification du processus décisionnel.

A la suite des travaux sur l'âge du propriétaire dirigeant et la croissance de l'entreprise, d'autres études se sont penchées sur le lien entre l'âge des entreprises et leur croissance. (Almus et Nerlinger, 1999 ; Julien, 2000 ; Davidsson et al., 2002 ; OCDE, 2002). Ces études révèlent quasi unanimement un lien négatif. En effet, les jeunes entreprises sont plus susceptibles de croître de manière significative que les entreprises plus âgées ou, à tout le moins, d'adopter des trajectoires de croissance différentes (Bramanti, 2001 ; Mustar, 2001 ; Delmar et al., 2003). On peut donc conclure que l'âge de l'entreprise exerce une influence significative sur sa croissance. À cet effet, Davidsson et al. (2002) ont d'ailleurs montré que, parmi les vingt-une variables composant leur indice du taux de croissance des entreprises suédoises, l'âge était de loin la variable la plus influente.

Enfin, la vitalité d'une PME dépend beaucoup de la personnalité de l'entrepreneur. Une des qualités du dirigeant réside dans son savoir-faire économique (découverte d'opportunités, développement de stratégies, identification des ressources et des compétences). Ces savoir-faire s'acquièrent le plus souvent par l'activité professionnelle. C'est ainsi que la plupart des créateurs d'entreprises ont une expérience professionnelle antérieure (Keeble et Wever, 1986 ; Maillat, 1986).

En somme, parmi les caractéristiques dominantes de la PME, la place prépondérante accordée au dirigeant demeure certainement la plus importante. En effet, la PME est avant tout une entreprise humaine dont l'existence et la vie sont essentiellement liées à une personne : le dirigeant. Il est la base, le fondement de l'entreprise et la condition de son existence, de sa survie et de sa croissance. Les deux sphères sont intimement liées et on ne peut aborder la problématique de la PME sans aborder celle de son dirigeant. Le dirigeant demeure un acteur omniprésent dans la PME et toutes les actions importantes du management de l'entreprise émanent de lui.

2.1.2. Influence des ressources humaines sur la croissance de l'entreprise

Les PME, de par leur taille, leur processus décisionnel et leur mode d'organisation flexible sont reconnues pour être des entreprises « organiques » qui peuvent s'adapter rapidement à différentes situations, à condition que leurs ressources (humaine, financière et matérielle) le permettent.

En effet, la croissance harmonieuse et la capacité d'adaptation de la PME l'obligent à une grande flexibilité pour se réorganiser constamment. Cette réorganisation adaptative est collective et suppose l'existence des ressources humaines qualifiées, compétentes, motivées et intéressées à participer au développement de la PME. Cette perception de la croissance de la PME est partagée par Mustar (2001) et Saint-Pierre et Mathieu (2003). Pour ces auteurs, la croissance de la petite et moyenne entreprise est un phénomène collectif qui ne saurait se réaliser sans un environnement interne adéquat et une ressource humaine qualifiée. La compétence de la ressource humaine dans les PME vient des formations spécifiques, la formation continue et de l'apprentissage collectif au sein des PME. Concernant la formation continue de l'ensemble du personnel, l'OCDE (2002) souligne qu'il s'agit d'une pratique capitale pour la réussite de l'entreprise.

Pour attirer et/ou maintenir les ressources humaines, les PME, notamment celles à forte croissance, développent des stratégies allant des motivations pécuniaires à l'accès à la propriété (OCDE, 2002 ; St-Pierre et Mathieu, 2003) en passant par la diffusion de l'information au plus grand nombre d'employés possible, la participation des employés à la prise de décisions et d'autres programmes de l'intéressement aux bénéfices.

Nous analyserons donc dans le cadre de cette thèse, l'âge des PME et celui de leurs propriétaires, les ressources humaines en présence dans les PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso mais aussi les stratégies de mobilisation et de fixation des compétences au sein de la PME. Cette analyse permettra donc de dégager l'importance des ressources humaines dans la performance ou la contreperformance de ces PME.

2.2. Organisation de la production et de mise en marché

2.2.1. Organisation de la production et compétitivité de la PME

2.2.1.1. La logique de la PME en matière de production et de mise en marché

La stratégie, définie par Chandler (1986), est la détermination des buts et objectifs à long terme d'une entreprise et le choix des actions et de l'allocation des ressources nécessaires pour les atteindre. Aussi il apparaît nécessaire aux PME d'adopter une stratégie propre, cherchant à concilier les buts des dirigeants avec les caractéristiques de l'environnement et de l'activité.

Pour cela, la stratégie de spécialisation semble la mieux adaptée à la PME mais, dans une vision de limitation des risques dus à cette spécialisation et pour assurer la pérennité de l'entreprise, d'autres options stratégiques s'offrent à la PME, fondées sur la concertation et sur la coopération (stratégie externalisation⁸ ou d'alliance) et cela concourt à la dynamique économique locale ou de la revitalisation d'un tissu industriel recomposé.

- La spécialisation. Il s'agit pour la PME de ne fabriquer qu'un seul type de produit. La PME base sa stratégie sur la recherche d'une niche (Duffal et Duval, 2005). Elle vise à donner à l'entreprise un avantage concurrentiel qui porte sur le prix et/ou sur une différenciation du produit perçue comme unique par une clientèle restreinte. Elle va essayer de se démarquer de la grande entreprise (GE) en accentuant un avantage compétitif sur un segment suffisamment petit pour ne pas intéresser la GE. Au niveau de son métier, la PME va essayer de réduire l'accessibilité à son domaine d'activité en développant un savoir-faire. La PME adopte une stratégie de spécialisation, appelée également stratégie de focalisation, lorsqu'elle ne souhaite pas dépasser une certaine taille ou bien lorsqu'elle ne dispose pas de moyens suffisants pour couvrir tout le marché. Une telle stratégie aboutit à la création d'un avantage concurrentiel dans la mesure où la présence sur le segment permet de mieux répondre à la demande en termes de prix ou de différenciation. L'avantage de la focalisation, en terme de grain de productivité et d'efficacité, est supérieur à celui qu'aurait permis une présence sur plusieurs segments. De plus, les coûts supportés sont inférieurs à ceux engendrés par une non-focalisation.
- La stratégie d'impartition (ou d'alliances). La coopération entre entreprises est un phénomène récent qui s'est fortement développé au cours des deux dernières décennies (Duffal et Duval, 2005). Les mutations de l'environnement, telles que la déréglementation des marchés, la division internationale du travail ou la pression de la concurrence, ont conduit les entreprises à coopérer pour renforcer leur compétitivité ou pour survivre. Les relations de coopération peuvent prendre la forme d'alliances, entre entreprises de même secteur dans la même filière, ou de partenariats, entre entreprises appartenant à des champs concurrentiels totalement différents. Les objectifs qui poussent les entreprises à s'allier avec des partenaires qualifiés sont liés à l'entreprise elle-même (réduire les coûts en les partageant, valoriser une invention, rentabiliser ses investissements, provoquer des effets de synergie, renforcer la compétitivité) et aux marchés (rechercher une taille critique, accéder à de nouveaux marchés, neutraliser un concurrent, trouver un financement).

2.2.1.2. La PME et les compétitivités prix et hors-prix

Les entrepreneurs influent sur le fonctionnement de leur marché en cherchant à obtenir des avantages concurrentiels par le moyen de stratégies. En matière de compétitivité, deux options se posent aux PME, soit la compétitive-prix ou la compétitive hors-prix (Fournier et al, 2002).

⁸ Elle consiste pour une entreprise, à confier à des partenaires extérieurs la réalisation de ses activités non stratégiques.

La compétitivité prix désigne la capacité d'une entreprise à tenir des prix plus bas que ceux de ses concurrents. Dans ce contexte, les PME ont tendance à adopter une stratégie de concentration. En effet, on peut opposer les stratégies de concentration, forme de développement externe de l'entreprise, aux stratégies de croissance interne, basée sur des ressources propres de l'entreprise. Il peut s'agir d'une simple concentration, qu'elle soit verticale, ou horizontale ou conglomérale, ou d'une alliance, qui est une forme de développement externe permettant à des entreprises de collaborer ensemble tout en conservant un degré d'autonomie plus ou moins important selon la forme de collaboration. Plusieurs raisons expliquent la concentration : l'obtention des économies d'échelle, la réduction des coûts de transaction, la mobilisation des ressources externes, l'augmentation du pouvoir de négociation et la réduction de l'exposition aux risques.

La compétitivité hors prix ou compétitivité structurelle, indique la capacité d'une entité économique à se démarquer de la concurrence et ce, par d'autres paramètres que le prix comme la qualité, l'innovation, l'image de marque, les services après-vente, délais de livraisons, capacité de s'adapter à une demande diversifiée, etc. Dans le contexte d'une compétitivité hors-prix, les PME développent une stratégie d'innovation et de différenciation des produits. L'innovation s'inscrit alors dans le cadre plus vaste des stratégies de différenciation des produits : il s'agit de doter le produit de caractéristiques distinctes des concurrents et désirables par le client (marque, design, services...), afin de s'affranchir de la concurrence par les prix. On peut parler d'introduction d'une concurrence monopolistique par la volonté de briser l'homogénéité des produits et services disponibles sur le marché. Cette différenciation conduit souvent à segmenter le marché en catégories de clientèle, ou en gammes de produits. La stratégie de différenciation est ainsi adaptée à l'entrée sur des marchés apparemment saturés ou arrivant à maturité.

2.2.1.3. La stratégie collective des entreprises et performance du tissu des PME

Dès le début des années 1980, plusieurs auteurs s'accordent pour considérer que, dans les environnements dynamiques et fortement concurrentiels, les entreprises peuvent préférer s'engager dans des stratégies collectives (relations duales qui mêlent comportements concurrentiels et coopératifs) avec les autres membres du groupe plutôt que d'agir seules (Astley et Fombrun, 1983). Bresser et Harl (1986) se sont particulièrement intéressés à la dialectique entre stratégie individuelle et collective. Ainsi, les entreprises concurrentes s'engagent donc dans des stratégies collectives pour limiter les turbulences de l'environnement mais, parallèlement, limitent leur flexibilité par la détermination de règles communes qui les poussent ainsi à engager des stratégies individuelles pour s'en affranchir. Elles peuvent ainsi combiner des stratégies collectives avec des stratégies concurrentielles afin d'éviter les dysfonctionnements liés à chacune d'entre elles (Bresser, 1988). La diminution de l'incertitude est la principale vertu des stratégies collectives alors que la perte de flexibilité reste sa principale limite (Bresser et Harl, 1986). Ces auteurs recommandent la mise en œuvre d'une veille stratégique permettant d'alterner entre engagement collectif et stratégie individuelle pour éviter les dysfonctionnements liés à ces excès.

Ainsi, l'intensification de la concurrence s'est accompagnée d'un renforcement de la collaboration entre les entreprises (Powell et al., 1996). Les entreprises développent de l'interdépendance réciproque, dans une logique de combinaison de compétences critiques, dans le but d'atteindre des avantages concurrentiels supérieurs à ceux qu'elles auraient obtenus seules (Stabell et Fjeldstad, 1998). Le contexte économique contemporain des PME est favorable à la généralisation de nouvelles formes de relations inter-organisationnelles mêlant comportements compétitifs et coopératifs. La notion de « coopération » illustre parfaitement cette dichotomie relationnelle entre concurrence et coopération (Brandenburger et Nalebuff, 1996 ; Koenig, 1996 ; Baumard 2000 ; Bengtsson et Kock, 2000). Cette forme de partenariat, la « coopération », est appliquée par les grands groupes internationaux pour renforcer leur compétitivité. Les stratégies qui allient de nombreuses entreprises concurrentes regroupent des entreprises en présence dans un même secteur d'activité et impliquent la création formelle d'une structure fédérative de coordination (Yami et Le Roy, 2006).

Peu de recherches sur les stratégies collectives se sont intéressées aux entreprises de petite taille alors que le phénomène reste plus facilement observable dans des environnements où bon nombre d'entre elles se retrouvent en situation de concurrence (Astley et Fombrun, 1983). Mintzberg (1979) a analysé le processus de décision et de coordination au sein des entreprises de petite taille dans l'optique de comprendre les mécanismes d'incitation ou de pénalisation à la mise en place d'une stratégie collective par les propriétaires d'entreprises. Pour cette fin, il modélise et la structure organisationnelle entrepreneuriale avec un sommet stratégique directement relié au centre opérationnel et de décision. Cette centralisation managériale sur le dirigeant implique des modes de coordination par supervision directe et/ou ajustement mutuel, et une quasi-absence de formalisation des relations hiérarchiques ou fonctionnelles (aucun acte administratif pour formaliser d'occupation de poste spécifique). Le dirigeant de petite entreprise occupe ainsi un rôle central dans sa structure (Carland et al., 1984) ce qui entraîne des implications en termes de prise de décision et de vision stratégique.

2.2.1.4. Le réseautage et compétitivité des PME

Au regard des mutations économiques, technologiques, sociales et les barrières à l'entrée des marchés⁹ qui ont marqué la dernière décennie, l'évolution solitaire ou individuelle de l'entreprise a montré ses limites et la performance est de plus en plus observée dans les réseaux de partenaires (clients, fournisseurs, concurrents et/ou alliés etc.). Dans ce contexte, l'approche concurrentielle s'est déplacée ainsi du niveau de l'entreprise individuelle à celui de l'entreprise étendue ou entreprise réseau ou encore réseau d'entreprises (Rie & Hoppe, 2001). Le succès à long terme d'une entreprise devient alors davantage dépendant du succès du (ou des) réseau(x) clé(s) dans lequel (lesquels) elle opère (Lambert & Cooper, 2000).

⁹ Une entreprise peut aujourd'hui difficilement courir en solitaire. En effet, la complexité du développement de solutions innovantes dans des délais de plus en plus courts, imposés par les marchés, demande des compétences multidisciplinaires, des ressources humaines, technologiques, financières, des réseaux et des moyens qui vont très souvent au-delà de la capacité d'une seule entreprise. Même constat quand il s'agit de pénétrer de nouveaux marchés : une entreprise seule ne dispose pas forcément des réseaux et des liens locaux nécessaires, pourtant gages de succès dans une démarche d'internationalisation et/ou d'exportation structurée.

Le concept de réseau, forme alternative d'organisation et de collaboration entre les PME, suscite l'intérêt croissant des chercheurs mais aussi des dirigeants, des chefs d'entreprise et des responsables politiques. Ce concept souligne comment, par interaction l'une avec l'autre, les entreprises peuvent partager des ressources (techniques, technologiques, humaines, etc.) et créer des externalités et réaliser ainsi une croissance. Les réseaux constituent un défi pour l'économie et le commerce puisqu'ils fournissent aux entreprises adhérentes l'accès à des ressources et leur offrent des possibilités de réaliser des gains et une croissance. L'étude des réseaux représente un domaine nouveau de la gestion. La littérature existante permet d'identifier une typologie des réseaux le long de deux dimensions verticale/horizontale ou structurée/non structurée. La plupart des recherches sur le réseau ont concerné la constitution et/ou la formation des réseaux d'entreprises (alliances, partenariat, etc.), la forme et les mécanismes de fonctionnement (économie d'échelle, coûts des transactions, chaîne de valeur, etc.) alors que la compréhension de la dynamique des réseaux reste incomplète (Habhab-Rave, 2009). En effet, confronté à un environnement en mouvement permanent, le réseau devient à la fois une forme organisationnelle (Fréry, 1997 ; Livian, 1998 ; Géniaux & Mira-Bonnardel, 2002) qui s'impose aux PME et une stratégie essentielle. Les PME sont de plus en plus exposées à la concurrence et aux exigences locales et internationales en termes de qualité, de production d'offre de produits et de services. Les réseaux leur offrent l'opportunité de se regrouper pour atteindre des économies d'échelle et une efficacité collective, de s'organiser en se spécialisant et se complétant les unes les autres, de communiquer et d'échanger des informations.

Pour une PME donnée, trois motifs stratégiques justifient sa participation à un réseau d'entreprises. Il s'agit tout d'abord de permettre l'accroissement ou le maintien de la rentabilité par la réduction des coûts. En effet, la réduction des coûts fût une raison importante de créer des alliances et des partenariats avec les fournisseurs (Whippe & Gentry, 2000). Il s'agit ensuite d'assurer le besoin de croissance de l'entreprise. La croissance est un facteur économique car chaque entreprise a besoin de croître et de se développer mais la nature de cette croissance dépend des externalités existantes dans l'environnement de l'entreprise, de son réseau. Il s'agit enfin de l'enrichissement des savoirs et savoir-faire qui constituent par ailleurs le cœur de la dynamique de réseaux au travers des actions collectives qui élaborent « un processus dynamique d'interaction ayant comme finalité de produire de nouveaux savoirs et savoir-faire permettant de développer un avantage concurrentiel réseau » (Jacob et al, 1996).

Les déterminants du choix d'un réseau par une PME sont, essentiellement, la confiance, la communication, les valeurs partagées (cultures d'entreprise), les résultats espérés, l'accès aux technologies et la domination d'un marché (Jolly, 2001). Ainsi, Ebers et Jarillo (1998) soutiennent que l'avantage compétitif d'un réseau repose sur cinq sources : l'apprentissage mutuel, une stratégie de co-spécialisation, une qualité d'information et des flux de ressources, des économies d'échelle, et l'organisation de la structure de marché par les membres du réseau. Dans ces conditions, la compétitivité repose sur la capacité des entreprises à collaborer.

Les mécanismes de gouvernance des réseaux varient et dépendent des intérêts d'appropriation et des coûts de coordination (Gulati et Singh, 1998). En fait, plus les intérêts d'appropriation sont grands et plus les coûts de coordination sont élevés.

De même, les modes de stabilité et d'efficacité d'un réseau sont fortement dépendants des éléments tels que la communication ouverte, le partage de connaissance, la confiance et les objectifs communs (Stuart & al, 1997).

2.2.1.5. Les avantages et limites pour les PME à se fédérer en réseau formel ou non¹⁰

Dans la globalisation des marchés, les grandes entreprises se sont recentrées sur leur cœur de métier entraînant une réorganisation des systèmes de production dans les chaînes de valeurs. Les PME sont alors contraintes de développer des stratégies de réseaux pour atteindre une taille critique, construire des offres globales, accéder à de nouveaux marchés et accroître leur capacité technologique et de production. En effet, confrontées à des exigences de plus en plus fortes en termes de technologies et de performance, elles n'ont parfois plus les compétences internes suffisantes pour produire seules un bien ou un service ; elles doivent alors aller chercher des ressources complémentaires, en s'associant avec d'autres partenaires ayant des problématiques communes. Dans un contexte concurrentiel, se rapprocher de l'autre est difficile. Pourtant les entreprises qui travaillent en réseaux constatent que des sujets peuvent être traités de manière plus efficace collectivement, libérant des ressources et de l'énergie sur le cœur de leur valeur ajoutée individuelle.

Le fonctionnement en groupe permet de prendre du recul vis-à-vis du quotidien et de s'ouvrir sur des sujets qui ne retiennent pas l'intérêt des entreprises de prime abord. Etre membre d'un réseau d'entreprises offre à l'entreprise un lieu, un espace d'échanges et de progression. C'est un premier pas pour rompre son isolement, mieux connaître ses pairs et créer des synergies avec d'autres entreprises. L'entreprise a accès à une information privilégiée, qualifiée et pertinente qui lui ouvre la possibilité d'enrichir ses connaissances par rapport à son marché. La construction d'un réseau relationnel de professionnels et de partenaires donne au chef d'entreprise l'opportunité de partager des expériences, pour gagner un certain niveau de confiance et initier *in fine* des coopérations.

Au-delà de l'échange d'expériences, l'appartenance à un réseau présente pour l'entreprise des avantages économiques et sociaux avérés, au premier rang desquels des économies d'échelles qui peuvent prendre la forme d'un accès à des offres de biens et de prestations à coûts partagés (embauche de personnel, mutualisation de compétences externalisées et de savoir-faire, réduction des coûts d'investissement en matière de veille, d'international, de qualité...). Coopérer avec d'autres entreprises permet également d'atteindre une taille critique, pour être en capacité de participation à des marchés importants, de disposer d'un interlocuteur unique pour répondre aux demandes de plus en plus complexes des clients et d'être plus compétitif pour innover et exporter. C'est enfin un moyen de valoriser ses savoir-faire et de se différencier de ses pairs, le réseau apportant une plus grande visibilité aux produits développés par ses membres.

¹⁰ Cette partie s'appuie sur les travaux de l'Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (2010), Les réseaux d'entreprises : Une valeur ajoutée pour les entreprises, Une nécessité pour les territoires ; Une priorité pour les CCI (chambres de commerce et d'industrie)

En se fédérant, en construisant ensemble un projet commun, les entreprises sont plus fortes et adoptent une stratégie de conquête, s'inscrivant dans une dynamique positive. Celles qui intègrent les réseaux d'entreprises constituent le fer de lance des entreprises les plus pointues et les plus dynamiques des territoires ; elles ont une capacité de développement plus importante que les entreprises isolées. Autant d'éléments dont toutes les entreprises doivent avoir conscience pour être plus efficaces et gagner en compétitivité.

Cependant, la mise en réseau d'une entreprise présente aussi des limites pour la PME. En effet, Mariotti (2005) souligne les limites de l'entreprise en réseau, notamment les choix stratégiques effectués qui surestiment les gains, les coûts de transaction (communication, négociations, régulation) avec les sous-traitants qui peuvent être très élevés dès lors que l'on veut maîtriser au mieux le produit, la dépossession de l'entreprise de sa souplesse interne (dans les innovations, les procédés de fabrication), la perte de la flexibilité de décision. A ces limites, Dortier (2006) associe un risque de contrôle insuffisant de l'activité d'entreprise par son propriétaire ; le risque de comportement opportuniste de certains membres du réseau pouvant perturber le fonctionnement des autres unités et le coût élevé du maintien dans le réseau par l'adoption de nouvelles technologies. Pour Mariotti (2005), loin d'être un modèle de régulation souple où le pouvoir se disperse en une multitude de micro-centres de décision autonomes, l'entreprise-réseau renforce le pouvoir de contrôle de l'entreprise principale ou aggregatrice sur les entreprises subordonnées.

2.2.1.6. L'influence du financement sur la croissance et la performance économique des PME

Les PME, comme toute entreprise, doivent obtenir les ressources financières nécessaires à leur cycle d'exploitation et à leurs investissements. Les contraintes financières sont, elles aussi, susceptibles d'avoir un large impact sur les perspectives de croissance des jeunes entreprises. Ainsi, Evans et Jovanovic (1989) et Evans et Leighton (1989) montrent par exemple que la dotation financière initiale des individus influence la probabilité qu'ils fondent leur entreprise. Dans le même ordre d'idées, Holtz-Eakin, Joulfaian et Rosen (1994) puis Hamilton (2000) traite de la sélection et de la survie d'entreprises en présence, en particulier, de contraintes de liquidité.

Un secteur bancaire inefficace peut freiner de manière significative la création de nouvelles entreprises et le développement des PME. Théoriquement, ce problème de financement s'explique par des phénomènes classiques d'agence, formalisés par Stiglitz et Weiss (1981) qui montrent que le rationnement du crédit (entendu comme le fait pour une banque de limiter ou contrôler l'émission de prêt envers un emprunteur potentiel aux conditions demandées) peut être un comportement optimal des banques en présence d'asymétries d'information. Un certain nombre d'études empiriques confirment bien l'incidence des caractéristiques du système bancaire et la qualité de l'allocation du crédit sur le développement des PME. Ainsi Bertrand et al. (2007) montrent que la dérégulation du système bancaire français au milieu des années quatre-vingt a provoqué une augmentation du coût du capital pour les entreprises les moins productives, accélérant ainsi le processus de destruction créatrice.

En effet, la concurrence bancaire accrue se traduit généralement par une allocation du crédit plus discriminante entre entreprises à compétitivité faible et forte (une concentration de l'allocation du crédit sur les projets économiquement viables) et provoque une augmentation du coût du capital pour les firmes les moins productives, accélérant ainsi les restructurations et accentuant le processus « schumpeterien » de destruction créatrice.

2.2.2. Choix stratégique de marché et croissance de l'entreprise

Les PME sont très hétérogènes et leur croissance peut s'expliquer par des objectifs stratégiques fort différents. En effet, les entreprises qui croissent exclusivement sur un marché local ont une organisation différente et ne font pas appel aux mêmes pratiques d'affaires que celles qui œuvrent sur un marché international. Selon Littunen et Tohmo (2003), le choix du marché par une entreprise influence son parcours et ses opportunités de croissance. Une entreprise peut se développer et croître de façon satisfaisante, selon les objectifs de son dirigeant, sur un marché local et dans un environnement où l'incertitude est relativement faible. Un autre dirigeant pourrait être vite insatisfait de cette situation et souhaiter prendre de l'expansion sur des marchés internationaux où les opportunités, de même que les défis, sont plus conformes à ses objectifs. La PME qui œuvre strictement sur un marché local s'apparente à ce que Jacob et Ouellet (2001) appellent la PME entrepreneuriale. Elle se développe selon une stratégie de proximité et opère essentiellement dans un marché où l'incertitude est faible et où les besoins sont peu sophistiqués.

En somme, la performance et la compétitive d'une PME au sein d'une agglomération sont déterminés par ses choix en termes de stratégie de production (spécialisation ou la différenciation, l'externalisation/impartition ou la filière-intégration totale de la production, etc.) et du marché (local ou non). Par ailleurs, l'adoption d'une stratégie collective des PME agglomérées ou leur mise en réseau renforce d'avantage la compétitivité des PME. Dans le cadre de la présente thèse, nous analyserons les stratégies de production et les choix de marché des PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso pour comprendre la dynamique interne de cette concentration de PME.

2.3. La technologique et les innovations

2.3.1. Influence de l'innovation sur la dynamique des PME

L'innovation a longtemps été considérée comme un événement résultant de connaissances développées par des inventeurs ou chercheurs. Actuellement, elle est vue aussi et surtout comme la résultante d'un processus dont le succès dépend des interactions et des échanges entre une multitude d'acteurs au sein de situations d'interdépendances (Landry *et al.*, 2002 : 683). Elle est généralement définie par « [...] la mise en œuvre d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation dans les pratiques d'organisation du lieu de travail ou des relations extérieures » (OCDE, 2005 : 46).

Cette définition met l'accent sur la question de la « mise en œuvre », sur ce qui permet de différencier, ce qui relève de la créativité et de la génération d'idées de ce qui relève de la mise en œuvre des idées générées, c'est-à-dire de l'innovation. Il paraît intéressant de préciser que cette définition, issue du manuel d'Oslo (OCDE, 2005), s'inscrit dans une meilleure compréhension de la complexité du phénomène d'innovation qui peut revêtir de nombreuses formes. Ainsi, même si la compréhension du phénomène ne paraît pas encore exhaustive, l'innovation apparaît à partir du moment où « le produit, le procédé, la méthode de commercialisation ou la méthode d'organisation (est) nouveau (ou sensiblement amélioré) pour la firme » (OCDE, 2005 : 46).

Le processus d'innovation dans les PME est considéré dans la littérature comme suffisamment spécifique pour être analysé selon un cadre conceptuel propre (Halilem et Saint-Jean, 2007). Les études tendent à démontrer que les PME innoveraient davantage au niveau des produits que des processus (Hoffman *et al.*, 1998 : 44). Les autres facettes de l'innovation, telles que la méthode de commercialisation ou la méthode d'organisation, sont plus limitées. Cela s'explique notamment par leur intégration récente dans les définitions de l'innovation, notamment au sein du manuel d'Oslo.

La croissance exige des PME qu'elles soient relativement flexibles et qu'elles aient les capacités nécessaires pour s'adapter rapidement aux turbulences entraînées par ce développement. Parmi les conditions favorisant la croissance, on notera l'importance de l'innovation et des partenariats, notamment avec des sources d'information riches. La croissance d'une entreprise est étroitement liée à sa capacité à innover. Plusieurs études montrent que l'innovation stimule la croissance grâce à la possession d'un produit ou d'un avantage distinctif (Calvo et Lorenzo, 2001 ; Julien, 2001 ; Saint-Pierre et Mathieu, 2003). Analysant la croissance des ventes des PME, Roper (1999) a trouvé que les PME ayant introduit sur le marché un produit nouveau ou modifié est beaucoup plus rapide que celles des entreprises non-innovantes. D'autres études observent que l'intensité de la recherche-développement est positivement associée à la croissance (Julien, 2000 ; OCDE, 2002 ; Saint-Pierre et Mathieu, 2003).

Dans les entreprises à forte croissance, les alliances et les partenariats jouent un rôle essentiel (OCDE, 2002). Ces collaborations peuvent servir à compléter les ressources de l'entreprise ou à obtenir des informations stratégiques et ainsi réduire l'incertitude de leur développement. Pour pallier un manque de ressources lié à leur taille réduite, les PME peuvent s'allier à des partenaires externes. Pour Julien (2000), le développement de partenariats avec des institutions d'enseignement et des centres de recherche stimule la croissance. Cette croissance sera d'autant plus forte que ce partenariat sera formalisé sous forme d'alliance, de co-entreprise ou de consortium de recherche. Des conseillers externes peuvent également aider les entreprises à résoudre différents problèmes (OCDE, 2002), compenser certaines déficiences managériales du dirigeant ou suppléer à une déficience informationnelle.

Plusieurs études constatent que les PME ayant recours à des conseillers externes publics croissent plus rapidement que les entreprises ne faisant pas appel à ces organismes (Chrisman et McMullan, 2000 ; Julien 2001). Krahmer (1985) trouve un lien entre le degré d'innovation et l'appel à l'extérieur. Pour cet auteur, ce sont les entreprises technologiquement les plus avancées qui ont le degré d'ouverture le plus grand. Elles cherchent leur information (laboratoires de recherche, consultants, experts, etc.) et la trouvent quelle que soit sa source, c'est-à-dire à proximité immédiate ou dans une région plus éloignée. Ce qui caractérise ces entreprises c'est le contact formel et quasi continu avec les sources d'information. La croissance des entreprises peut donc être facilitée pour celles qui peuvent appréhender les situations nouvelles en collectant de l'information pertinente. Cette information peut provenir de sources diverses, mais doit être analysée et transmise aux membres de l'organisation afin d'être transformée en opportunités ou bien de réduire l'incertitude.

2.3.2. Partenaires de la coopération

Dans leur quête de compétitivité, les entreprises sont appelées à coopérer. De nos jours, ces relations de coopération se font avec des acteurs aussi différents que les universités et centres de formation, les clients, les fournisseurs, les concurrents, etc. (Brandenburger et Nalebuff, 1996 ; Belderbos et al., 2004 ; Chesbrough, 2006 ; Nietoa & Santamaria, 2007 ; Neyens et al., 2010 ; Tomlinson, 2010 ; Yami et al., 2010). Selon Le Roy et al. (2012), la pertinence de la coopération n'est plus à démontrer mais l'interrogation porte désormais sur le type d'acteur avec lequel une entreprise a intérêt à coopérer. Dans cette perspective, deux grands types de coopération sont possibles : la coopération avec des concurrents et la coopération avec des partenaires non concurrents.

Les stratégies de coopération avec des concurrents définissent aujourd'hui le modèle de coopération (Brandenburger et Nalebuff, 1996 ; Yami et al, 2010). Ces stratégies donnent accès à des compétences très similaires, susceptibles de provoquer des effets d'échelle, mais exposent à un risque de transfert de compétences vers le concurrent. Les stratégies de coopération avec des partenaires non-concurrents sont plus proches de la coopération pure. Elles permettent de bénéficier de compétences complémentaires et d'éviter de s'exposer à un transfert de compétences vers un concurrent.

Les conclusions des travaux de Le Roy et al. (2012) sur le type d'acteurs avec qui coopérer montrent que (i) la coopération avec les clients est la stratégie qui a l'impact le plus fort sur la performance de l'innovation produit, que ce soit pour l'innovation radicale ou pour l'innovation incrémentale ; (ii) la coopération avec les concurrents a un impact important sur la performance à l'innovation produit des PME et (iii) de façon surprenante, que la coopération avec les fournisseurs a un impact négatif sur la performance à l'innovation produit pour les PME.

2.3.3. Collaboration/coopération entre entreprises

La coopération entre entreprises est comprise ici comme l'ensemble des moyens mis en œuvre par les entreprises qui ont pris conscience de leur intérêt à collaborer face à la concurrence, intérieure ou extérieure, malgré la concurrence qui les oppose entre elles. On voit immédiatement que, par hypothèse, l'existence de cette coopération peut être contradictoire avec une vision libérale pour laquelle l'optimum ne peut être atteint que si les entreprises ne prennent leurs décisions que de manière solitaire en ayant comme seuls indicateurs les prix des différents marchés auxquels elles s'adressent. Plusieurs facteurs influencent la motivation des dirigeants de PME à collaborer dans une perspective d'investissements conjoints pour la dynamisation du tissu de PME dans lequel ils évoluent.

Le contexte socioculturel est le premier facteur déterminant en référence aux travaux de Burrell et Morgan (1979) qui considèrent que le processus décisionnel de l'homme est complètement influencé par la situation ou l'environnement dans lequel il se trouve. La théorie de l'action collective d'Ostrom (1990) est principalement mise à profit dans l'analyse de la motivation collaborative des dirigeants d'entreprise car elle surpasse la logique économique pour prendre en compte la dimension sociologique dans l'explication de l'engagement des acteurs dans une action collective. En effet, l'absence de collaboration des acteurs pour faire face ensemble à un problème pourrait résulter de la dimension socioculturelle « *la compréhension partagée des normes sociales influenceraient l'intention des acteurs à s'engager dans une action collective* » ou même en cas de concrétisation de celle-ci, elle pourrait avoir un impact sur sa gouvernance » (Ghate et Mehra, 2004). Par ailleurs, dans l'analyse des facteurs favorisant la collaboration des agents économiques, la proximité relationnelle apparaît comme un des éléments essentiels. Celle-ci se comprend sous deux dimensions : le réseau de relations personnelles et la proximité géographique. Au-delà donc de la relation interpersonnelle, le facteur de proximité géographique (Billaudot, 2004) semble jouer sur les relations économiques.

Le deuxième facteur influençant la collaboration des PME est le coût du projet commun. La littérature nous enseigne que le co-investissement tend de plus en plus à se poser comme l'ultime recours dans le développement des initiatives privées tant du point de vue des ressources financières qu'en termes de compétences techniques (Cancade, 1993). Toutefois, le coût global du projet serait un facteur déterminant dans la motivation à la collaboration lorsqu'on sait que les PME ne disposent pas très souvent de grands moyens financiers et, par conséquent, un lourd investissement dans un projet de collaboration pourrait constituer un frein à la motivation des dirigeants. Pour prétendre à la collaboration, les acteurs doivent se sentir capables de supporter le coût de l'investissement conjoint. Il y a tout de même une rétroaction entre ces deux dimensions car si le coût pourrait participer à motiver les dirigeants à collaborer, la collaboration elle-même permettrait aussi la réduction de coûts (Donckels et Lambrecht, 1995 ; Habhab-Rave, 2009). En revanche, la spécificité des co-investissements pourrait rendre les acteurs interdépendants (Acquier et al. 2011) et par conséquent en fonction de leur profil (degré du désir d'autonomie, aversion au risque, etc.), certains acteurs pourraient être réticents à l'idée d'investissement conjoint.

La qualité de l'environnement des affaires et plus particulièrement le cadre juridique et réglementaire qui régit les activités économiques et ou les métiers spécifiques de la zone d'étude constitue le troisième facteur. Il a une influence sur l'incertitude des relations économiques (Biggs et Shah, 2006). En effet, les études de Lockett et al. (2013) démontrent que si la taille de l'entreprise et le type d'activité ont une influence positive sur la motivation à collaborer, l'influence de ces facteurs serait corrélée à la perception des acteurs sur l'environnement entrepreneurial. Les auteurs démontrent qu'une perception positive de cet environnement intensifie la motivation à collaborer qui augmenterait à son tour l'implication dans des formes inter-organisationnelles formelles.

Le quatrième facteur est la confiance. En effet, la confiance est présentée dans la littérature comme une alternative à l'incomplétude des contrats (Macaulay, 1963). La confiance ne se réfère pas seulement aux jugements et opinions que pourraient avoir les acteurs dans les relations interpersonnelles mais se présente également comme un mécanisme de coordination des échanges économiques (Jaillon et al. 2004). L'intérêt que nous accordons à cette notion de confiance dans ce travail réside dans le fait que les incitations dans le cadre partenarial, et précisément de collaboration inter-firmes dans une dynamique de réseau, ne sont pas strictement contractuelles en ce sens que le partenariat repose beaucoup plus sur des engagements relationnels et la crédibilité qui lient les parties prenantes. Toutefois, en raison des situations d'incertitude et de rationalité limitée des agents (Williamson, 1985), le capital relationnel à lui seul ne suffirait pas comme mode de gouvernance et de coordination des acteurs (North, 1990 ; Brousseau, 2000). Si les modèles de confiance et de coordination sont certes valides au niveau théorique, ils ne marquent pas toujours l'aboutissement d'une dynamique collaborative entre acteurs (Ostrom, 1990).

La collaboration inter-firmes en matière d'innovation émane de la volonté de celles-ci d'intégrer tout ou une partie de leurs ressources dans l'optique « de créer un modèle d'affaires en vue de générer une productivité maximale » (Bowersox et al. 2003). Partant de cette assertion, la collaboration des PME peut être définie comme un moyen stratégique et d'organisation permettant à des individus ou à des organisations de répondre ensemble à un besoin ou de faire face à un problème dans un contexte de manque de capacités individuelles des parties prenantes ou par une volonté de complémentarité des ressources nécessaires pour leur développement. Une telle dynamique reposerait dans une certaine mesure sur la confiance qui, pendant longtemps, fut présentée par Maccaulay (1963) comme un mécanisme régulateur de la relation d'affaires.

En somme, la coopération entre les PME est une option stratégique pour l'innovation. En effet, les PME, au regard de la faiblesse de leurs capacités financières ne peuvent soutenir individuellement l'innovation. Nous discuterons du mode d'innovation au sein des PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso pour comprendre les sources d'innovation et le rôle des coopérations dans cette innovation.

2.4. Les facteurs environnementaux et politique de la compétitive de la PME

Les relations qu'une PME entretient avec une organisation externe peuvent, si elles sont efficaces, avoir un impact très favorable sur sa capacité d'innovation et, par là, sur son potentiel de croissance. Elles peuvent également présenter un risque, notamment lorsque la taille de la structure ou institution est trop importante et induit alors un changement organisationnel de la PME pour en bénéficier. Pour bien choisir son partenaire et se donner toutes les chances de développer des relations efficaces, la PME portera attention à la proximité sociale et géographique entre elle et son partenaire ainsi qu'à la fréquence, à la régularité des rencontres et à la gestion responsable de la relation.

2.4.1. Influence du territoire sur la croissance des PME

Les recherches de Moati et al., (2006), relatives à l'influence du territoire d'implantation sur la croissance des jeunes entreprises montrent que la littérature est abondante sur la recherche de l'influence des territoires sur la capacité d'innovation des entreprises, sur la relation entre les caractéristiques des territoires et les deux grands moments de la démographie d'entreprise, la création et la disparition. Seuls Audretsch et Dohse (2004) abordent frontalement la question de la localisation sur le taux de croissance des entreprises. Par ailleurs, l'émergence d'entrepreneurs dépend également du milieu. En effet, beaucoup d'entrepreneurs commencent leur activité par rapport à quelque chose qui leur est familier. De ce fait, une relation existe entre les nouvelles PME et les entreprises existantes dans un milieu. En outre, dans les régions où figurent beaucoup de PME, la probabilité de voir apparaître des créateurs d'entreprises semble plus grande que dans les régions dominées par les grandes entreprises (Audretsch et Dohse, 2004).

Les investigations de Moati et al (2006) à partir des résultats de l'enquête SINE au niveau des zones d'emploi font ressortir que la croissance des jeunes entreprises est favorisée par leur implantation sur un territoire : (i) à forte densité économique et de niveau de revenu plus ou moins élevé ; (ii) doté des ressources naturelles et spécifiques nécessaires à leur activité. Cette croissance est également favorisée par la richesse des infrastructures de communication du territoire et la spécialisation du territoire dans le secteur d'activité de l'entreprise. Enfin, l'importance et des débouchés locaux (iii) constituent une force certaine pour la croissance des jeunes entreprises. Cependant, une forte concurrence locale pour l'accès aux ressources et aux débouchés locaux réduit la capacité de croissance des entreprises tout en stimulant leur besoin de croissance. Ces résultats confirment le rôle de pourvoyeur d'externalités joué par les territoires (Moati et al. 2006).

Si l'importance de leur inscription historique et territoriale peut encore permettre de caractériser les PME par rapport aux grandes entreprises, les PME ne se définissent plus uniquement par leurs attaches à leur passé et à leur localité (Courault, 2000). Aujourd'hui, ce qui compte ce sont plutôt leurs capacités stratégiques de développement en cohérence avec leurs produits et marchés spécifiques. Dans ces conditions que restera-t-il à terme, des liens entretenus par les PME avec les ressources et les acteurs de leur territoire ?

Le territoire, ses acteurs et ses ressources doivent être une opportunité et non une contrainte pour le développement de la PME. Il appartient donc aux petites entreprises de s'appuyer sur cette dotation initiale pour la transformer et en faire un atout leur permettant de poursuivre leur développement en valorisant leurs singularités (Boisard et Courault, 2000).

Souvent, dans les pays en développement, les activités de services notamment aux PME se situent dans des structures spatiales différentes, rendant leurs offres inappropriées aux besoins des PME (Maillat, 1988). Dans des pays comme le Burkina Faso, caractérisé par une importance numérique de PME, la demande de service est indispensable d'autant plus ces PME ne peuvent développer en interne toutes les fonctions de service dont elles ont besoin. La demande de services aux entreprises est croissante dans les pays en développement et cette augmentation est d'autant plus grande que pour assurer leur pérennité les PME doivent constamment renouveler leurs produits et demeurer dynamiques. Cette évolution devrait donc favoriser les localisations de proximité de ces services capables de compléter les filières traditionnelles (Lambooy et Tordoir, 1985).

2.4.2. Relations de marché et la coopération interentreprises

La conceptualisation des relations interentreprises suppose une identification et une caractérisation de l'objet d'analyse, l'entreprise. Pour cela nous nous proposons de reprendre les propositions développées par Bouba-Olga et Carrincazeaux (2001) et de nous inscrire dans le cadre de l'approche en termes de compétences, initiée par Richardson (1972) et prolongée par les travaux de Teece, Rumelt, Dosi et Winter (1994). La proposition fondamentale est de considérer que l'entreprise est définie par l'ensemble des compétences, c'est-à-dire des savoirs, des savoir-faire et de l'expérience, qu'elle accumule de manière routinière, au fur et à mesure de son activité, en vertu de différents mécanismes d'apprentissage et d'activités quasi-routinières d'innovation¹¹. Parce que ces compétences intègrent une large composante tacite et ne peuvent s'accroître que de manière incrémentale, l'entreprise s'inscrit progressivement dans une trajectoire technologique spécifique : elle est conduite à se spécialiser sur un ensemble de compétences semblables dont l'évolution est cumulative et localisée.

Lorsque la fabrication d'un bien donné réclame la mobilisation d'un seul ensemble de compétences semblables, l'entreprise est incitée à réaliser l'ensemble du processus dans une logique d'intégration verticale avec une faible division du travail. Mais lorsque cette fabrication réclame la combinaison de compétences dissemblables, les entreprises sont incitées à s'engager dans une forte division du travail, en focalisant leur effort sur les étapes du processus qui réclament les compétences qu'elles détiennent (avantages comparatifs), et en se coordonnant avec d'autres entreprises qui détiennent des compétences complémentaires aux leurs. Cette coordination des différentes étapes du processus peut être relativement aisée. Dans ce cas, les entreprises tisseront de simples relations de marché.

¹¹ Pour R. Nelson & S. Winter, (1982), la notion de routine fait référence à un modèle d'activité répétitif qui permet de gérer la complexité et l'incertitude économique. L'activité d'innovation elle-même est assimilable à des quasi-routines qui définissent ce qu'il faut explorer, comment, et dans quelle mesure.

Mais dans d'autre cas, lorsque l'incertitude sur les besoins futurs de coordination est forte, lorsqu'un changement à une étape suppose une adaptation de l'ensemble des autres étapes, ou encore, et surtout, lorsque la complexité du processus croît, les besoins de coordination seront plus étroits et les entreprises devront tisser des relations de coopération. Cette coopération, qui s'inscrit dans une proximité physique, participe à la construction d'un territoire.

Par ailleurs, si des entreprises sont localisées dans une zone au sein de laquelle la demande est singulière (plus précoce, plus exigeante, plus spécifique), les interactions locales entre producteurs-utilisateurs peuvent conduire à diviser localement le travail d'une façon spécifique, créer localement des institutions formelles spécifiques (institut de formation, de recherche, organismes de financement, ...), partager de facto une « vision du monde » spécifique ...L'émergence de ces institutions formelles ou informelles renforce en retour l'intérêt d'un ancrage territorial du système productif.

2.4.3. L'influence des facteurs institutionnels sur la dynamique de création de PME

❖ Facteurs sociaux

L'efficacité productive des « districts industriels » des années 1960 et 1970 était le produit de l'existence d'acteurs et de ressources collectifs (François et al. 2006). En effet, les districts industriels sont caractérisés par la présence d'un ensemble d'institutions locales, liées entre elles, assurant la promotion de l'activité spécifique du district : collectivités locales, institutions d'enseignement technique et professionnel, associations de producteurs, organismes consulaires, etc. Autrement dit étaient engagés dans la promotion du district les trois niveaux des autorités publiques locales, du secteur privé et de certaines organisations proches de la société civile.

Par ailleurs, on note l'existence d'une atmosphère de collaboration favorisant la diffusion de l'information technologique ou de marché. Cette atmosphère est généralement le résultat d'une histoire commune aux acteurs engagés dans ces dynamiques, entraînant le partage de valeurs, d'habitude, d'une identité et d'une base sociale commune, par les entrepreneurs de la zone, se traduisant par des normes de comportement spécifiques. Ces processus historiques pouvaient se référer à l'histoire industrielle ou économique locale, mais aussi à l'histoire politique ou religieuse.

L'existence de normes sociétales communes et spécifiques parmi lesquelles, la confiance entre acteurs locaux, était donc une caractéristique de ces districts. La confiance que les acteurs se portent mutuellement minimise les coûts dus à l'opportunisme, ou les coûts des dispositifs contractuels élaborés pour les réduire, et permet une meilleure diffusion de l'information, un développement de collaborations permettant une plus grande flexibilité productive, etc. Mais la proximité des valeurs et des comportements a aussi un impact spécifique sur les activités de création de ressources c'est à dire d'innovation : la diffusion de la connaissance et l'émergence d'innovations sont favorisées par les relations étroites entre les acteurs, qui constituent une véritable capacité d'action collective dans ce domaine.

La présence dans le district de « structures d'interface » entre recherche et industrie, souvent sous l'effet d'initiatives politiques locales, est donc déterminante. Cela constitue un élément d'une gouvernance locale de ces territoires.

Le système productif local, conçu comme une organisation, est susceptible de créer des actifs spécifiques, notamment à partir des formes particulières de relations entre acteurs constitués en réseau telles que des normes, des règles et des savoirs partagés, et, éventuellement, une image du territoire vis-à-vis de l'extérieur (Pecqueur, 1992). Les normes sociétales locales favoriseraient donc la mise en place d'une capacité d'action collective qui impose une organisation des acteurs et une gouvernance locale pour la production et la diffusion des biens à externalité (François et al. 2006).

❖ Les institutions d'appui-conseil et de soutien

Pendant longtemps, les gouvernements centraux et les collectivités locales ont engagé des politiques locales d'aide au développement économique. Celles-ci ont d'abord pris la forme d'aides directes, la plupart du temps foncières (vente de terrains d'activités à prix minoré, aide provisoire à l'installation, etc.) ou financières (exonérations de taxe, subventions, etc.) (Ménage, 2011).

Toutefois, ces aides ont rapidement eu tendance à se généraliser, donc à se banaliser et les enquêtes réalisées auprès de dirigeants d'entreprises montrent que ces aides influencent peu le choix de localisation d'un chef d'entreprise (Ménage, 2011). Sans nier que ces aides constituent un « plus », les dirigeants indiquent que celles-ci sont moins déterminantes dans leur choix de localisation que les caractéristiques du marché local, le réseau d'acteurs présents ou encore le développement local de la filière à laquelle appartient leur entreprise.

Pour se différencier, pour être compétitifs et attractifs, les territoires doivent donc mettre en œuvre des aides d'une autre forme, offrant un soutien indirect aux acteurs économiques, en leur faisant bénéficier de ressources mobilisables, potentielles et non uniquement d'aides systématiques. En s'appuyant sur les recherches relatives aux relations entre les acteurs et les territoires (Boschma et Ter Wahl, 2007 ; Torre, 2009), plusieurs territoires travaillent sur leur animation et la création d'institutions locales, c'est-à-dire de cadres locaux facilitant le développement des liens d'acteurs. Ces actions consistent notamment à faire connaître les acteurs implantés sur le territoire et à créer des « passerelles » facilitant leur rencontre. Ces actions ont vocation à soutenir les liens nécessaires à la création des entreprises mais aussi à leur développement.

Dans une économie où s'organisent des entreprises de plus en plus en interaction les unes avec les autres, pour commercer ou pour produire, le soutien qu'apportent les territoires à la création de liens confère à ces territoires un niveau de compétitivité et d'attractivité vis-à-vis des autres (Ménage, 2014).

❖ Les facteurs institutionnels

La dynamique d'entrée-sortie d'une entreprise sur un marché dépend de barrières à l'entrée qui peuvent être « naturelles » (secteurs à économie d'échelle, coût fixe important) ou « institutionnelles » (barrières douanières, fiscalité, protection de l'emploi, contraintes sur le marché des biens, centralisation de la négociation collective, etc.). Concernant les facteurs institutionnels, on retiendra :

- ✓ la libéralisation du marché du travail impacte positivement la dynamique de création d'emplois des PME. En effet, Blau (1987) relie l'existence d'un salaire minimum et entreprises individuelles alors que pour Davis et Henrekson (2006), les PME ont une préférence pour la flexibilité et l'individualisation dans la négociation salariale. Une négociation collective centralisée réduit les possibilités de diversification salariale et pénaliserait donc les PME. La survie des PME passe par les bas salaires servis aux personnels.
- ✓ la dérégulation a une influence sur les comportements d'entrée-sortie et sur la productivité. La plupart des études trouvent un impact positif de la dérégulation sur la productivité. Ainsi, Aghion et al. (2004) ont trouvé un impact positif de l'ouverture des frontières (dérégulation externe) en Grande-Bretagne sur la productivité des entreprises présentes et donc sur la productivité totale. Lim et Hahn (2003) trouvent un impact positif de politique de réforme de la loi de faillite (dérégulation endogène) en Corée sur l'entrée-sortie et la productivité des entreprises coréennes. Selon Duso et Roller (2003), l'impact d'une dérégulation externe serait plus important qu'une dérégulation endogène. Cependant, certaines régulations imposent directement des contraintes sur le nombre et la taille des entreprises concurrentes à l'équilibre. C'est le cas des autorisations administratives et des barrières douanières par exemple.

❖ Gouvernance locale, facteur de dynamique territorial et du SPL

Le développement des PME suppose la mobilisation des ressources supplémentaires et complémentaires au niveau local, notamment l'aide publique en termes d'investissements et de subventions. Cette aide apparaît indispensable mais son efficacité exige une remise en cause de la démarche descendante traditionnelle qui voit l'administration publique imposer ses schémas de développement aux PME. L'action publique devrait désormais viser à répondre aux besoins des PME et accroître leurs compétitivités et la dynamique économique locale

Lorsque les PME prennent conscience de leur handicap, elles deviennent leaders de la transformation de leur environnement et cela nécessite des organisations autonomes et proches des réalités locales. La gouvernance locale apparaît alors comme un instrument d'aide à la dynamique des PME. Le concept de « gouvernance » a été forgé antérieurement aux années 1980, même si c'est à partir de cette période qu'il sera diffusé très largement tant au niveau des chercheurs qu'à celui des acteurs du développement, et appliqué à de nombreux domaines. Afin d'analyser les possibilités de transfert du concept de gouvernance, et de celui des modèles qui lui sont associés, il importe de se demander s'il existe des conditions temporelles et spatiales à son adaptabilité.

Le concept de « gouvernance » renvoie à la multiplicité des acteurs et des niveaux de décisions, ainsi qu'à la diversité des modes de coordination (Baron et Hattab-Christmann, 2006). L'usage de la notion de « gouvernance locale » est fait, à partir de la décennie 1990, par des auteurs à l'interface de l'économie spatiale et de l'économie industrielle (Storper et Harrison, 1992 ; Courlet et Pecqueur, 1992 ; Benko et Lipietz, 1992 ; Colletis, Gilly et alii, 1999 ; Gilly et Wallet, 2001). Leurs travaux abordent de façon originale des problèmes de coordination, de décisions multi-niveaux, de mode de résolution de conflit, donnant à la dimension spatiale et aux institutions une place privilégiée. Leurs approches sont originales dans le sens où elles ont pour souci de se dégager de tout contenu normatif et prescriptif, et où elles visent la construction d'un cadre conceptuel (Stocker, 1998) qui aide à comprendre l'évolution dans le temps des processus de coordination, tout en intégrant leur dimension territoriale. Il s'agit, pour ces auteurs, d'identifier les processus institutionnels et les formes de coordination entre acteurs à différentes périodes de l'histoire du développement économique particulièrement en Europe. C'est bien la problématique du passage d'une structure hiérarchique du pouvoir (que traduit le terme « gouvernement ») à une structure de type « réseaux » qui a justifié le recours à un nouveau concept. La gouvernance a accompagné le dépassement de l'État-nation comme acteur clé de décision politico-économique vers des formes plus fragmentées de distribution des pouvoirs décisionnels entre des acteurs relevant des sphères économique et institutionnelle comme de la « société civile », et s'inscrivant dans différentes échelles spatiales, internationale, nationale, locale (Baron et Hattab-Christmann, 2006).

La gouvernance met alors en évidence la diversité des modes de coordination fondés sur la négociation entre les différentes parties prenantes et la recherche de compromis face à des situations conflictuelles, notamment dans le cas de stratégies de captation du pouvoir ou de ressources par certains acteurs. Dans ces approches, la gouvernance suppose également d'analyser trois aspects qui ne sont pas exclusifs les uns des autres (Baron et Hattab-Christmann, 2006).

- Tout d'abord, l'intégration de la question du pouvoir traduit l'originalité de ces approches qui insistent sur la nécessaire prise en compte du conflit (Baron et Hattab-Christmann, 2006) dans les stratégies de coordination, et sur son mode de résolution à travers l'élaboration de compromis institutionnalisés (Delorme et André, 1983). Cette façon d'aborder la coordination permet d'insister sur la nature des règles à mettre en place, en proposant la construction d'un droit négocié entre les différents acteurs. Dans cette optique, les fondements du pouvoir ne sont plus seulement juridiques, mais aussi sociaux dans le sens où les acteurs peuvent eux-mêmes créer, modifier ou interpréter les règles de coordination (Storper et Harrison, 1992 ; Gilly et Wallet, 2001).
- Ensuite, on insiste sur la dimension spatiale des processus de coordination, comme en attestent les termes utilisés de « gouvernance territoriale » ou de « gouvernance locale ». Dans cette acception, le territoire ne désigne pas a priori un espace donné, figé. Il correspond à un lieu façonné par l'histoire, la géographie, les institutions et les modes de production. Mais, en même temps, il se définit comme le résultat du jeu d'acteurs présents sur ce territoire, voire même, pour certains d'entre eux, imbriqués dans des institutions globales.

Ces derniers peuvent être qualifiés d' « acteurs clés » dans la mesure où ils sont des vecteurs de médiation entre le local et le global, à un niveau méso-économique (Gilly et Torre, 2000). C'est la complexité du jeu des acteurs économiques, institutionnels, sociaux et politiques qui façonne les dynamiques territoriales. Le territoire est alors « un résultat des pratiques et des représentations des agents » (Pecqueur et Zimmermann, 2004). Par conséquent, le développement local de territoires est de moins en moins « le résultat déterministe d'une dotation favorable en facteurs de production, mais le résultat d'un maillage réussi entre les acteurs publics et privés, adossés à des institutions adéquates, porteurs de projets pertinents et mobilisateurs » (Veltz, 2002). Cette approche située du maillage réussi entre les acteurs localisés limite les possibilités de transférabilités d'un projet local réussi (Bonnal, Michel et Poncet, 2016).

- Enfin, le concept de « gouvernance » pose, en des termes nouveaux, la problématique des liens entre État et marché, tout en tenant compte de ce troisième acteur que constitue « la société civile », partie prenante dans le processus de décision. En effet, dans la mesure où l'on s'éloigne d'une vision hiérarchique où l'État imposerait des règles quasi immuables, on tend vers une vision hybride de différentes structures de pouvoir, propre à la gouvernance. Cette hybridation des logiques d'acteurs renvoie à une articulation originale entre logiques de marché, de redistribution et de réciprocité sans présupposer la surdétermination de l'une par rapport aux autres comme dans une approche en termes de « bonne gouvernance ».

2.4.4. Politique publique et dynamique des PME

❖ Les fondements de la politique d'aide aux PME

Si elles sont depuis longtemps la cible d'actions destinées à promouvoir leur développement, les PME, y compris celles qui relèvent du secteur informel, n'en ont pas moins continué d'être considérées, surtout dans les années 1980 et jusque vers la fin des années 1990, comme une catégorie artificielle dont l'importance était avant tout « sociale et politique » (Halberg, 2001 : 5). Même si dans la plupart des pays en développement, les PME et l'économie parallèle étaient à l'origine de la majeure partie de ce que l'on pouvait alors assimiler, et que l'on peut encore assimiler, à la seule activité véritablement privée, les stratégies de développement du secteur privé prônées et mises en œuvre dans ces pays répondaient davantage aux besoins des entreprises de grande taille, dont les entreprises à capitaux étrangers. Les grandes entreprises de ces pays à capitaux non étrangers sont des entreprises publiques ou à capitaux mixtes entre État et privé national ou entre privé national et privé étranger. Le choix de cette orientation était en partie motivé par les résultats plutôt décevants (Meyer-Stamer et Waltering, 2000) obtenus par les systèmes de soutien aux PME d'envergure mis en place dans les pays développés depuis les années 1970.

Les stratégies d'aide aux PME doivent trouver leur fondement dans les approches suivantes :

- L'expérience prouve que pour réussir, les PME doivent pouvoir bénéficier non seulement de conditions d'ensemble propices au développement de leurs activités, mais aussi de structures de soutien efficaces. Les organismes d'aide aux entreprises doivent fonctionner comme des entreprises commerciales accordant la priorité aux besoins de leur clientèle, dotées d'un personnel compétent, digne de confiance et capables de s'adapter en permanence à la demande en constante évolution du secteur privé.
- Pour que les PME puissent être innovantes et compétitives, elles ont besoin de services de soutien capables de leur fournir une assistance dans les principaux domaines de la gestion d'entreprise tels que la comptabilité, la gestion, les technologies de l'information et des communications (TIC), etc., mais aussi dans les domaines de l'analyse et de la prospection de marchés, du développement et de l'amélioration des produits, de la mise en conformité avec les normes en vigueur, de l'assurance-qualité et de la certification.
- La constitution de pôles d'activité, de même que la mise en relation avec des investisseurs étrangers est un moyen d'aider les PME à surmonter leurs handicaps, à générer des économies grâce au regroupement géographique et à mieux s'intégrer dans les chaînes de l'offre au niveau mondial. C'est en encourageant la diffusion et la mise en commun de pratiques exemplaires que l'on peut espérer que celles-ci auront des retombées positives sur les entreprises locales en termes de transmission de compétences et de connaissances dans le domaine de la gestion.
- A terme, le secteur privé devrait jouer un rôle de plus en plus actif dans ce processus et devenir le principal prestataire de services dans ce domaine.

Tout en restant à l'écart de la délicate question de la mesure des effets des politiques sur les comportements et les performances des entreprises, nous constatons avec les économistes que les PME génèrent des emplois, des revenus et des recettes à l'exportation. Cependant, pour exploiter le potentiel qu'elles recèlent en termes de développement et de réduction de la pauvreté, les pouvoirs publics, les partenaires au développement et les PME elles-mêmes des pays en transition et en développement doivent relever un certain nombre de défis :

- Favoriser l'expansion du secteur privé/des PME résultant (i) de la création d'entreprises innovantes et de (ii) l'entrée dans le secteur formel du plus grand nombre possible d'entreprises relevant du secteur informel ;
- Aider les PME à devenir plus compétitives et productives sur leur propre marché ;
- Permettre à une partie au moins des PME compétitives sur le plan national d'atteindre un niveau de compétitivité suffisant pour pouvoir s'intégrer dans les chaînes de valeur à l'échelle mondiale grâce aux échanges (exportations et internationalisation) et à l'investissement, notamment aux interactions entre l'IDE et leurs propres activités.

Dès 1914, des économistes spatiaux anglo-saxons se sont interrogés « sur les apports des compétences, des ressources, des aménités, des externalités fournies par un territoire et qui ne figurent ni dans le bilan comptable d'une entreprise, ni dans la comptabilité nationale ».

La célèbre phrase d'Alfred Marshall, « les secrets de l'industrie sont dans l'air que l'on respire », interpelle les limites de la pensée quantitative et des aspects purement rationnels. L'agglomération industrielle a, dès sa naissance, attirée l'attention des économistes. Marshall (1890) a décrit ce phénomène comme la préparation d'un modèle moderne de division du travail dans les entreprises ainsi qu'entre elles. Marshall définit le district industriel par trois aspects : des employés spécialisés, des industries complémentaires et un échange permanent de l'information/connaissance. Les travaux de Marshall ont joué un rôle important dans l'épanouissement des études sur les districts ou sur les clusters. Un autre élément constitutif du district industriel est le nombre important de PME opérant autour d'un produit ou un type de produits.

❖ **Attractivité du territoire et intervention économique de l'Etat**

Le concept d'attractivité du territoire indique généralement la capacité de celui-ci à attirer et retenir les entreprises tant nationales qu'étrangères. Le territoire au sens de l'économie régionale peut renvoyer à la ville, à la région, à la nation ou une zone économique. Ainsi, Coeuré et Rabaud (2003) définissent l'attractivité comme « la capacité d'un pays à attirer et retenir les entreprises ». Pour Mouriaux (2004 : 34), « *l'attractivité d'un territoire est la capacité à y attirer et y retenir les activités à contenu élevé en travail très qualifié* ».

L'émergence du concept d'attractivité fait suite à la crise de la logique d'aménagement du territoire. En effet, comme le relève Lamarche (2003), avec la construction de la notion d'avantages concurrentiels, Porter transfère aux territoires une logique industrielle de construction d'atouts dans une relation de concurrence sur le marché. Les avantages ne sont plus donnés, ce sont des construits politiques, au sens de politique publique et au sens de politique d'entreprise. Les travaux de Dzaka-Kikouta et Bitemo-Ndiwulu (2006) permettent de mieux cerner le cadre théorique dans l'analyse économique de l'attractivité des territoires. En effet, selon ces auteurs, la nouvelle économie géographique (NEG) et l'économie industrielle constituent les deux repères économiques de l'attractivité des territoires.

La NEG est une approche qui s'est développée depuis les années 1990 (Baldwin et al 2003) et vise à expliquer les choix de localisation des activités dans une économie globalisée dans un contexte d'échange généralisé des biens et services ainsi que de mobilité des personnes. Dans ce contexte, la localisation des activités n'est que partiellement dépendante de la dotation initiale en facteurs, elle est aussi conditionnée par des effets d'agglomération. Pour les tenants de la NEG comme Krugman (1991), la théorie de la localisation des industries repose sur l'idée que les choix d'implantation résultent de deux types de forces antagonistes :

- les forces d'agglomération qui incitent les entreprises à se concentrer géographiquement pour bénéficier d'économies d'échelle et externes. Parmi celles-ci, l'existence d'une zone à pouvoir d'achat élevé (effet débouché) est un facteur important ;
- les forces de dispersion, qui favorisent la dissémination des activités compte tenu des contraintes de disponibilité des ressources naturelles et de la fixité de certains facteurs de production.

En résumé, la NEG permet à la fois de mieux comprendre le rôle des facteurs hors prix dans la compétitivité d'une nation et de rendre compte de situations où un ou plusieurs secteurs répartis auparavant entre plusieurs économies se concentrent dans une seule. L'intérêt de cette approche est qu'elle intègre la dissociation croissante entre ce qui concerne la compétitivité des territoires et qui a trait à celle des firmes et évite ainsi une limite de l'approche de l'économie industrielle. Quant à l'économie industrielle, elle explique les modes d'organisation et de développement des entreprises. Elle apporte ainsi un éclairage complémentaire pour appréhender les choix de localisation, vu que les ressorts de la compétitivité d'une firme ne sont pas uniquement liés aux caractéristiques de son territoire d'élection, mais dépendent aussi des caractéristiques spécifiques. Cette approche permet alors d'éviter une limite de la NEG qui serait de négliger le rôle de ces choix stratégiques spécifiques. En résumé, l'évaluation de la compétitivité technologique et l'analyse des liaisons inter- industrielles sont les principaux apports de l'économie industrielle à l'étude de l'attractivité.

Par ailleurs, des études empiriques sur les déterminants de l'attractivité attestent du rôle clé des considérations de demande dans la localisation des firmes. En effet, comme le notent Cœuré et Rabaud (2003 : 10), les approches théoriques ont montré que la décision de s'implanter à l'étranger et le choix de localisation d'une entreprise se fondent sur quatre critères, même si l'importance respective de ces critères reste délicate à établir : (i) la taille du marché du pays d'accueil (demande locale), (ii) le nombre de firmes déjà présentes (économies d'agglomération), (iii) le coût du travail et du capital dans la région d'accueil, après prise en compte des mesures fiscales incitatives et (iv) la qualité des infrastructures publiques et du capital humain.

Dans les pays en développement, les stratégies pour attirer et fixer les PME sur un territoire portent sur la promotion des matières premières, le marché des produits et biens et les services offerts par le territoire. Les infrastructures et les mesures fiscales sont secondaires aux choix d'installation des PME dans la mesure où d'une part, les domiciles constituent le plus souvent le site de production et où, d'autre part, la production, relativement faible, est orientée vers le marché domestique. De plus, la majorité des TPE dans les pays en développement évoluent dans le secteur informel et échappent à la fiscalité et à la réglementation. Généralement, le statut de PME nécessite une reconnaissance administrative et fiscale généralement actée dans les registres du commerce ou des impôts.





❖ **Evaluation des politiques publiques en faveur des PME**

L'émergence et le développement des PME impose des appuis ou des investissements publics notamment dans les infrastructures, la fourniture d'énergie, la facilitation de l'accès au financement et de services divers. Cependant, ces politiques publiques sont soumises à la justification de l'opportunités des dépenses publiques. Le rapprochement de ces deux exigences nécessite de disposer d'une grille d'analyse des politiques dédiées aux PME (Carré et Levratto, 2009).

Partant d'une grille de lecture proposée par Favereau et Quiers-Valette (1998) à propos de la diversité des modèles alternatifs de politiques incitatives en matière économique, Carré et Levratto (2009) proposent une adaptation de cette grille construite autour de deux grandes lignes de partage :

- La première classe les politiques en fonction de leurs objectifs. Il peut s'agir d'adapter le comportement actuel des acteurs afin de leur permettre d'être plus performants dans la réalisation d'actions connues et déjà maîtrisées. Alternativement, ces politiques peuvent les inciter à adopter un nouveau comportement en remplacement d'un autre ou à introduire une véritable nouveauté dans l'entreprise (ouverture à l'international).
- La seconde opère une distinction en fonction des modalités de l'incitation, du support institutionnel : distorsion de droit public des prix de marché comme dans l'adaptation française du Small Business Act ou système de récompenses conditionnelles comme pour les financements liés à des projets communs à plusieurs catégories d'établissements (entre PME, entre PME et grandes entreprises entre entreprises et universités, etc.).

Tableau 2: Typologie des politiques incitatives en faveur des PME

		Objectifs		
		Adaptation aux comportements existants	Adoption de nouveaux comportements	
Modalités	Amélioration de la rentabilité grâce à la distorsion des prix relatifs	QI Croissance individuelle – Aide à l'investissement – Réduction des charges sociales – Accès à la commande publique	QII Efficiences organisationnelles – Aides au conseil – Aide à l'innovation – Soutien à la R&D	 Décisions individuelles
	Incitations conditionnées par l'insertion dans un collectif	QIII Mutualisation des ressources – Actions collectives – Partage de coûts d'indivisibilité	QIII Compétitivité collective – Soutien recherche collective au sein de pôle de compétitivité	 Décisions collectives
		 Efficiences statiques	 Efficiences dynamiques	

Source : Carré et Levratto, 2009

Deux sens de lecture peuvent être utilisés selon que l'on s'intéresse aux modalités d'action ou aux résultats attendus. Lorsqu'on se réfère aux modalités d'action des entreprises, deux cas se présentent. Les distorsions de prix relatifs améliorent la performance économique et financière des entreprises grâce à des adaptations individuelles qui leur permettent de se positionner sur un meilleur segment de la courbe d'offre. Quant aux incitations conditionnées par l'insertion dans un collectif, elles appellent des opérations collectives qui permettent aux entreprises de faire jouer différentes formes de proximité (Boshma, 2005) à l'origine d'apprentissages localisés (Malmberg et Maskell, 2006) propres à un territoire.

Si le point de vue est celui des effets produits, deux formes d'efficacité des actions peuvent intervenir. La diminution du coût des facteurs par l'effet des subventions ou de la mutualisation, de même que la croissance des débouchés amène l'entreprise à se déplacer le long d'une même fonction de production de façon à optimiser la combinaison productive existante d'où le caractère statique du gain d'efficacité dégagé. En se répercutant sur l'organisation de l'entreprise et sur les relations inter-entreprises, l'adoption de nouveaux comportements permet à l'économie de se déplacer le long d'une trajectoire à la Hicks et, en cela, est gage d'une efficacité qualifiée de dynamique. Les actions publiques dédiées à la croissance de la firme (quadrant I) regroupent des politiques qui cherchent à accroître ou, du moins, à maintenir le travail et à favoriser l'investissement grâce à des modifications de prix, à l'attribution de subventions, à des allègements de charges et à l'ouverture de nouveaux marchés. Affectant les prix des facteurs au sein de la fonction de coûts, ces actions visent donc explicitement à réduire le handicap dimensionnel de la PME.

Les mesures en faveur de l'amélioration de l'organisation (quadrant II) ressemblent aux précédentes dans la mesure où elles mettent en œuvre des pratiques de réduction de prix. Cependant, l'objectif affiché est d'une tout autre nature. Il s'agit de créer un besoin nouveau, c'est-à-dire de transformer le comportement de l'utilisateur. Sur le plan analytique, on ne situe donc plus au niveau de la modification des prix relatifs mais au niveau de « gains d'efficacité » (de l'efficacité statique à l'efficacité dynamique) qui peuvent être directement liés à l'amélioration de la productivité des facteurs ou d'origine organisationnelle (Liebenstein, 1966).

Les dispositifs qui promeuvent le partage des moyens et rendent ainsi possible une réduction des coûts fixes (quadrant III) se situent tout d'abord dans le cadre d'une démarche collective plus ou moins impulsée par un agent extérieur. En effet, si les objectifs visent à réduire les coûts de fonctionnement, ils ne peuvent être atteints que par une démarche qui implique la constitution d'un collectif de PME susceptible de réduire des coûts ou encore de dépasser certaines indivisibilités. Les politiques qui visent à l'amélioration de la compétitivité d'un collectif de production (quadrant IV) font aujourd'hui l'objet d'une attention toute particulière. Sur ce point, Romero souligne que « *les PME ne peuvent incarner une alternative à la grande entreprise qu'au prix d'une transformation de l'architecture générale du tissu productif français* » (Romero, 1995 : 61). Ces mesures prennent la forme d'une combinaison d'incitations visant l'adoption de nouveaux comportements et ceci dans le cadre d'un collectif d'acteurs, entreprises, grandes et petites, mais aussi institutions publiques de recherche en particulier. Sur le plan analytique, cette catégorie met en avant des comportements de type coopératif.

En somme, ces analyses sur l'attractivité des territoires sont beaucoup plus orientées par les investissements étrangers et prennent pas suffisamment en compte les dynamiques endogènes et locales portées par des promoteurs issus du système local. Ces derniers sont souvent portés par un sursaut national et animé d'une volonté de valorisation des ressources locales et de création d'emploi dans une optique de développement territorial.

III. Problématique et méthodologie de recherche

3.1. Cadre d'analyse

3.1.1. Théories mobilisées dans le cadre de cette thèse

Le problème posé par notre recherche est d'étudier le mode d'organisation productive d'une agglomération de PME localisées sur un territoire défini et soumise à l'influence de son environnement. Pour répondre à cette question recherche et essayer d'apporter une contribution à la problématique de la performance de l'agglomération de PME en Afrique, nous utilisons comme cadre d'analyse l'économie industrielle, l'économie des proximités et la nouvelle économie géographique.

L'économie industrielle est un champ d'étude dont l'objectif est « *l'étude du fonctionnement dynamique de l'industrie, sous l'influence de son environnement et des comportements stratégiques des firmes qui la composent* » (Angelier, 2002 : 5). On peut considérer que le père fondateur de ce champ d'étude est Marshall (1842-1924) avec son analyse de l'organisation industrielle aux XIX^{ème} et XX^{ème} siècles. Les analyses de Bain (1939) et Mason (1957) aboutiront ensuite au triptyque structure- comportement -performance qui constituera le paradigme fondamental de l'économie industrielle. Ce triptyque enrichi par Scherer (1980) permet d'affirmer que les conditions de base d'une industrie (au sens large) déterminent sa structure, puis les stratégies adoptées par les entreprises qui la composent et enfin les résultats obtenus par ces entreprises. Porter (1990) s'inscrit, lui aussi, dans les problématiques développées par l'économie industrielle, en mettant cependant en avant cinq forces concurrentielles qui constituent l'environnement d'une entreprise. Celles-ci vont déterminer les stratégies adoptées par les entreprises et leur performance. Comme pour d'autres avant lui, un lien rétroactif entre cette performance et la stratégie elle-même est admis.

En somme, l'économie industrielle explique les modes d'organisation et de développement des entreprises. Elle apporte un éclairage complémentaire pour comprendre les choix de localisation, dans la mesure où les ressorts de la compétitivité d'une entreprise ne sont pas liés uniquement aux caractéristiques de son territoire d'élection, mais dépendent aussi de caractéristiques spécifiques. En outre, l'économie industrielle permet d'avancer certaines prédictions sur les formes d'agglomération par analyse des interrelations entre les unités. Par exemple, selon que l'entreprise fonde sa stratégie sur la compétitivité technologique ou sur des effets de filière qui permettent de dégager des économies d'échelle, ses choix de localisation/ implantation ne sont pas nécessairement les mêmes. Évaluation de la compétitivité technologique et analyse des liaisons interindustrielles constituent les apports majeurs de l'économie industrielle à l'étude de l'attractivité.

Ensuite, nous ferons appel à l'économie des proximités. Elle permettra de comprendre (i) les phénomènes de localisation des acteurs, notamment les entreprises, (ii) les interactions entre ces acteurs situés et leur système de coordination des échanges, (iii) l'articulation entre les proximités et les systèmes productifs locaux (SPL) qui en résultent et (iv) la définition et la

caractérisation des modes d'organisation productive de ces SPL. Elle offre un cadre idéal à l'analyse des dynamiques de PME localisées en mettant l'accent sur leurs besoins de proximités et de coordination dans une vision de bonification de la compétitivité individuelle et de leur agglomération. La riche et abondante littérature économique sur les SPL montre l'importance de proximités dans les dynamiques économiques locales et territoriales portées par les PME (Gilly et Torre, 2000 ; Torre, 2002 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; Talbot et Kirat, 2005 ; Torre et Rallet, 2005 ; Bouba-Olga, Carrincazeaux et Coris, 2008 ; Rychen et Zimmermann, 2008, etc.).

Ces propositions théoriques sont en mesure de nous apporter l'éclairage nécessaire à l'étude de notre problématique. Elles permettront d'identifier les déterminants et le mode d'organisation productive du tissu de PME de notre zone d'étude à travers les effets d'agglomération et de proximité, et les facteurs de l'organisation de la production et de la compétitivité (les stratégies des PME en matière relationnelle). Elles seront donc utiles pour le croisement des résultats théoriques avec les données empiriques. Enfin, la nouvelle économie géographique sera mobilisée secondairement en complément à l'économie des proximités. En effet, la nouvelle économie géographique (NEG) a pour objectif l'explication des choix de localisation des activités. Elle permet d'étudier les mécanismes d'agglomérations des activités économiques (Catin, 2000). Pour les tenants de la NEG, comme Krugman, la localisation des activités productives est étroitement liée et conditionnée par des effets d'agglomération. L'intérêt de cette approche est qu'elle prend en compte la dissociation croissante entre ce qui a trait à la compétitivité des territoires et ce qui concerne celle des entreprises.

La NEG cherche à rendre compte des concentrations d'activités économiques. Elle met en avant, en particulier, le rôle des externalités dans la détermination des forces d'agglomération et de dispersion à l'origine de l'équilibre spatial observé. Elle se fonde sur l'idée que les choix d'implantation résultent de deux catégories de forces antagonistes (Mouriaux, 2004) :

- Les forces d'agglomération, qui encouragent les entreprises à se concentrer géographiquement pour bénéficier d'économies d'échelle et d'économies externes. Parmi celles-ci, la littérature met en avant les rendements croissants au niveau de l'entreprise (avec l'existence d'un minimum de rendement qui constitue une règle de décision pour fixer la quantité à produire), la concurrence pour les parts de marché qui pousse les entreprises à se regrouper et la présence d'externalités de type pécuniaire ou technologique ;
- Les forces de dispersion, qui favorisent la dissémination des activités compte tenu des contraintes de disponibilité des ressources naturelles et de la fixité de certains facteurs de production. A titre d'exemple : l'existence des coûts de transport, le prix du foncier qui croît avec l'augmentation de la densité d'agents économique, l'effet de la concurrence locale entre les firmes conduisant à une hausse du prix des intrants et une baisse de celui du produit, et la présence d'externalités négatives de type pollution ou congestion.

L'école de la NEG permet à la fois de mieux comprendre le rôle de facteurs hors prix dans la compétitivité d'une nation et de rendre compte de situations où un ou plusieurs secteur(s) d'activité(s) réparti(s) auparavant entre plusieurs économies se concentrent dans une seule.

3.1.2. Le champ de la recherche

Le champ d'investigation de la thèse est la mésoéconomie qui offre une place importante à l'étude des relations inter-entreprises au sein des secteurs d'activité et des filières. En effet, Proulx (2002) et Joyal (1991) rappellent que le terme « méso » renvoie aussi au concept de milieu. En effet, en biologie, la mésologie se définit comme la science qui étudie les effets exercés sur les hommes, les animaux et les plantes par le milieu où ils vivent. La mésoéconomie s'intéresse donc, dans un milieu donné, aux facteurs qui exercent une influence sur son évolution économique. Le fondement théorique de cette approche remonte aux travaux d'Alfred Marshall sur la notion d'atmosphère industrielle (Lagnel, 1998). Originellement, ce courant d'analyse est focalisé sur l'analyse des dynamiques locales permettant l'émergence endogène d'un pôle de production et de compétitivité. Ce cadre d'analyse peut cependant être élargi de manière relativement aisée à la prise en compte des comportements de localisation du capital productif.

Sur le plan théorique, la dynamique industrielle prend forme, se nourrit, se structure et se décide au niveau méso comme système productif (De Bandt, 1989). Selon l'auteur, la dynamique globale du système résulte de dynamiques sous-sectorielles¹² ou « dynamiques intermédiaires » portées par les actions et des dynamiques d'entreprises. La dynamique industrielle se construit à partir des dynamiques et performances des entreprises. Dans le cadre de cette thèse, il s'agit de questionner la « dynamique intermédiaire » d'une agglomération de PME évoluant dans un sous-secteur industriel à travers l'identification et la caractérisation de son mode d'organisation productive.

Par ailleurs, les tissus industriels sont composés d'une hétérogénéité extrême des entreprises en termes de ressources, de capacités, de comportements et de performances, y compris à l'intérieur d'une même branche. Face à cette situation, De Bandt, estime que la réalité industrielle ne peut être appréhendée en termes de « firmes représentatives » mais par le méso-système. Ces dynamiques intermédiaires paraissent, au moins dans certains cas, renforcées, sinon suscitées, par des actions de gestion stratégique menées par l'État (Jacquemin, 1985)¹³. Nous examinerons donc l'impact des politiques et instruments de promotion du secteur privé sur la dynamique des PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso. Enfin, la montée des activités de service, en particulier des services aux entreprises constituent désormais une composante stratégique des nouveaux modes de production, un facteur de renforcement de la dynamique des méso-systèmes et nous discuterons également des contributions éventuelles de l'environnement des PME des huiles alimentaires de notre zone d'étude sur les performances des PME et de leur agglomération.

Le modèle de « district industriel » est la référence théorique. La configuration du tissu de PME des huiles alimentaires de la zone d'étude présente des similitudes de formes et d'organisation avec le district industriel.

¹² Un sous-ensemble d'acteurs interdépendants, organisé ou non et finalisé ou non au sens de De Bandt

¹³ Cet auteur insiste également sur la nécessité de prendre en compte les politiques industrielles.

En effet, le territoire industriel de la zone d'étude, tout comme le district industriel est un ensemble industriel composé d'un grand nombre de petites entreprises indépendantes les unes des autres qui sont spécialisées dans la même production et qui, de façon combinée, permettent une production à grande échelle. Cependant, le district industriel s'inscrit dans une logique de division du travail par la spécialisation, l'intensification des interactions et la construction de réseaux. Il est une forme particulière d'organisation productive, un modèle par excellence qui rend compte le mieux de l'importance des proximités dans la dynamique économique locale.

Dans l'analyse des SPL, l'accent mis sur tel facteur jugé plus structurant que tel autre dans l'organisation productive ou sur un ensemble de variables dans l'explication des performances des agglomérations plutôt que sur un autre, suggère certes la légitimité des différenciations entre les termes et les situations qu'ils désignent. Cependant, la notion de district industriel, une variante des SPL, énoncée à partir du monde anglo-saxon avec Marshall et reformulée dans sa version « italienne », a atteint un degré de systématisation propice à des exercices de formalisation ou à servir de modèle idéal susceptible d'être atteint par des politiques publiques adaptées (Fauré et Labazée, 2005). Les effets externes sur lesquels la notion de SPL a été construite renvoient de façon explicite à un type précis d'organisation industrielle et de taille d'entreprises. Plusieurs auteurs¹⁴ admettent que le district industriel est un champ d'observation pertinent pour comprendre l'intérêt des proximités pour les entreprises ainsi que les avantages stratégiques qu'elles peuvent retirer de leur fonctionnement ou leur articulation.

3.1.3. Les choix opérés et leur justification

Pour mener à bien ces travaux de recherche sur ce milieu singulier d'agglomération des PME des huiles alimentaires de graines de coton du Bobo Dioulasso, nous avons opérés des choix parmi lesquels :

Le secteur d'étude (industriel) et la branche agroalimentaire : le choix du secteur a été surtout motivé par la propension des entreprises manufacturières à générer de la valeur ajoutée et d'autre part, par leur contribution à l'élargissement de la base productive à travers les effets d'entraînement aussi bien en amont sur le secteur primaire dont l'agriculture et les services aux entreprises et en aval sur les activités connexes et le commerce. Le choix d'une seule branche vise à faciliter la comparaison et le rapprochement avec les modèles types d'autres territoires tels que développés dans la littérature économique.

Le métier de trituration des graines de coton des PME : ce choix s'explique par le fort potentiel d'effet d'entraînement de la trituration des graines de coton sur l'économie locale (Cf. annexe 1), l'importance numérique et la concentration des PME de trituration sur le territoire. Par ailleurs, la zone d'étude abrite les cinq grandes huileries à base de graines de coton du pays et bénéficie d'un savoir-faire industriel lié à son histoire. Cette production d'huiles est organisée autour de la plus grande société d'égrenage du pays, la SOFITEX.

¹⁴ Parmi lesquels Marshall (1890) ; Bagnasco (1977) ; Becattini (1979) ; Aydalot (1986) ; Benko et Lipietz (1992) ; Maillat (1996) ; Grossetti (1998) ; Markusen (2000) ; Courlet (2002) ; etc

Le tissu de PME des huiles alimentaires comme objet d'analyse : Faire le choix des PME comme élément d'analyse s'explique par le fait, qu'au-delà de leur importance numérique, elles symbolisent le dynamisme, la capacité d'adaptation-flexibilité, la diversité, la valorisation des ressources locales, la création d'emplois, la stabilité et une source d'accumulation local de richesses créées. Ce choix est soutenu par Fongang (2014) pour qui, les PME constituent parfois plus de 95% du total des entreprises en Afrique. Elles sont devenues un instrument stratégique pour l'industrialisation, le développement économique, l'aménagement du territoire, la modernisation du secteur informel. Le choix du tissu de PME répond à un besoin d'analyse globale de la dynamique économique de l'agglomération afin de comprendre son mode d'organisation et les marges d'une recomposition structurante pour l'émergence d'un district des huiles alimentaires de graines de coton à Bobo Dioulasso.

La zone d'étude : La zone d'étude est un territoire à fort potentiel de développement, avec des ressources naturelles et des ressources construites, qui a connu un essai d'industrialisation en plusieurs séquences et qui donc dû affronter des crises. Le potentiel économique et industriel de la ville de Bobo Dioulasso a donc fait l'objet de dévalorisations massives du capital et du travail.

La question qui se pose après la dernière altération profonde de son potentiel productif, liés à la mise en œuvre des programmes d'ajustements structurels dans les années 1990, est d'identifier dans un premier temps, les types de potentialités qui existent encore sur le territoire. Dans un second temps, il s'agira d'identifier le mode d'organisation productive entre les acteurs et d'analyser comment ces ressources peuvent contribuer à la performance du mode de production émergente. La zone doit refaire la preuve de son potentiel de développement avec le tissu industriel actuel dominé par les PME.

Pour Guillaïn et Huriot (2000), la proximité combine un effet de densité (Fischer, 1982) et un effet de diversité que l'on ne retrouve pas dans les réseaux a-spatialisés. « *La ville est le lieu idéal d'échanges rapides d'informations nombreuses et diversifiées (...) le meilleur accès aux informations tacites est dans les plus grandes agglomérations d'activités, c'est à dire dans les villes. On parlera ici d'effet local* ». C'est également le point de vue soutenu par Veltz (2000) autour de la notion d'économie d'archipel. Le choix de la ville repose également sur son passé industriel et l'importance numérique de PME des huiles alimentaires par trituration des graines de coton. La circonscription de la zone d'étude à la seule ville de Bobo Dioulasso vise à disposer d'un environnement homogène d'analyse en rapport avec les travaux antérieurs en sciences économiques sur les districts industriels italiens dans une perspective de survie d'un métier dans un contexte de concurrence.

Après la destruction du potentiel productif, la ville doit identifier les types de potentialités qui existent encore sur le territoire et comment elles peuvent conduire à son développement. La zone doit refaire la preuve de son potentiel de développement et le tissu industriel actuel dominé par les PME paraît une zone d'analyse intéressante avec une fixation sur les PME des huiles alimentaires.

3.2.Problématique et méthodologie de recherche

Le territoire industriel de Bobo Dioulasso est le fruit à la fois de l'héritage colonial, de la volonté politique gouvernementale et des initiatives privées de valorisation de ses ressources locales¹⁵, tant naturelles que construites). La capacité de l'agglomération de PME des huiles alimentaires de ce territoire industriel à générer et entretenir une dynamique industrielle propre est interrogée par cette thèse dont la problématique est formulée comme suit : **Quel est le mode d'organisation productive de l'agglomération de PME des huiles alimentaires localisé à Bobo Dioulasso ?** Cette question centrale comporte trois questions sous-jacentes à savoir :

- Quelles sont les caractéristiques distinctives du tissu de PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso ?
- Quelles sont les déterminants du mode d'organisation productive et du fonctionnement du tissu de PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso ?
- Quelle reconfiguration prospective est à stimuler pour renforcer la compétitivité de l'agglomération des PME de Bobo Dioulasso ?

La littérature économique présente plusieurs variantes des modes d'organisation productive des systèmes productifs des pays développés. Prolongeant ces travaux, cette thèse vise à identifier et à caractériser le mode d'organisation productive du tissu de PME des huiles alimentaires à base de graines de coton localisé à Bobo Dioulasso à partir des déterminants qui peuvent influencer sa dynamique économique. Elle voudrait donc contribuer à générer des connaissances pour comprendre les facteurs qui pourraient expliquer davantage la performance ou non d'une agglomération de PME d'une même activité localisée dans les pays en développement. Pour cette fin, l'outil d'analyse théorique sera une grille d'analyse des déterminants de l'organisation productive de succès d'un tissu de PME qui soutiendraient sa dynamique économique. Cette grille d'analyse sera élaborée à partir de la littérature économique sur le district industriel.

Les contributions attendues de la thèse à son champ de connaissances visent les aspects suivants :

- Sur le plan théorique, la conception d'une grille d'analyse et la proposition d'une démarche scientifique d'identification du mode d'organisation productive d'une agglomération d'acteurs économiques.
- Sur le plan empirique : la définition d'une typologie des PME localisées sur le site industriel de Bobo Dioulasso, l'identification des déterminants de la dynamique de cette agglomération de PME des huiles alimentaires et la caractérisation du mode d'organisation productive de cette agglomération de PME.

Par ailleurs, le tissu industriel de Bobo Dioulasso est une coexistence de grandes entreprises industrielles, de petites et moyennes entreprises et de microentreprises du secteur informel évoluant dans la trituration des graines de coton.

¹⁵ Nous discuterons dans le chapitre 3 cette construction du territoire industriel de Bobo Dioulasso

L'option d'analyser le mode d'organisation productive du tissu de PME des huiles alimentaires afin de comprendre les facteurs de la compétitivité suppose une analyse intégrale incluant les dynamiques internes au tissu, mais aussi ses interrelations avec le tissu de grandes entreprises, le tissu des microentreprises du secteur informel de la même activité et les institutions locales. Ainsi, cette thèse veut tester les hypothèses selon lesquelles, le tissu de PME des huiles alimentaires localisé à Bobo Dioulasso présenterait des similitudes avec le district industriel italien. Ce tissu de PME présenterait également des dispositions pour migrer vers un district industriel spécifique. Enfin, la dynamique industrielle et la viabilité de cette agglomération nécessiterait son ouverture structurante vers les grandes entreprises et les microentreprises du secteur informel.

3.3. Méthodologie de recherche

3.3.1. La démarche scientifique

Le choix d'une démarche en sciences sociales est déterminé par les questions de recherche, l'état des connaissances sur ces questions et le caractère de la recherche (Yin, 1989). Autrement dit elles sont à l'origine d'un ensemble de savoirs qui ont permis une représentation autorisant des vérifications empiriques. Pour le cas spécifique de notre recherche, nous partons du constat fait par Kaboré (2002) d'une faible dynamique économique apparente de l'agglomération des PME autour d'une seule activité, la trituration de graines de coton en huile alimentaire et en tourteau, pour comprendre son mode d'organisation productive sous l'hypothèse que ce mode d'organisation expliquerait la situation de faible activité économique dans la zone d'étude.

Nous voulons donc orienter notre analyse vers l'identification des déterminants de la dynamique économique de cette agglomération de PME pour caractériser son mode d'organisation productive en comparaison avec le district italien de la troisième Italie. En effet, à l'image du district italien porté par une dynamique compétitive visant la survie des activités dites traditionnelles par le développement et l'intensification des interactions, les PME des huiles alimentaires de notre zone d'étude jouent également leur survie face aux importations d'huiles alimentaires.

Pour trouver des réponses à nos questions, nous sommes donc amenés à faire les investigations en recourant à différentes méthodes de collecte de données et d'informations. Notre démarche est donc essentiellement qualitative visant à saisir une situation organisationnelle de production d'huiles de graine de coton dans un contexte et un milieu géographique donné. En effet, dans le domaine des sciences humaines et sociales, le courant qualitatif ou interprétativiste, par sa posture épistémologique, souligne l'indétermination du savoir et son interprétabilité. Ce courant, par sa position méthodologique par rapport à la science traditionnelle, met en avant l'interaction sujet-chercheur, la prise en compte du contexte et la volonté d'expression du sujet en tant qu'acteur social non seulement pour lui donner une voix mais aussi pour que la recherche soit centrée sur son vécu et sur sa propre interprétation de ce vécu (Guillemette (dir) et Baribeau, 2006,)

L'approche qualitative repose sur l'examen et l'interprétation de phénomènes non numériques afin d'en découvrir les explications sous-jacentes. Elle utilise des entretiens, des monographies et des études de cas. En effet, les études qualitatives cherchent à répondre à la question du « pourquoi » des faits et observations et son objectif est d'explorer une situation.

Les études qualitatives reposent sur deux fondements théoriques à savoir que les comportements individuels ne sont pas aléatoires (toute conduite a une signification et une ou plusieurs raisons) et la signification d'un comportement n'est pas immédiatement accessible au sujet lui-même. Il est nécessaire d'utiliser une approche indirecte par l'analyse et l'interprétation du discours. (Bryman. A, 1984). En fait, cela revient à opter pour la centralité de l'acteur et de la relation sociale dans la construction de l'objet d'analyse. C'est ainsi que le champ d'action de l'approche qualitative prend forme dans la mise en évidence de la complexité et la diversité des phénomènes sociaux à travers l'analyse du vécu des acteurs (Kamel, 2016). Pour le même auteur, la méthode d'analyse qualitative des faits sociaux est fondamentalement une méthode interprétativiste et constructiviste dans la mesure où l'objectif ultime est de démêler les phénomènes sociaux à partir des modes par lesquels les acteurs leur procurent sens. Ainsi donc, l'ensemble des techniques qualitatives : observation participante, interview, focus-group, récit de vie, etc. sont utilisées afin de permettre la saisie des processus interprétatifs des significations que les agents sociaux allouent à leurs actes, comportements et pratiques. D'où la recherche de la singularité et la dissemblance dans le protocole analytique qualitatif (Kamel B, 2016).

Cependant, cette méthode qualitative présente deux limites majeures. La première est son incapacité à satisfaire au principe de convergence des esprits, selon la conception Cohennienne, tenue pour être l'objectif majeur de la pratique scientifique. La seconde tient à la faiblesse dans la généralisation des résultats de recherche, perçue d'ailleurs comme une sorte de transgression de ce qui quasi unanimement fait la règle de scientificité, la généralisation.

Dans le cadre de la présente thèse, l'approche qualitative sera consolidée par des données quantitatives qui permettront de construire une représentation et une analyse de ces données pour décrire et expliquer les phénomènes étudiés. En effet, la méthode quantitative conduit à exploiter des données statistiques notamment pour construire des indicateurs ou vérifier des hypothèses. Logiquement la méthode qualitative appelle une démarche inductive. Le chercheur qui utilise une démarche déductive, qui est celle des sciences dures, part d'une hypothèse pour en tirer les conséquences observables dans la vie économique, ce qui permet de la valider. À l'inverse, la démarche inductive part de faits concrets pour arriver à une règle générale. Les faits observés, la collecte de données statistiques, permettent de rechercher des régularités, des relations entre des faits et, pour conclure, de généraliser les observations réalisées par un modèle.

En somme, l'induction correspond à « la généralisation d'une propriété constatée empiriquement sur un grand nombre de cas ou à partir d'échantillons représentatifs » (Catellin, 2004 : 180). Ces deux démarches se distinguent de l'abduction qui consiste à choisir une relation parmi plusieurs possibles, entre un phénomène observé sur le terrain et des théories explicatives.

Alors que l'abduction conduit à la découverte de causes, l'induction conduit à la découverte de lois. Mais l'induction s'appuie sur l'abduction qui lui apporte de nouvelles connaissances selon Sander Pierce cité par Fleuriaux (2015).

3.3.2. Sources de données

Trois sources d'informations ont été mobilisées dans le cadre de cette thèse : des travaux antérieurs, des données administratives et des données d'enquêtes. Les travaux antérieurs comprennent les articles et publications, revues et journaux scientifiques, les actes et conclusions des forums séminaires et colloques, les thèses de doctorats, les documents pédagogiques, etc. ayant un lien avec l'objet de la présente étude.

Les principales sources d'informations administratives utilisées sont les suivantes :

- La Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso (CCIB) qui dispose notamment d'un fichier des entreprises, le fichier NERE,
- Les Recensements Industriels et Commerciaux (RIC) ainsi que les enquêtes annuelles de l'Institut National de la Statistique et de la Démographie (INSD) depuis 1998,
- Le Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM) qui dispose d'un répertoire des entreprises,
- La Direction Générale des Impôts qui dispose de données permettant d'identifier, par la fiscalité, des niveaux d'entreprises par le montant des chiffres d'affaires et la nature des activités ;
- Les statistiques industrielles de la Direction générale de l'industrie ;
- Les bases de données locales des services techniques déconcentrés dont celle de la Direction régionale des Hauts Bassins ;
- La base de données de l'Instrument Automatisé de Prévision (IAP) de la Direction générale de l'économie et de la planification notamment pour les analyses de termes de contribution à la création et distribution de la valeur ajoutée ainsi que pour l'efficacité économique de notre zone d'étude.
- La Centrale des bilans de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO).

Ces sources de données ne coordonnent ni leurs critères ni leurs méthodes pour standardiser des définitions et fixer des typologies d'entreprises. Leurs données ne sont pas cohérentes. En les rapprochant cependant, il est possible de construire une représentation raisonnée du nombre d'entreprises formelles et de distinguer la catégorie des industries dont la majorité est faite de PME/PMI ainsi que leur nature d'activités.

Pour l'échantillonnage de notre objet d'analyse, les PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso, nous avons utilisé les données de la Direction générale de l'industrie et plus particulièrement la base de données de ses services techniques déconcentrés de la Région des Hauts Bassins, Région administrative de localisation de notre zone d'étude. Les données de l'IAP ont été mis en profit pour les analyses en termes de contribution à la création et distribution de la valeur ajoutée ainsi que pour l'efficacité économique de notre zone d'étude.

Les autres sources sont utilisées pour des comparaisons, des compléments d'informations et des estimations de coefficients qui ont servi à certaines estimations. Enfin, suivant les besoins de la méthode retenue pour ce travail, nous avons collecté les données primaires auprès des PME des huiles alimentaires en suivant toutes les étapes de l'enquête : nous avons conçu un questionnaire, puis échantillonné, puis administré le questionnaire et enfin traité les données collectées.

3.3.3. Le raisonnement global de la présente thèse

La démarche méthodologique que nous avons adoptée est structurée en trois parties :

- **Etablissement d'un état des lieux du tissu industriel de Bobo Dioulasso en 2017 avec un focus sur le tissu de PME des huiles alimentaires.** Il s'agit d'analyser la construction historique du tissu industriel de Bobo Dioulasso et la dynamique de son tissu de PME des huiles alimentaires. Le résultat attendu de cette première partie est de comprendre l'organisation et le fonctionnement de la chaîne de valeur des huiles alimentaires de graines de coton dans la zone d'étude ainsi que la dynamique économique du tissu de PME localisée.
Nous utiliserons dans cette partie, les données administratives et les enquêtes de l'INSD, les études spécifiques sur la zone d'étude et les travaux universitaires relatifs à notre objet d'analyse ou de la zone d'étude. Pour cas spécifique de l'échantillonnage, l'année d'observation sera 2014 en cohérence avec la base de données mobilisées à cette fin auprès de l'administration,
- **Analyse la dynamique économique locale portée par une concentration de PME.** Il s'agira dans un premier temps de montrer l'importance des proximités dans le développement des systèmes productifs locaux notamment en termes de contributions à la performance d'une agglomération de PME. Dans un second temps, d'identifier les déterminants du succès des districts industriels comme modèle type de la dynamique d'une concentration de PME sur une aire géographique. Le résultat attendu (finalité) de cette deuxième partie de la thèse est l'élaboration d'une grille d'analyse des déterminants de la dynamique industrielle d'un tissu de PME localisé. Les données mises à profit dans cette partie porteront sur l'exploitation de la littérature économique sur les différents aspects de la dynamique économique portée par une concentration de PME sur une aire géographique.
- **Identification du mode d'organisation productive du tissu de PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso :** En utilisant une analyse factorielle multivariée sur les données empiriques, la dernière partie de la thèse a pour but d'identifier dans un premier temps les déterminants de la dynamique industrielle du tissu de PME des huiles alimentaires et dans un deuxième temps, de discuter les résultats empiriques à la lumière de la théorie économique traduite dans la grille d'analyse. Cette discussion permettra d'identifier le mode d'organisation productive du tissu de PME et fera des suggestions pour sa migration éventuelle vers un district industriel tout en donnant ses caractéristiques majeures et les articulations nécessaires à cette fin.

Les résultats attendus dans cette dernière partie de la thèse sont (i) l'identification du mode d'organisation productive avec les déterminants les plus significatifs qui le caractérisent et (ii) la définition/suggestion d'un mode alternatif d'organisation productive plus compétitif. Nous mobiliserons dans cette dernière partie les données primaires issus de notre collecte de données auprès des PME des huiles alimentaires à l'aide d'un guide d'entretien élaboré à cet effet.

En conclusion, ce chapitre présente le cadre conceptuel de la dynamique économique locale et les déterminants de la compétitivité des PME. En effet, la zone d'étude caractérisée par une faible activité économique malgré ses potentialités naturelles et ses ressources construites. Elle semble présentée des similitudes de formes et d'organisation avec des modèles économiques de la dynamique industrielle locale à travers les systèmes productifs locaux. Plusieurs modèles d'organisation productive par ailleurs non transférable ont été présentés dont les districts industriels, les clusters, le milieu innovateur, les technopoles et les pôles de compétitivité, le réseau d'entreprises. De ces modèles, le district industriel, de par ses caractéristiques et de sa grande similitude, particulièrement, l'agglomération de PME autour d'un seul métier, a été identifié comme modèle théorique d'analyse du tissu de PME de la zone d'étude. Pour cette fin, une grille d'analyse a été conçue autour des trois dimensions de la dynamique du district industriel à savoir la performance de la PME relevant de sa capacité interne d'organisation, la compétitivité de l'agglomération de PME portant sur la qualité et l'intensité des interactions entre les PME et enfin l'influence de l'environnement de l'agglomération sur cette dernière à travers les services, les marchés et l'action publique.

La deuxième partie de ce chapitre donne un essai de définition de la PME malgré la complexité de sa circonscription avant d'identifier les facteurs de sa dynamique en termes de ressources humaines, d'organisation de la production, la stratégie de mise en marché, les choix technologiques et d'innovations et enfin l'accès aux services spécifiques et publics.

La dernière partie de ce chapitre précise le cadre d'analyse de la thèse à travers les théories mobilisées, le champ de la recherche et les choix d'analyses avant de donner la problématique de la thèse et la méthodologie globale de recherche. De ce cadre conceptuel, il apparaît nécessaire de faire le point des travaux antérieurs sur le modèle d'organisation productive adoptée, le district industriel mais aussi des facteurs théoriques de la dynamique d'une agglomération de PME afin de d'éclairer nos travaux et orienter d'avantage leur analyse. Dans le chapitre suivant, nous aborderons le cadre théorique de cette thèse.

CHAPITRE 2 : CADRE THEORIQUE DES PROXIMITES ET DE LA DYNAMIQUE DES PME

Le chapitre précédent a bâti le cadre conceptuel et présenter la méthodologie de travail que nous avons adopté tout en précisé les théories économiques mobilisées à savoir l'économie des proximités, l'économie industrielle et la nouvelle économie géographique. Les deux premières permettent d'identifier les déterminants et le mode d'organisation productive du tissu de PME à travers les effets d'agglomération et de proximité, les facteurs de l'organisation de la production et de la compétitivité. La nouvelle économie géographique vient en complément à l'économie des proximités pour expliquer les choix de localisation et les mécanismes d'agglomérations des PME.

Ce deuxième chapitre de notre thèse présente le fondement théorique de notre modèle d'analyse, le district industriel qui est la proximité. Nous analyserons donc le concept de proximité à travers ses dimensions et son évolution dans la théorie économique, Nous analyserons également les enjeux des proximités avec un accent particulier sur les interactions qu'elles favorisent ainsi que les avantages et les inconvénients des proximités. Dans un deuxième temps, nous analyserons le modèle théorique de notre thèse à savoir le district industriel à travers ses origines et ses caractéristiques, les déterminants de sa performance ou compétitivité, les critiques et le dépassement des facteurs sociaux du modèle.

I. Proximités et la dynamique économique des PME

Le traitement de l'espace a toujours été difficile et abordé comme un développement secondaire de la théorie économique. (Thisse, 1997). Dans la nouvelle économie géographique avec Krugman, le raisonnement situe généralement les acteurs dans un espace sans relief ni épaisseur, dans lequel les obstacles sont identifiables par un système de coûts. La demande tout autant que l'offre de marchandise implique des coûts en raison proportionnelle de l'éloignement du marché. L'espace est donc pris en compte avant tout à travers une notion de distance, mais aussi à travers la question de la rareté et donc du coût du foncier (des coûts, pas le seul foncier).

Cependant, passer d'une conception de l'espace réduite à la notion de distance à celle d'un espace étudié avec les hétérodoxes à travers la notion de proximité impose de lever trois contraintes initiales (Bellet, Kirat & Largeron 1998) à savoir :

- l'émancipation d'une hypothèse d'espace homogène et l'analyse amont de la formation des hétérogénéités ;
- le dépassement d'une théorie statique de dotations de facteurs pour examiner les processus de création de ressources et ;
- l'élargissement des flux d'informations au-delà des prix et du marché. Ce dernier étant considéré comme une institution permettant d'assurer l'information et les coûts de distance.

Cette thèse d'inscrit dans la conception de l'espace selon la théorie hétérodoxe et mettra à profit l'hétérogénéité des espaces et la singularité des territoires mais aussi mobilisera les proximités et la construction des ressources pour apprécier le mode d'organisation productive des PME agglomérées dans notre zone d'étude. Cette thèse prend également en compte les flux d'informations générés et gerer au dela du marché et des prix pour intégrer l'information sur les coopérations dans la production, l'organisation des acteurs et les invertventions publiques.

Si l'espace est au cœur de la préoccupation de l'analyse de la proximité et la dynamique des territoires, force est aussi de reconnaître que le fait pour deux agents, d'être voisins n'implique pas nécessairement une meilleure coordination. D'autres conditions sont requises qui nécessitent d'ouvrir l'analyse de la proximité au-delà d'un seul entendement spatial et au dépassement du seul niveau d'analyse de la relation interindividuelle pour entrer dans celle de la construction d'un niveau collectif. Une première réflexion collective sur ce thème a fait l'objet d'un numéro spécial de la Revue d'Economie Régionale et Urbaine en 1993 (RERU, n°3), qui pose les termes de ce que pourrait être une économie des proximités (Bellet, Colletis. & Lung (Eds.), 1993). Le regroupement sur un territoire d'agents économiques et la manière dont ils coordonnent leurs activités sont au cœur de la notion de proximité (Bellet, Colletis & Lung, 1993). Ainsi, le lien entre le lieu de localisation des activités et les relations qu'entretiennent les organisations constitue l'armature de la réflexion sur la notion de proximité en sciences économiques.

L'économie de proximités a un double objectif à savoir (i) rendre compte de la diversité des échelles spatiales de la coordination et analyser leur complémentarité pour en déduire les formes d'organisation économique de l'espace et (ii) étudier les modes d'inscription de l'espace des flux dans l'espace des places dans le cadre d'une économie multipolaire.

1.1. Concept de proximité et son évolution dans la théorie économique

La proximité est source d'interaction et d'influence des comportements des agents économiques. La notion de proximité en sciences économiques date des années 1940 et elle a été « redouverte » avec à la faveur de l'émergence des territoires comme moteur de la croissance économique. Dans cette partie, nous nous intéresserons à l'origine de ce concept et sa place dans l'analyse économique contemporaine, toute chose qui permettra d'apprécier les relations de proximité et les stratégies des agents économiques.

1.1.1. Concept de proximité

1.1.1.1. L'origine du concept de proximité

Étymologiquement, le terme proximité vient du latin *proximitas*. Si le droit romain remonte à l'Antiquité, la proximité est apparu au 14^{ème} siècle chez les juristes romains et signifie alors « parenté proche ». Il est alors utilisé par ces juristes pour qualifier le lien de parenté dans les actes de successions et s'assurer qu'elles se déroulent entre de proches parents (Le Boulch, 2010). Le sens figuré, signifiant « parenté spirituelle », est plus tardif.

Il apparaît à la fin du XV^{ème} siècle). A partir du XVI^{ème} siècle, l'usage de la notion évolue et la proximité est avant tout considérée dans sa seule dimension géographique pour désigner un voisinage spatial, souvent employé dans l'expression « à proximité de » (Guédon, 2005) : on parle de commerce ou de justice de proximité, mais aussi de services ou d'hôpitaux de proximité, etc. Aujourd'hui, elle s'applique à des situations où les distances ne sont plus le seul fait de l'appréciation géographique de l'espace mais aussi des liens sociaux. Le caractère polysémique du terme proximité est lié à son étendue, qui le destine à des dimensions opposées et complémentaires. Se sentir proche de quelqu'un veut dire que l'on partage ses idées, ses projets, ou encore qu'il s'agit d'un membre de la famille ou d'un ami de longue date ; on évoque volontiers les liens avec ses « proches ». Mais l'expression renvoie également au nombre de kilomètres à parcourir ou à la possibilité de se rendre facilement d'un lieu à une autre, impliquant ainsi la prise en compte du déplacement, et notamment de son coût.

Mais, la proximité présente aussi un autre visage qui n'est pas de nature géographique. Il s'agit tout d'abord des personnes avec qui l'on entretient des liens d'appartenance au même réseau, ou au même groupe tels que des collègues de bureau, des membres d'un même club, d'une association de voisinage, ou de parents d'élèves, etc. Ensuite, des personnes avec qui l'on partage des liens plus profonds ou plus anciennes qui transcendent les distances, des valeurs communes, des références, ou encore avec qui on va construire des projets communs, élaborer des plans d'avenir telles que des personnes avec qui l'on a vécu, les membres d'une famille, les amis d'enfance ou les membres d'une même diaspora, etc. Avec ces « proches », il n'est pas nécessaire de se trouver dans un même lieu pour échanger ni de se connaître pour se sentir proches et avoir des valeurs communes : les membres d'une même religion ou d'un parti politique vont communier ensemble dans les mêmes réunions ou les mêmes meetings, et les amis le restent, même quand ils sont séparés par les océans.

Cette proximité va de pair avec l'organisation des activités humaines (Gilly et Torre, 2000). Les individus par la proximité marquent ainsi à la fois leur différence, exprimée par la distance, et leur identité collective. D'où l'importance du lien social dans les proximités contemporaines. Celui-ci l'emporte désormais largement sur l'appréciation physique des distances. C'est précisément dans cette perspective que Le Boulch (2001) propose une approche originale dans son ouvrage « la théorie des systèmes », en croisant l'étymologie et l'analyse systémique développée initialement par Bertalanffy (1968) puis par Le Moigne (1977). L'objet étudié, ici la proximité, est défini par trois caractéristiques : une définition ontologique -ce que l'objet est-, une définition fonctionnelle -ce que l'objet fait- et une définition génétique ce que l'objet devient.

La proximité, définie historiquement comme un rapport de droit (de parenté), puis d'espace et enfin de temps, fait l'objet d'une mise en perspective singulière, permettant d'aborder de nombreux aspects de la notion :

- la définition ontologique met en lumière la relation entre distance et proximité. En effet, dans un espace donné, la distance représente une vision quantitative exprimée en unité de mesure du rapport entre des objets. La proximité est qualitative et renvoie à la manière dont l'homme se représente la distance, à partir de ses critères de perception.

- la définition fonctionnelle ajoute un aspect social à cette perception. Si l'homme, par la loi proxémique, apporte plus d'importance à ce qui est proche de lui qu'à ce qui est éloigné, la proximité représente un acte social, en marquant son territoire par le langage. Il existe des territoires subis et des territoires choisis, en fonction de la perception par l'individu du type de proximité (en termes d'externalités positives ou négatives).
- la définition génétique prend appui sur le glissement chez l'individu de la perception de la distance qui est variable selon l'âge, le groupe social, le sexe, la profession. Les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) modifient en effet la manière dont la distance est appréhendée. On passe d'une distance subie, à une distance choisie puisqu'elle n'est plus absolue mais relative. Ce changement radical dans l'appréhension de l'espace modifie le rapport de l'individu aux services : ceux-ci doivent permettre d'adapter la réalité à sa perception. Les TIC sont sources de phénomènes d'ubiquité (Torre, 2009, p.68). L'agent, ou un groupe d'agents, peut « être à la fois simultanément présent ici et ailleurs et donc (de) développer un registre d'actions qui déborde la localisation ou la mobilité ». Ainsi, non seulement, un agent est localisé ou mobile mais il peut aussi agir en temps réel dans des lieux différents. Les TIC sont donc un moyen de déplacement supplémentaire par rapport aux infrastructures de transport (Belbenoit-Avich, 2009).

1.1.1.2. Les précurseurs de la proximité dans l'analyse économique

Pour palier l'absence initiale de l'espace dans l'analyse standard, Torre (2001) soutient que la proximité a d'abord été évoquée par Von Thunen et Marshall. En effet, Von Thünen (1826) envisage la proximité sous l'angle des avantages de la localisation. Il propose une explication de la localisation des activités urbaines et agricoles qui met l'accent sur des forces économiques s'exerçant à l'échelle d'une ville, envisagée comme centre du marché, entourée d'un arrière-pays agricole. Les localisations de premier ordre se trouvent au centre du système, alors que les autres vont en décroissant selon des cercles concentriques. Ici, c'est la proximité de la ville qui est recherchée. La rente offerte selon les localisations trouve sa source dans les différences de coûts de transport. On retrouve cette idée dans de nombreux travaux théoriques qui s'inspirent du schéma « thünenien » comme Alonso (1964) ou Fujita (1989) qui privilégient l'étude de l'occupation urbaine du sol en mettant toujours au premier plan de l'analyse la proximité du centre-ville. La contribution de Marshall (1890) constitue à la fois le point de départ des recherches en termes d'économies d'agglomération et des analyses plus récentes en termes de districts industriels. En fait, Marshall met l'accent sur les avantages de la localisation de proximité pour les entreprises qui retirent un bénéfice de se trouver situées sur un même lieu, un bénéfice qui trouve sa source dans la division spatiale du travail ou encore dans des effets de débordement localisés illustrés par la phrase célèbre : « les secrets de l'industrie sont dans l'air ». Les avantages de la production à grande échelle peuvent alors être retrouvés par la concentration sur un territoire donné d'un grand nombre d'entreprises spécialisées et liées à un même marché du travail.

La recherche de l'importance et du rôle de la proximité dans les relations entrepreneuriales et les dynamiques économiques locales n'est pas nouvelle. En effet, plusieurs économistes classiques l'avaient déjà intégré dans leurs analyses. Si, comme le rappelle Rallet (2000), Jean Baptiste Say (1852) considérait la proximité comme un facteur de monopole par la réduction des coûts de transport, c'est Marshall (1920), dans ses *Principes d'économie* qui l'évoquera comme un facteur générateur de rendements croissants qui sont à la base des phénomènes d'agglomération pour expliquer l'existence de district industriel. Marshall montre que parallèlement au processus dominant de concentration industrielle qui repose sur le principe des économies d'échelle, le modèle des districts industriels coexiste, entité économique composée essentiellement de petites unités spécialisées et indépendantes, dont l'efficacité collective est en quelque sorte stimulée par des formes de coopération informelle liées à la proximité (Torrès, 2003). Cette forte densité entrepreneuriale en un même lieu produit des rendements croissants grâce à des externalités positives que Marshall qualifie « d'atmosphère industrielle ». Au-delà la proximité géographique, Marshall révèle la proximité relationnelle ou sociale dans les districts industriels. Pour lui, dans les districts industriels, « les forces sociales coopèrent avec l'économique : il y a souvent des amitiés fortes entre les employeurs et les employés » (Marshall, 1920). Pour Gilly et Torre (2000), les multiples liens de proximité et la densité des interactions non intentionnelles font de ces districts industriels des poches de richesse.

De la théorie de Marshall, Dalle et Didry (1998), respectivement politiste et sociologue, distinguent trois types d'externalités à savoir (i) les économies externes (des acteurs proches en terme de distance diminuent les coûts de transport, la complémentarité entre acteurs aboutit à des investissements collectifs); (ii) les effets à l'égard des marchés (flexibilité plus grande grâce à une coordination organisationnelle) et (iii) les externalités informationnelles (savoir-faire spécifique, informations et connaissances tacites au sein d'un même district). Ces externalités structurent et dynamisent les systèmes de productions et feront l'objet d'analyse dans la dynamique des modèles théoriques dans la deuxième partie de ce chapitre.

En somme, la proximité présente un caractère polysémique lié à son étendue à diverses disciplines scientifiques et sociales. En sciences économique, En effet, la proximité présente des avantages de la localisation pour les entreprises qui retirent un bénéfice de se trouver situées sur un même lieu en particulier dans un contexte de division spatiale du travail. Ainsi, la concentration sur un territoire donné d'un grand nombre d'entreprises spécialisées et liées à un même marché du travail peut générer les avantages de la production à grande échelle, les rendements croissants grâce à des externalités positives. La proximité est donc source de concentration d'entreprises et de génération des rendements croissants. Par la suite, les travaux sur les systèmes productifs locaux confirmèrent ces avantages, d'où l'intérêt de la proximité pour notre zone d'étude. Par ailleurs, Marshall révèle la proximité relationnelle ou sociale dans les districts industriels en plus de la proximité géographique.

1.1.2. Proximité dans l'analyse économique contemporaine

L'intérêt des économistes pour les questions de proximité est à relier à un mouvement de la science économique, qui se tourne davantage vers l'analyse de l'environnement des entreprises, voire des individus. On est passé progressivement de recherches ciblées en priorité sur les entreprises indépendantes et leur fonctionnement interne, à une attention croissante pour les ensembles dans lesquels elles s'insèrent, qu'il s'agisse des systèmes productifs ou des réseaux de production et d'innovation (Torre, 2002). De la même manière, la conception de l'agent représentatif est aujourd'hui concurrencée par une analyse de l'individu encastré dans des relations sociales, de nature personnelle ou communautaire. Les comportements des entreprises sont largement expliqués par leur environnement productif et institutionnel et par les relations d'échange, de concurrence et de coopération qu'elles entretiennent avec d'autres acteurs économiques, souvent situés à faible distance, dans le cadre de stratégies d'interaction. Parallèlement, les individus sont cernés comme appartenant à des communautés ou à des réseaux de diverses natures, avec lesquels ils entretiennent des relations de proximité.

Dans ce nouveau contexte, l'étude des relations de proximité est une extension du cadre initial d'analyse des stratégies industrielles à la prise en compte de l'environnement localisé de l'entreprise, qui devient crucial et susceptible d'approches nouvelles (Lawson, 1999). Elle doit se voir également étendue à l'étude de l'environnement localisé d'un agent situé, c'est-à-dire présent à la fois ici et ailleurs, et qui entretient à la fois des relations de conflit et de coopération avec ses voisins tout en étant connecté à des réseaux ou des personnes localisées à distance.

1.1.2.1. La prise en compte de la proximité dans l'analyse économique

La question de la proximité a longtemps été évoquée dans l'analyse économique sans pour autant le nommer explicitement. Ainsi, l'analyse du rôle joué par les *spill-over* géographiques dans le cadre des processus d'agglomération a longtemps occupé une place importante dans la littérature traditionnelle, en particulier suite aux travaux menés par Marshall sur ce sujet.

A la suite de ce dernier, nous retiendrons les travaux en sciences économiques et en géographie sur (i) le rôle de l'information dans les processus d'urbanisation (Pred, 1966), (ii) la place occupée par les contacts interpersonnels dans la mise en place de processus d'interaction localisés (Utterback, 1974) et (iii) la recherche des facteurs explicatifs de la concentration des agents économique au centre de Chicago ou de Manhattan malgré le coût élevé (Lucas, 1988). Dans le domaine de la nouvelle économie géographique, ce sont les phénomènes d'agglomération étudiés par Krugman (1991) qui ont motivé une partie des recherches au détriment de la notion de proximité. Ces travaux et ceux à leur suite, relèvent tous d'une hypothèse favorable à la proximité, puisqu'ils mettent sans cesse l'accent sur le besoin de concentration des agents et des entreprises (Torre, 2002). C'est le cas dans les approches en termes d'externalités spatiales (Papageorgiou & Smith, 1983) qui reposent sur l'hypothèse que les individus ont une propension fondamentale à entrer en interaction et recherchent le contact social, considéré comme un besoin humain élémentaire, ne s'exprimant pas nécessairement sur le marché.

Chaque agent bénéficie dans ce cas des externalités spatiales positives produites par les autres, externalités dont l'intensité diminue avec la distance. C'est l'existence même et les propriétés de ces externalités qui favorisent les processus d'agglomération, puisque les agents à la recherche de contacts cherchent à se rapprocher les uns des autres. L'équilibre spatial initial peut alors être bouleversé si la préférence pour le contact devient importante et contribue à l'explication de la formation des villes ou d'aires géographiques spatialement concentrées.

Sur la base des fondements de ce besoin de contact humain, les modèles de l'économie géographique tentent de construire une théorie de la formation des villes, en étendant le besoin de contacts aux entreprises (Ogawa & Fujita, 1989) en mettant en avant le besoin des échanges d'informations pendant le processus de production. Ces informations étant considérées comme un bien public imparfait dont la conservation et l'acquisition sont favorisées par la concentration des agents dans un même espace. Les producteurs tendent alors à se regrouper pour bénéficier de ces externalités positives de proximité, c'est-à-dire de l'information qui circule plus facilement sur un périmètre restreint et dont le message tend à se diluer avec l'accroissement des distances. Les approches de la nouvelle économie géographique, qui se concentrent sur l'analyse des rendements croissants, relient moins directement les processus de polarisation des activités à l'existence de relations de proximité en insistant sur la présence de coûts de transport (Krugman, 1991) et de relations amont-aval entre entreprises locales (Venables, 1996). En revanche, les analyses en termes de concurrence spatiale tentent, depuis Hotelling (1929), d'apporter une solution au choix stratégique de localisation d'une entreprise en mettant l'accès sur la différenciation des produits et différenciation géographique.

Dans l'ensemble, ces modèles se caractérisent tous par une tension entre la concurrence entre firmes, qui les pousse à s'éloigner pour obtenir des espaces de vente de leurs produits, et la recherche des avantages retirés de la localisation à proximité des clients (avantages du marché) ou des adversaires (externalités positives). Les bénéfices de la proximité, beaucoup vantés, sont rarement explicités et largement confondus avec le processus même d'agglomération spatiale, auquel la proximité peut contribuer sans y être nécessairement associée (Torre, 2002). Dans l'analyse économique contemporaine, l'intégration de la proximité se fait soit pour expliquer la répartition spatiale inégalitaire de la population et les activités et leur concentration en agglomération localisée dont le développement est caractérisé par des mécanismes complexes auto-organisés (Krugman, 1998), soit pour analyser les interactions entre milieux locaux et réseaux d'innovation (GREMI, 2005 ; Crevoisier & Camagni, 2000).

De nombreux travaux se poursuivent sur la place de la proximité dans la performance économique, notamment sous l'impulsion du groupe « dynamique de proximité » (Gilly & Torre, 2000). Ces travaux s'inscrivent quasi exclusivement dans une conception où l'espace se caractérise par des densités plus ou moins grandes, réparties de façon plus ou moins rationnelles et organisées. L'économiste développe une science des rapports économiques et sociaux à partir d'une typologie des discontinuités locales, des propriétés qu'elles confèrent à l'espace, telles que la proximité fonctionnelle, la proximité organisationnelle, la proximité institutionnelle, etc., et des relations qui s'établissent entre ces diverses formes de proximité.

En effet, les systèmes productifs locaux découlent de ces relations entre les proximités et la prise en compte de ces dernières dans les sciences économiques en termes d'analyse des dynamiques économiques dans les espaces singuliers, constituent une opportunité pour appréhender l'organisation de la production d'huile de coton au sein de l'agglomération des PME de notre zone d'étude. La connaissance et la caractérisation de cette organisation productive permettra de comprendre la faible activité économique mise en évidence par Kaboré (2002).

Les travaux antérieurs sur la proximité sont le plus souvent axés sur la nature des entreprises et des facteurs de leur localisation à proximité d'autres entreprises, source de leur concentration. La filiation traditionnelle de l'analyse des facteurs de localisation en termes d'économies d'agglomération, issue des travaux de Marshall (1890), s'est vue par la suite concurrencée par des recherches visant à développer des externalités de proximité et à expliquer non seulement les facteurs de localisation des entreprises, mais aussi les causes mêmes de la production de ces effets externes. Les fondements empiriques de ces approches sont constitués par des travaux qui mettent l'accent sur les vertus de la localisation de plusieurs entreprises dans un périmètre restreint. A un niveau plus analytique, on peut schématiquement distinguer trois blocs principaux de recherches, qui apportent des explications différentes au processus de concentration et de verrouillage spatial des entreprises (Torre, 2002). Il s'agit de :

- la spécificité du capital humain. L'une des composantes majeures des externalités de proximité tient en effet à la présence d'une ressource humaine localisée, dépositaire d'un savoir-faire spécialisé, qui s'accroît par des apprentissages successifs,
- la flexibilité du processus de production et l'importance des relations non marchandes, en particulier les liens horizontaux au sein des aires de production localisées ;
- le développement d'innovations considérées comme facteur de connaissance du fait de l'importance des liens science-industrie et l'effet de débordement de la connaissance non appropriable totalement, d'une entreprise ou d'une institution vers une autre.

1.1.2.2. Les deux dimensions de la proximité en économie comportementale

Ces travaux antérieurs faisant implicitement ou explicitement référence à la proximité sont de deux ordres. Une première série de travaux fait de la proximité un facteur de la compétitivité territoriale et dans cette approche, la proximité est une caractéristique intrinsèque du territoire. Une seconde série de travaux part d'une analyse de la coordination des agents pour se demander en quoi celle-ci est contrainte ou non par la proximité. Dans cette deuxième approche, la proximité est une dimension possible de la coordination et de l'organisation entre agents économiques ou entre agents et institutions (Rallet, 2002).

- **L'approche territoriale de la proximité**

Cette approche fait du territoire un concept économique et pas seulement une organisation administrative. Elle fait référence aux milieux innovateurs ou aux districts industriels traduisent le caractère actif des territoires dans les dynamiques locales. Elle se subdivise en trois composantes (Rallet, 2002) :

- Une approche historique du territoire. Dans le contexte des milieux innovateurs et des districts industriels, la proximité est donnée par l'existence d'un territoire, d'un complexe localisé, historiquement constitué, de relations économiques entre une diversité d'agents et d'institutions. La proximité est un effet de l'existence historique du territoire. Elle est caractérisée par les propriétés dynamiques des relations localisées : la capacité à innover (milieux innovateurs) ou à en faire la base d'un système industriel alternatif compétitif porté par un tissu de PME (district industriel).
- Une approche fonctionnaliste où le territoire est une construction fondée sur des relations de proximité qui en fixent les contours. Le territoire serait la zone, non déterminée a priori, dessinée par l'existence de relations de proximité. Dans ce cas, le territoire est un effet des relations de proximité et non plus leur cause. On trouve une telle approche dans les travaux sur l'ancrage des entreprises dans les territoires (Zimmermann et al, 1995) où dans les travaux qui adoptent une conception relativiste du milieu innovateur.
 Dans ce cas, le milieu est davantage défini par le réseau d'innovation que par un espace local historiquement constitué. La démarche est alors assez similaire à celle de la coordination des acteurs localisés autour d'un processus ou d'une action collective, sauf qu'elle fait du territoire une catégorie explicite.
- Une approche institutionnelle où le territoire est la zone sur laquelle se projette l'action de politiques publiques. Le territoire est confondu avec l'autorité publique qui en a la charge et la proximité des agents est définie par une appartenance institutionnelle. Sont considérés comme proches dans ce cas, les habitants d'une même ville, d'une même région...

Partant des points différents, ces trois approches tendent aujourd'hui à converger fortement sous l'emprise unificatrice de l'approche cognitive. Quelle que soit l'entrée, l'accent est désormais porté sur l'apprentissage collectif localisé.

Les trois dimensions ont en commun de considérer la proximité, tout d'abord en approchant la notion de proximité par celle de territoire. Le territoire étant défini comme l'espace de la proximité ou étant défini par lui, économiquement ou institutionnellement. Ensuite, la proximité est traitée comme un facteur positif de développement. Dans ce contexte, les aspects négatifs de la proximité sont plutôt ignorés ou traités comme des facteurs secondaires. C'est ainsi que les classiques coûts de congestion sont négligés du fait de la prise en compte d'un espace réticulaire étendu sur lequel se distribuent les agents et non d'un espace point qui les concentrerait en un même lieu. Le renchérissement des coûts salariaux dans les milieux ou les districts apparaît moins important que les externalités résultant de la mobilité des individus au sein du marché local du travail. Les coûts de la pollution sont renvoyés à une problématique d'économie de l'environnement qui est restée longtemps sans vraie dimension territoriale, réintroduite aujourd'hui par la thématique du développement durable (Lahaye, 1999). Enfin, les conflits nés de la proximité ou les effets négatifs produits par un excès d'intervention ne sont pas non plus traités car la proximité est censée développer essentiellement des effets positifs et les effets négatifs sont censés être oubliés.

- **L'approche organisationnelle de la proximité**

Dans cette approche, la notion de proximité n'a pas besoin de celle de territoire. Les travaux qui s'inscrivent dans cette perspective l'utilisent d'ailleurs rarement, voire s'en méfient. La question de recherche est, ici, celle de la coordination des agents dans l'espace. On en trouve des formulations différentes dans la littérature dite « hétérodoxe », qui s'intéresse au caractère à la fois global et local des actions des agents, et dans la littérature dite « standard », qui se centre sur la forme du jeu opposé des forces d'agglomération et de dispersion.

Dans l'approche hétérodoxe, l'analyse porte sur la manière dont la proximité est nécessaire ou non à la coordination des agents. Au plan analytique, la notion de proximité est une dimension nécessaire de l'analyse des mécanismes de coordination entre les agents. La proximité est donc introduite comme une catégorie pertinente de l'explication de la distribution spatiale des agents et de son évolution, sous l'angle particulier de leurs besoins de coordination. Il s'agit donc de procéder à une analyse fonctionnelle d'un besoin de proximité dans tel ou tel mécanisme de coordination et le territoire.

Dans l'économie géographique ou la littérature standard, la notion de proximité n'est pas toujours explicitement introduite mais elle est sous-jacente à l'analyse de son objet central : la concentration inégale de la population et des activités. L'analyse des forces d'agglomération étant au cœur de l'économie géographique, la proximité est l'une des principales explications des comportements de localisation. Elle joue cependant de manière différente selon le type de forces d'agglomération mis en avant. Les modèles de concentration géographique reposent en effet sur deux grands types d'argument :

- les externalités pécuniaires. Il y a externalité pécuniaire quand les coûts d'achat ou de vente d'un acteur sont modifiés par l'action d'un tiers. En ce qui concerne la production, on dira qu'une externalité pécuniaire modifie non pas la fonction de production, mais la fonction de coûts (Scitovsky, 1954). En économie de proximité, ces externalités résultent des coûts de transport fondés sur l'arbitrage entre les rendements croissants et les coûts de transport (Krugman, 1991). La proximité joue par le biais traditionnel du coût de transport des marchandises qui mesure cette externalité¹⁶. Des coûts de transport élevés favorisent la dispersion géographique des activités. Dans ce cas, les entreprises produisent surtout pour le marché local. La baisse des coûts de transport favorise la concentration de la production dans des sites à l'aire de marché plus étendue. Elle accroît la division spatiale du travail et permet l'exploitation des économies d'échelle.

¹⁶ L'importance considérable des coûts de transport dans l'économie du XIXe et du début du XXe pouvait le justifier empiriquement, mais cette réduction répondait aussi et surtout à un besoin de cohérence interne : dans un monde où les relations économiques passent exclusivement par les prix, l'espace ne peut être pris en considération que s'il a lui-même la forme d'un prix. L'espace est donc traité sous la forme d'une friction venant altérer, par le coût de son franchissement, l'équilibre résultant d'un schéma de concurrence parfaite par les prix (Alain RALLET, 2002).

- les externalités technologiques. Elles ont pour effet de modifier la productivité totale des facteurs et par conséquent de modifier potentiellement la fonction de production individuelle de chaque entreprise (Antonelli 1995). En effet, les apports du progrès scientifique global sont des externalités censées profiter à tous les acteurs sans qu'ils en aient à subir directement les frais d'où l'importance et la qualité de l'information. Dans ce contexte, l'intensité des interactions entre agents est fortement déterminée par leur proximité relative au regard des informations diffusées.

La proximité est donc explicitement invoquée pour justifier l'action polarisante de ce type d'externalité (poussant au regroupement d'acteurs) qui repose sur la communication d'informations. Les entreprises s'agglomèrent donc pour bénéficier de l'information qui circule plus facilement au sein d'une zone limitée et dont le message s'affaiblit avec la distance. Les externalités spatiales sont alors traitées comme des échanges d'information entre agents (à proximité au sein d'une agglomération), ou à distance entre des agglomération grâce aux NTIC.

- **Proximité, élément de convergence entre les économies industrielle et géographique**

Le débat relatif à l'économie de la proximité, tout comme celui de l'économie géographique, trouve son origine dans la nécessaire convergence de travaux relevant du champ de l'économie industrielle avec ceux issus de l'économie spatiale-régionale. En effet, la recherche des solutions aux problèmes d'économie industrielle a conduit les économistes à une ouverture et à une relecture de la théorie économique marquée par la dimension territoriale des processus productifs. Le caractère souvent statique des analyses de l'organisation industrielle couplé à l'approche ricardienne des avantages comparatifs ne permettaient plus de cerner l'entièrement des phénomènes industriels territorialisés. L'espace tend à intervenir de façon « active » dans la formation et la transformation des activités industrielles. Le recours à la notion de proximité par les économistes est un moyen d'échapper à cette réduction de l'espace à la distance coût de transport (Bellet & Kirat, 1998).

Par ailleurs, la construction territoriale est fondée sur la dynamique organisationnelle soutenue par l'innovation. Avec l'irruption du local dans le global et prenant en compte le caractère dynamique de la construction territoriale, les économistes spatialistes intègrent toujours davantage les outils de l'organisation industrielle dans leurs analyses pour mieux appréhender le développement territorial. Ils s'inscrivent ainsi dans les perspectives ouvertes par les économistes italiens des districts industriels et celle des travaux du GREMI sur les milieux innovateurs. Dans ce contexte, le territoire est considéré comme un construit, un résultat des pratiques et des représentations des agents. Ainsi, selon Pecqueur & Zimmermann (2002), la convergence des deux approches (économie industrielle et économie géographique) amène à revisiter plusieurs questions dont :

- le besoin de sortir d'une problématique d'allocation de ressources pour explorer celle de création de ressources. Ce besoin implique une plus réelle prise en compte des relations hors marché dans les dynamiques de construction industrielle et territoriale. Ainsi, les ressources ne sont pas nécessairement identifiées et valorisées (ou activées)

par le seul processus de marché, en termes de coûts de transaction et de coût de mise en œuvre. Les processus d'activation des ressources supposent au contraire une mobilisation des acteurs dans des processus de coopération qui mettent en avant le rôle de relations hors marché et les aspects de coordination qui s'y attachent. Il s'agit là d'une reconsidération des rôles respectifs des entreprises et des autres institutions qui organisent la production et coordonnent les acteurs sur un territoire.

- le besoin d'inscription du local comme une modalité de fonctionnement du global. En effet, une situation de proximité entre agents économiques renvoie au cadre contextuel du local compris comme celui d'une économie non pas fermée mais limitée dans son étendue géographique et dans sa relation avec l'extérieur. Plus précisément, il convient de penser le local dans une double cohérence : celle qui résulte de la mobilisation et de l'activation de ressources productives dans le contexte d'une proximité géographique et celle de sa mise en phase et de son insertion au sein de circuit productifs externes.
- la complémentarité des relations de marché et des relations hors marché met l'accent sur une double idée : (i) le concept de coopération n'est pas antagonique de celui de concurrence et (ii) l'efficacité individuelle d'un agent peut se voir conditionnée par la réalisation d'une efficacité collective à certains niveaux (géographiques ou organisationnels) des structures productives. Ainsi, la proximité permet d'introduire une double modalité de relation entre les acteurs : coopération et concurrence se combinent dans des configurations très diverses qui tiennent au mode d'organisation et d'arrangements institutionnels propres à chaque lieu, mais aussi aux formes complexes de confiance qui y prévalent (Dupuy & Torre, 2000). Par ailleurs, cette coopération-concurrence peut s'analyser avec les outils de l'économie de réseaux comme a pu le faire Antonelli (1992) même si les caractéristiques du réseau et les modalités de coordination sont spécifiques pour chaque réseau situé.

1.2. Enjeux des proximités dans la dynamique économique locale

La notion de proximité s'avère donc tout à la fois nécessaire mais difficile à saisir en raison de son caractère multidimensionnel. Torre (2014) identifie deux courants majeurs de recherche dans les travaux sur les proximités à savoir la proximité géographique et la proximité organisée. Cependant, Certains auteurs comme Boschma (2005) identifient cinq grandes catégories ou courants de proximités : géographique, sociale, cognitive, organisationnelle et institutionnelle.

D'autres auteurs dont Bouba-Olga et Grossetti (2008) aboutissent dans leurs travaux aux deux catégories de proximités développées par Torre (2008) en démontrant les liens entre les proximités autre que celle géographique. Dans le cadre de cette thèse, nous retenons avec le groupe Torre, Bouba-Olga et Grossetti, les deux catégories de proximités redéfinies.

1.2.1. Grandes catégories de la proximité

1.2.1.1. La proximité géographique

La proximité géographique est définie par la distance itinéraire, la longueur minimale de deux agents économiques, fonctionnellement exprimée en coût et/ou en temps de transport (Rallet, 2002). Elle fait référence à la notion d'espace géonomique¹⁷ qui se distingue de l'espace économique au sens de Perroux.

La proximité géographique renvoie donc à la localisation des entreprises dans un milieu et intègre la dimension sociale des mécanismes économiques ou la distance fonctionnelle. Cette distance fonctionnelle prend en compte des aspects de construit social tels que les infrastructures de transport, qui modifient les temps d'accès, ou encore les moyens financiers permettant l'utilisation de certaines technologies de communication. La proximité géographique est donc évidemment dépendante des infrastructures et services de transport des hommes et des marchandises. Dans ce cadre, peuvent être considérées comme proches, deux unités, individus ou organisations, qui, compte tenu de l'état des moyens de transport, peuvent se rencontrer ou échanger à faible coût ou/et rapidement.

Le seuil de proximité géographique (la distance à partir de laquelle deux agents peuvent être considérés proche) est, bien entendu, variable. Il ne peut être fixé dans l'absolu car il dépend non seulement de facteurs objectifs (le coût ou le temps de transport) mais aussi de facteurs subjectifs, de représentations qui varient selon les individus ou les groupes. Cette approche renvoie donc à des recherches situées

La proximité géographique est neutre dans son essence. C'est la manière dont s'en emparent les acteurs qui lui donne sens. La mobilisation ou l'activation de cette proximité se fait par les actions des acteurs économiques et sociaux et peut conduire à des résultats différents selon les actions¹⁸. Elle traite de la séparation dans l'espace et des liens en termes de distance. Sur le plan empirique, la proximité peut être recherchée ou subie (Torre, 2015).

- La proximité recherchée correspond à la quête d'acteurs cherchant à se rapprocher d'autres acteurs économiques ou sociaux, de ressources naturelles ou artificielles/construites, de lieux ou d'objets techniques. Cette demande la proximité peut être permanente et sa satisfaction nécessite une localisation satisfaisante ou un changement de localisation pour un lieu jugé davantage propice à la satisfaction des besoins ou à la réalisation des activités. Lorsque cette demande de proximité est temporaire, elle trouve sa satisfaction sans changement de localisation, simplement par l'intermédiaire de mobilités ou de déplacements ponctuels de plus ou moins longue durée.

¹⁷ La géonomie est la science des rapports entre les sociétés humaines et leur environnement naturel.

¹⁸ Par exemple, il peut aussi bien s'agir de la transmission de connaissances scientifiques et techniques par le biais de débordement géographiques (Bonte 2008) que d'espionnage et de capture indue des bénéfices d'une invention tombant sous le droit de la propriété intellectuelle (Boschma 2005, Arend 2009).

- La proximité subie correspond à la situation d'acteurs qui se voient imposer la proximité de personnes, d'activités, d'objets techniques ou de lieux, sans être en mesure de se déplacer et de changer de localisation. C'est le cas lorsque le déménagement est impossible car son coût d'opportunité trop élevé et cette contrainte peut prendre trois formes à savoir (i) des superpositions où deux ou plusieurs agents prétendent à des usages différents pour un même espace ; (ii) des contiguités où des agents situés côte à côte sont en désaccord quant aux frontières, bordures ou bornages de leurs espaces respectifs et (iii) des voisinages et concernent des situations des externalités de pollution.

Cependant, pour Gilly (2006), chercher à définir une approche en termes de proximité géographique relève d'une double volonté. D'une part, il s'agit de s'écarter de la démarche standard qui traite de l'espace comme une donnée homogène, objective et mesurable en termes de coûts, et comme le réceptacle neutre des coordinations économiques : l'espace, en effet, est fondamentalement hétérogène, notamment par le fait qu'il est un construit intégrant la diversité des relations sociales. D'autre part, il convient, à travers la notion de proximité géographique, de rejeter tout localisme et de renoncer à toute définition préalable du territoire dans la mesure où ce dernier est fondamentalement un construit social, résultat des interactions entre acteurs.

En somme, la proximité géographique traduit la plus ou moins forte matérialité de l'espace : elle est traitée comme une contrainte pesant sur le développement des interactions 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 de connaissances (Rallet, 2002). Ce partage de l'information est souvent réalisé de manière informelle dans le sens où il ne donne donc pas lieu à des transactions. La diffusion de la connaissance s'effectue par les interactions répétées et par la circulation des travailleurs entre les différentes entreprises du site, facilitant ainsi un apprentissage collectif.

1.2.1.2. La proximité organisée

La proximité organisée concerne les différentes manières qu'ont les acteurs d'être proches, en dehors de la relation géographique. Elle traite de la séparation économique et des liens en termes d'organisation de la production. Elle est aussi entendue comme la capacité qu'offre une organisation de faire interagir ses membres. Elle constitue aussi un potentiel, éventuellement à activer ou à mobiliser. Elle repose sur deux logiques essentielles, l'appartenance et la similitude, qui ne sont pas antinomiques

- La logique d'appartenance désigne le fait que deux ou plusieurs acteurs appartiennent à un même graphe de relations, ou encore à un même réseau, que leur relation soit directe ou intermédiée. Elle peut être mesurée en termes de degrés de connectivité (Bouba-Olga & Zimmermann, 2004). Ainsi, l'interaction et la coopération entre deux acteurs est facilitée par l'appartenance commune à une organisation (club, réseau, association, etc.). Elle est en construction constante, par l'ajout ou la suppression de nouvelles connexions dans les relations humaines.

- La logique de similitude correspond à l'adhésion mentale à des catégories communes, des références similaires telles que de faibles distances cognitives, un partage de projets communs ou des valeurs communes en termes de culture, de religion, etc. Les normes sociales, le langage commun, les codes et les règles sont au centre de cette logique de similitude et constituent les institutions. Ainsi, des individus vont d'autant mieux pouvoir collaborer qu'ils appartiennent à une même culture. La logique de similitude peut se construire dans une relation réciproque, qui provoque un raccourcissement des distances cognitives (projet commun, éducation, connaissances communes circulant dans un réseau...). Mais elle peut également être donnée par une base commune, facilitant alors la communication entre étrangers (exemple des diasporas).

La proximité organisée définit un potentiel qui est neutre par essence. Ce sont les actions et les perceptions humaines qui vont lui donner une dimension plus moins positive ou négative, et lui conférer une certaine utilité. Ainsi, le fait d'entretenir des relations d'appartenance n'est pas un garant de la survenance d'interactions, encore moins de la qualité de ces dernières. Pour la logique de similitude, un projet commun peut aussi bien conduire à un succès en matière industrielle ou technologique qu'à un échec entraînant de lourdes pertes pour les parties.

Enfin, on ne peut émettre de jugement moral sur les potentialités ainsi offertes ; par exemple, les entreprises mafieuses se nourrissent souvent à la fois de logiques de similitude (origines ethniques) et d'appartenance (connectivité forte au sein d'un réseau d'acteurs). Dans le premier cas (logique d'appartenance), c'est de l'effectivité des coordinations que dépend l'appartenance à un même ensemble, dans le second (logique de similitude), la proximité est liée à une relation de « ressemblance » des représentations et des modes de fonctionnement.

En somme, la proximité organisée se décompose en relation fonctionnelle (les interactions dont la coopération, la compétition) et en relation identitaire. Cette dernière constitue un lien social qui peut soit recouvrir l'appartenance à une même organisation/entreprise, à un même réseau social (logique d'appartenance), soit procéder par adhésion et partage d'un système de valeurs (logique de similitude), soit apparaître comme un effet des politiques publiques enrôlant les agents dans des formes de coordination particulière (Rallet, 2002).

Cette conception de la proximité englobe la « proximité organisationnelle » portant sur les relations de proximité induites par l'appartenance à une organisation comme le fait de suivre des règles communes ou de partager une même « culture d'entreprise » au sein d'une action finalisée, et la « proximité institutionnelle » traduisant « l'adhésion d'agents à un même espace commun de représentations, de règles d'action et de modèles de pensées » (Kirat & Lung, 1995).

La proximité organisée peut être formellement décrite par le réseau qui structure les interactions : architecture du réseau, plus ou moins répartie, densité des interactions (connexité), modes de circulation des flux, nature des liens, faibles ou forts, etc. Les outils de la théorie des graphes sont alors mobilisables pour l'analyser (Dupuy, 1998).

1.2.2. Proximités et besoins de coordination

1.2.2.1. Les proximités et les confluctualités socio-économiques

La mobilité constitue un facteur essentiel du fonctionnement des économies contemporaines. Cependant, certaines composantes des systèmes économiques peuvent se révéler totalement ou partiellement fixes comme c'est le cas de certains biens supports limités, infrastructures ou ressources naturelles pour des raisons liées aussi bien à des contraintes naturelles de disponibilité des sols, sociales en termes d'attachement à un territoire d'origine qu'économiques liées aux limites financières. Dans ce contexte, la localisation est alors fortement contrainte par la nécessité d'une proximité géographique et placent les acteurs dans une proximité géographique subie. Dans l'ensemble de ces situations, l'ambivalence entre proximité géographique recherchée et proximité géographique subie est créatrice de tensions et de conflits. C'est le cas de beaucoup d'activités liées à l'exploitation du sol ou du sous-sol, et donc d'une partie importante des activités agricoles et agroalimentaires, pour lesquelles la liaison à la terre reste primordiale et qui sont donc verrouillées sur un territoire donné, au risque de supporter ou de subir les externalités négatifs d'autres acteurs proches. Plus généralement, de telles tensions surgissent lorsque l'usage du territoire impose aux acteurs des localisations proches alors qu'ils ne partagent pas les mêmes logiques d'appartenance ou de similitude (Rallet & Torre, 2004).

Cette situation place le couple proximité géographique-proximité organisée dans un autre référentiel où la proximité organisée devient une solution pour les imperfections de la proximité géographique. En effet, une fois constatée cette capacité à sous-tendre les conflits, se pose la question de la résolution de ces derniers et des modalités de coordination entre acteurs locaux. Elles peuvent largement être trouvées dans l'autre type de proximité, la proximité organisée. La proximité géographique se révèle source de tensions au niveau local (Boschma, 2003), alors que les ressources de la proximité organisée peuvent être mobilisées pour résoudre ces tensions et conflits, en particulier dans le cadre de procédures de coopération ou de négociation. Néanmoins, il faut préciser tout d'abord que la proximité organisée n'est pas seulement une modalité de résolution des tensions et conflits, elle peut également se révéler porteuse de conflits, surtout si l'on se place dans une perspective dynamique (Rallet & Torre, 2004). Par exemple, on peut assimiler au syndrome « pas dans mon arrière-cour »¹⁹, le refus de l'acceptation de certaines couches sociales dans des quartiers plus aisés ou à vocation ethnique : la proximité géographique est alors mise en échec par des proximités organisées bien plus fortes (Chamboredon & Lemaire, 1970).

Nonobstant ces cas spécifiques, la proximité organisée est généralement mobilisée comme modalité d'anticipation, de médiation ou de résolution des conflits qui se font jour au niveau local. Le passage devant les tribunaux est souvent présenté dans la littérature comme une sanction de l'échec de la solution coopérative en même temps que la forme la plus avérée de résolution des conflits.

¹⁹ Traduction de l'expression anglaise « Not In My Back Yard » qui désigne l'attitude fréquente qui consiste à approuver un projet pourvu qu'il se fasse ailleurs, ou à refuser tout projet à proximité de son lieu de résidence.

Différentes modalités de gestion du conflit mobilisables sont à distinguer (Wall et Callister, 1995). Il s'agit de la négociation, de l'affrontement verbal ou physique, du recours à la justice, de la médiation de tiers ou de l'utilisation des médias ou des formes publiques pour tenter de porter les conflits devant l'opinion. C'est dans les phases de négociation, en dehors des pics de conflictualité, ainsi que dans les médiations entreprises par des tiers, qu'intervient la proximité organisée (Rallet & Torre, 2004) en contribuant à la production de compromis plus ou moins provisoires, au niveau local, entre les acteurs porteurs de tensions ou de conflits. Elle permet, pour reprendre les termes de la négociation définis par Commons (1950), soit d'anticiper le conflit, soit d'instaurer une médiation permettant de conduire à un compromis, soit de tenter de mettre un terme au conflit par une résolution définitive (Simmel, 1992).

La distinction fondatrice entre proximité géographique et proximité organisée trouve ainsi, dans le cas des usages concurrents de l'espace, une expression renouvelée, dans laquelle la proximité géographique est source de conflits et de tensions, les modalités d'apaisement ou de résolution pouvant être puisées dans les ressources de la proximité organisée.

1.2.2.2. La proximité et la coordination économique

La notion d'agent situé, c'est à dire présent à la fois ici, au sens de sa localisation au sein d'un espace géographique et économique, et présent ailleurs, au sens où il entretient des interactions à distance avec d'autres entités économiques (acteurs productifs), est essentielle car elle implique la prise en compte de processus de coordination dans lesquels les dimensions institutionnelles viennent jouer un rôle non négligeable. En économie, le concept d'institution a fait l'objet de débat et le tableau ci-dessous donne une synthèse des définitions entrant dans le cadre de cette thèse et qui seront mobilisées dans la recherche et la caractérisation du mode d'organisation productive de l'agglomération de PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso.

Tableau 3: Les définitions économiques d'une institution

Définitions et Auteurs	Contenus	Formes	
Règles imposées d'en haut <ul style="list-style-type: none"> Olivier Williamson Douglass. North 	Des arrangements passés entre individus pour réduire l'incertitude et les coûts de transaction	Institutions formelles = produit international des individus pour réduire l'incertitude	Institutions informelles = produits des communes et des croyances des individus ancrées dans la culture, très lentes à évoluer
Un système de règles sociales établies qui structure les interactions sociales <ul style="list-style-type: none"> J Hodgson 	Elles contraignent et permettent l'action	Les habitudes de pensée génèrent des comportements qui en s'agrégeant, produisent ou reproduisent des institutions, des règles sociales	Poussent au conformisme via une pression normative

Définitions et Auteurs	Contenus	Formes	
Jeux répétés ou évolutionnaires et analyses historiques contextualisées <ul style="list-style-type: none"> • Masahiko Aoki • Avner Greif 	Un système de règles, de croyances, de normes et d'organisation qui, ensembles génèrent une régularité de conformité (action)	Comportements répétés qui contribuent à reproduire l'institution <ul style="list-style-type: none"> • Organisation • Croyances et normes • Régularité de comportements 	Les paramètres du jeu initial (l'analyse historique) évoluent au fur et à mesure que le jeu se répète du fait des comportements rationnels, une institution s'auto-renforce/se désagrège dans le temps

Source : Sandrine Michel

Sur le plan de la coordination, North (1990) distingue les dispositifs de coordination de type institutionnel sans interactions directes et des dispositifs de type organisationnel avec interactions directes entre les agents concernés.

- Dans le premier cas, les institutions s'imposent à l'ensemble des agents, infléchissent et contraignent les capacités d'action et d'anticipation des agents et sont assorties d'outils de régulation et de lutte contre les comportements déviants. En outre, les institutions fondent leur existence sur une reconnaissance consentie par les agents concernés qui définissent leur organisation, les codes, règles ou conventions spécifiques régissant leur secteur. Sur cette base d'exclusion, se définit une frontière, l'opposition d'un dedans et d'un dehors qui situe les agents concernés dans ce que l'on pourra désigner comme une proximité institutionnelle, qu'elle soit d'appartenance, c'est-à-dire dérivée des attributs et caractéristiques des agents ou qu'elle soit d'adhésion, sur la base du libre-arbitre des agents, fondée ou non sur un choix rationnel (Pecqueur & Zimmermann, 2004).
- Dans le second cas, les agents peuvent se coordonner par un échange direct d'informations, possiblement supporté par des flux d'une autre nature (marchande, financière, ...) et un ajustement par itération des comportements. La coordination est alors obtenue soit par l'intégration au sein d'une organisation dans laquelle sont définies les pratiques individuelles et les relations entre les acteurs (par exemple les différentes unités au sein d'un groupe industriel, le cadre d'une relation contractuelle), soit par le fait d'un processus itératif, sur la base de jeux répétés. Ce second type de coordination renvoie aux réseaux d'acteurs.

Sur le plan théorique, cette distinction entre le réseau et l'organisation est complexe car ces deux types de coordination sont interdépendants. En effet, le processus de construction ou de perpétuation de la coordination s'appuie sur une proximité organisationnelle entre les individus concernés, que celle-ci préexiste à leur coordination présente ou qu'elle soit consubstantielle à cette recherche de coordination.

Il n'empêche que la mise en œuvre durable et efficace de dispositifs de coordination de nature organisationnelle suppose par conséquent que les individus se situent non seulement dans des rapports organiques définis, mais aussi qu'ils partagent un ensemble de représentations et règles qui assurent le bon fonctionnement de l'organisation. En ce sens il n'y a pas de proximité organisationnelle génératrice de coordination sans une certaine dose de proximité institutionnelle, indispensable à la coordination d'agents interdépendants mais dotés d'un degré plus ou moins élevé d'autonomie décisionnelle. Cette nécessaire hybridation entre une proximité organisationnelle et une proximité institutionnelle contribue, selon son intensité, à la durabilité de la coordination prise au niveau du groupe, du système, et sa robustesse à des chocs externes (Pecqueur & Zimmermann, 2002).

Par ailleurs, le débat théorique contemporain sur le rôle de la proximité dans la coordination répond à la nécessité de (i) prendre la mesure de l'importance des relations hors marché par rapport aux relations marchandes par identification de la principale force d'agglomération entre externalités pécuniaires-baisse des coûts de transport et externalités technologiques ou informationnelles, (ii) de procéder à une analyse dynamique de la coordination en termes de trajectoires d'évolution et (iii) de contextualiser les mécanismes de coordination. L'importance de la coordination localisée est logiquement appelée à décroître avec la multiplication des interactions à distance. Or, dans la littérature, l'existence de ces interactions de proximité semble être admise comme un fait naturel dès lors que des individus sont à proximité les uns des autres. La question n'est pas tant de savoir si la coordination à distance va supplanter les interactions de proximité géographique que de montrer la diversité des échelles spatiales auxquelles les agents établissent leurs interactions.

Les agents localisés, en un lieu particulier, développent simultanément des interactions à l'échelle locale et à l'échelle « globale ». Tout agent est ainsi non seulement localisé physiquement, mais aussi situé avec ses fonctions, ses relations et son appartenance. C'est cette relative simultanéité de l'action des agents dans l'espace qu'il faut étudier pour comprendre comment un espace des flux se conjugue à un espace des places, selon le thème de l'économie d'archipels (Veltz, 1996). Les proximités changent et se modifient, en particulier sous l'influence de l'évolution des technologies.

1.2.2.3. La proximité et la normalisation des modes d'organisation productive

Avec l'analyse des réussites des systèmes industriels localisés, la proximité est devenue, pour les pouvoirs publics, une ressource à utiliser dans la redynamisation de territoires en crise. Les individus, dotés d'une rationalité limitée qui évoluent dans un monde incertain, doivent faire appel à des institutions pour se coordonner. L'institution joue ici le rôle de réponse théorique à l'introduction de l'incertitude en économie en guidant les actions individuelles. Elle constitue un substitut ou un complément du marché (Sjöstrand, 1995) qui permet la coordination de l'activité économique.

Cette vision de l'institution est développée par Williamson (1994) qui enseigne qu'en raison de la nature des transactions, à savoir l'incertitude, la fréquence des transactions et la spécificité des actifs, de la rationalité limitée et du comportement opportuniste des agents, l'échange comporte un coût de transaction. Dès lors, les agents économiques vont créer des structures de gouvernance afin d'atténuer ces coûts. La gouvernance territoriale, définie comme mode de coordination contractuel (Williamson, 1985), politico-juridique (Kooiman, 1993) et social (Granovetter, 1973) vise à intégrer les mécanismes productifs et institutionnels simultanément dans les dimensions locales, et locale-globale. Ainsi, c'est par le canal de médiations local-global que peuvent se diffuser les principes dominants du global vers le local, en période de stabilisation de l'économie, ou les principes émergents du local vers le global en période de crise.

Cette médiation local-global piloté par les collectivités territoriales se conjugue à l'arrimage entre la proximité géographique et la proximité organisationnelle pour construire la dynamique du territoire dont le résultat le plus apparent est l'émergence de régularités productives localisées ou de normalisation voire homogénéisation du mode d'organisation productive (Torre, 2002). Il convient d'insister sur le rôle parfois décisif joué par les institutions formelles, notamment les collectivités territoriales, qui contribuent à orienter les comportements des agents économiques et à faire émerger ou perdurer la gouvernance territoriale.

1.2.3. Interactions entre les proximités et dynamique locale et industrielle

La définition des proximités fait appel à l'existence d'interactions de nature spatiale et organisationnelle entre acteurs, entre objets techniques ainsi qu'entre acteurs et objets. Ces interactions peuvent être formelles ou informelles, marchandes ou non marchandes. Elles concernent les relations entre agents comme c'est le cas dans l'adoption et la diffusion des innovations ; entre agents et innovations comme c'est le cas lors des essais dans les activités collectives d'innovation et entre innovations comme le cas des complémentarités technologiques favorisées par la standardisation des processus et des produits (Torre, 2002). A l'image de la proximité recherchée et de la proximité subie, l'on distingue des interactions de caractère intentionnel et de caractère non intentionnel en lien avec les externalités technologiques et pécuniaires.

1.2.3.1. Les relations et importance entre les dimensions de la proximité

La distinction entre d'un côté une proximité géographique, qui correspond aux conditions objectives de localisation des agents, et d'un autre côté, une proximité organisationnelle, qui correspond aux conditions nécessaires d'une coordination des agents, n'est pas absolue et dichotomique. Les deux peuvent s'articuler ou s'ignorer. En effet, la proximité géographique traduit le positionnement respectif d'agents localisés (physiques) et la proximité organisée traduit leur positionnement respectif en termes de potentiel de coordination (organisation, réseau, partenariat, etc.).

La proximité géographique est donc une condition permissive des interactions entre agents. Elle en facilite l'établissement et la réalisation mais ne les transforme en interactions réelles, en coordination effective, qu'au travers du passage à une proximité organisée, fut-elle minimale. Le plus souvent, cette transformation s'opère grâce à des liens plus organisés : existence d'un club, entreprise locale, relations institutionnelles éducation/emploi ou science/industrie. Sans ces liens, la proximité géographique resterait inactive à l'instar des deux voisins de palier qui n'échangent pas ou des employés d'une même firme située à des étages différents qui s'ignorent.

La proximité organisée peut donc avoir une dimension locale mais le point qui nous intéresse est qu'elle n'est pas définie de manière géographique. Constituée de liens sociaux ou de liens professionnels, créée par l'appartenance à des organisations, des communautés, ou par adhésion à un système de valeurs, elle transcende la géographie. Il n'y a donc pas de coordination localisée (proximité institutionnelle) si une proximité organisée ne peut être mobilisée conjointement à une proximité géographique. La proximité renvoie, à la fois, à la séparation des agents, individuels ou collectifs, et aux relations qui les rapprochent et/ou les éloignent dans la résolution d'un problème économique » (Gilly & Torre (dir.), 2000).

Gilly et Pecqueur (2002) introduisent la notion plurielle de proximité pour appréhender le territoire comme une modalité, toujours singulière, de recouvrement de proximités organisationnelles, institutionnelles et géographiques. Ce recouvrement incorpore une dimension dynamique, dans la mesure où la configuration d'un territoire évoluera en fonction du degré d'articulation et de cohérence entre ces trois formes de proximité. Pour ces auteurs, cette dynamique s'incarne dans une diversité de processus territoriaux parmi lesquels il est possible de mettre en évidence trois catégories polaires : l'agglomération, la spécialisation et la spécification.

- L'agglomération se fonde sur une concentration spatiale d'activités économiques hétérogènes, ne présentant pas a priori de complémentarités. Cette concentration résulte d'économies externes aux entreprises, qu'elle peut également créer, principalement sous la forme d'externalités pécuniaires, provoquées par la concentration des activités et des acteurs, qui se répercutent directement en termes de prix des facteurs de production. La particularité de ce premier processus, essentiellement caractérisé par la proximité géographique, est qu'il produit des effets externes qui ne répondent pas à une logique industrielle ni à une dynamique systémique.
- La spécialisation, quant à elle, se fonde sur une structure organisationnelle forte (du type grand donneur d'ordres et sous-traitants) du tissu économique local et dominée par une activité industrielle ou un produit. Le processus par lequel le tissu économique se structure est fondé sur une logique industrielle favorisant la concentration géographique d'activités complémentaires. Un tel processus correspond donc au recouvrement des proximités géographique et organisationnelle mais ne nécessite pas une forte proximité institutionnelle.

- La spécification caractérise un territoire disposant de modes de coordination entre les agents économiques qui permet une flexibilité dans le déploiement des ressources, des activités et des compétences sans remettre en cause le contexte et la structure du territoire. Dans ce contexte, la spécification repose essentiellement sur une capacité d'apprentissage collectif du système productif local qui, en organisant une flexibilité de (re)combinaison de ses ressources et de ses actifs, permet de mettre en œuvre des stratégies susceptibles d'infléchir le devenir économique du territoire selon de nouvelles trajectoires de développement.

La mise en relation ou la combinaison des deux grandes catégories de proximité, géographique et organisée, fournit une grille d'analyse des différents modèles d'organisation géographique des activités (Rallet & Torre, 2004). Le tableau ci-après, met en évidence les résultats obtenus par la combinaison deux types de proximité et les conséquences de cette rencontre en termes d'interactions entre entreprises au niveau local.

Tableau 4: le croisement des deux proximités et ses résultats en termes d'interactions

	Proximité géographique	Proximité organisée
Proximité géographique	Résultat 1 : Rien ne se passe : agglomération	Résultat 2 : Réseaux locaux, SPL, dispositifs de négociation
Proximité organisée	Résultat 3 : Mobilité, interrelations temporaires	Résultat 4 : Réseaux non territoriaux

Source : Rallet & Torre (2004) : 28.

L'analyse des résultats du tableau donne les résultats suivants :

- Résultat 1 : la seule proximité géographique est insuffisante pour générer des synergies, et créer des interactions entre acteurs économiques au niveau local. La proximité géographique facilite les interactions mais n'est pas en elle-même un support de coordination. Les acteurs économiques sont donc agglomérés mais n'ont pas de relations directes entre eux. Des entreprises peuvent se trouver dans une situation de proximité géographique sans pour autant entretenir des liens de nature organisée (acteurs proches s'ignorant voir même se détectant), l'agglomération n'est donc pas synonyme de relations localisées.
- Résultat 2 : pour féconder des interactions, la proximité géographique doit être structurée et activée par la proximité organisée.
- Résultat 3 : la proximité organisée peut s'adapter de manière temporaire en proximité géographique. La proximité organisée ne peut être productive ou efficace que par la mise en place de rencontres temporaires qui nécessitent la proximité géographique. C'est le cas des séjours temporaires de personnes à l'occasion d'un projet de coopération entre des entreprises situées dans espaces distincts. En effet, il arrive bien souvent que la proximité organisée, qui se compose de relations fonctionnelles (interactions) ou identitaires (croyances et cartes cognitives communes) fondées sur l'organisation et non sur le territoire, ne corresponde pas à une situation de proximité géographique.

- Résultat 4 : il traite des situations dans lesquelles interviennent des relations organisées de nature supra-locale : firmes multi-établissements, réseaux globaux d'entreprises, communautés professionnelles nationales ou internationales... Les supports de coordination sont le partage de normes ou de standards, l'existence de règles formelles et de représentations communes et la mobilité des individus.

Pour ce qui nous concerne dans le cadre de cette thèse, les districts industriels, les milieux innovateurs ou les systèmes de production localisés (SPL) sont caractérisés par un recouvrement des deux proximités. Notre réflexion portera essentiellement sur le résultat 2.

1.2.3.2. Les rôles de la proximité dans les dynamiques locales et industrielles

L'articulation des deux grandes catégories de proximité correspond à la situation dans laquelle le potentiel de proximité géographique est activé de manière permanente par des interactions de proximité organisée²⁰. La notion de rencontre productive (Colletis & Pecqueur, 1993) révèle comment la mobilisation conjointe des deux proximités peut conduire à générer des effets de coopération ou d'interaction bénéfiques et à trouver des solutions productives. Une articulation entre les deux catégories de proximités, porteuse d'interactions productives repose sur une activation de la proximité géographique par des actions de nature organisationnelle suivant les logiques d'appartenance et de nature institutionnelle en liens avec les logiques de similitude (Filippi & Torre, 2003).

L'articulation entre la proximité géographique et la proximité organisée permet de mettre en exergue des formes de systèmes industriels localisés. La typologie construite par Lévesque, Klein & Fontan (1998) distingue trois ensembles : les districts industriels, les systèmes locaux de production et les pôles technologiques. Les caractéristiques communes à ces ensembles sont les rôles des territoires dans la compétitivité des entreprises. En effet, les systèmes industriels localisés se définissent comme des territoires où se regroupent des entreprises et une main d'œuvre locale ayant des savoir-faire spécifiques dans une activité donnée, permettant une adaptation à la demande rapide dont les liens et les relations entre les acteurs sont le principal atout.

Les principales différences de ces systèmes étudiés (districts industriels, systèmes locaux de production et pôles technologiques) tiennent à la nature des activités (mono branche ou pas, poids de l'histoire artisanale, innovation), la nature des entreprises concernées (TPE, PME, grandes entreprises, organismes de recherche) sur le site et les relations qu'elles entretiennent, le rôle de l'administration dans la gestion du territoire.

²⁰ Les clusters constituent un cas d'école de déclinaison de l'articulation parfaite entre les deux grandes catégories de proximités. En effet, les clusters se situent à la confluence d'une proximité géographique, qui insère les acteurs dans un périmètre de voisinage physique proche, et de relations de proximité organisée, qui leur permettent d'appartenir aux mêmes réseaux et/ou d'adhérer à des valeurs communes (Torre, 2006). Toutefois, cette combinaison, difficile à réaliser, nécessite une co-localisation des acteurs concernés, dont la mobilisation repose souvent sur des politiques adaptées, telles que l'attraction des entreprises innovantes ou des laboratoires de recherche. Sûr que cela ne doit pas remonter dans le texte ?

D'un point de vue organisationnel, cette articulation productive des deux dimensions de la proximité consiste à mettre en place des actions collectives au niveau local, et plus encore du montage de projets communs. Ces derniers peuvent consister en des collaborations entre différentes entreprises, dans le développement conjoint de produits, d'appuis techniques ou d'aides réciproques apportés au sein d'un même collectif, ou encore en des projets de coopération réalisés entre entreprises. Compétences et connaissances locales sont mises au service d'une ambition commune à un groupe de participants localisés sur un même territoire. C'est dans ce cadre que les potentialités offertes par la proximité géographique vont trouver à s'exprimer et contribuer à la production de synergies internes au système local. La proximité géographique est activée par la mobilisation de la logique d'appartenance de la proximité organisée.

Dans le domaine de la mobilisation des potentialités de la proximité géographique, la dimension institutionnelle et le rôle joué par l'histoire et par le temps sont des atouts à valoriser. En effet, la mise en place des synergies au sein d'un système local repose sur des représentations partagées ou des anticipations communes des acteurs locaux qui mobilisent les similitudes comme c'est le cas de la technopole de Hsinshu²¹ à Taiwan, ou de Sophia Antipolis²² (Lazaric et al., 2008). Par ailleurs, c'est le temps qui favorise la création d'un réseau local d'innovation. C'est aussi le temps qui favorise le passage de la juxtaposition d'activités de R&D à un système marqué par relations structurées, grâce à la création de liens d'appartenance et de représentations communes, par l'intermédiaire d'interactions successives productrices de confiance (Torre, 2015). La proximité géographique est donc subordonnée à la proximité organisée (Pecqueur & Zimmermann, 2002). Pour passer d'une simple juxtaposition à un jeu de coordination, il faut que les acteurs disposent de représentations communes. Dans ce cas, la proximité géographique est spécifique, elle permet non seulement de jouer un rôle de facilitateur de la coordination, mais aussi de structuration de cette coordination. Ainsi, pour Pecqueur & Zimmermann (2002) la proximité géographique est susceptible de jouer un rôle de facilitateur de la coordination, dans la mesure où elle peut faciliter :

- la rencontre et donc la mise en relation d'agents qui disposent de ce potentiel lié à une proximité institutionnelle;
- le transfert d'une relation d'un contexte à un autre;
- l'interaction directe par le recours au face à face lorsque la relation est établie

²¹ Hsinchu est une ville provinciale de Taiwan située au sud-ouest de Taipei. La ville de Hsinchu a acquis une certaine prospérité et une réputation internationale depuis la construction de son parc scientifique au nord-ouest de la ville (Parc scientifique de Hsinchu). Ce site est le plus important de l'industrie électronique de Taiwan, dans lequel 115 000 personnes travaillent.

²² Sophia Antipolis, située dans le département des Alpes-Maritimes, est la plus importante technopole de France et d'Europe, fondée en 1969 par l'Association Sophia Antipolis et le groupement d'intérêt économique SAVALOR. Pôle de compétitivité, Sophia regroupe actuellement 1 400 entreprises générant environ 31 000 emplois directs en recherche scientifique de pointe dans le domaine des technologies de l'information et de la communication (TIC), du multimédia, des sciences de la vie (médecine, biochimie et agronomie), de l'énergie, de la gestion de l'eau, des risques et du développement durable. On y trouve également 5 000 étudiants et chercheurs. Outre ses zones d'activités, Sophia Antipolis comporte des zones résidentielles, commerciales, des équipements publics et leurs services (médiathèque, gare routière, centre aquatique, écoles maternelles, collège, lycée, campus, centre œcuménique).

En somme, le croisement des deux proximités permet de construire des limites d'inclusion et de non inclusion (effets de dedans et de dehors), de faire émerger et vivre de nouveaux réseaux, de mettre en place des projets communs et de favoriser l'émergence de visions et d'anticipations communes, voire de cultures et de représentations partagées. La construction et l'évolution des territoires résultent de la création de proximités organisées d'appartenance et de similitude, ainsi que des liens qu'elles entretiennent avec les proximités géographiques permanentes ou temporaires. C'est de l'interaction entre ces variables que naît la dynamique des territoires, qu'il s'agisse des dynamiques productives ou des dynamiques de vie (Torre, 2015). La mobilisation des opportunités offertes par ces potentiels de proximité organisée va contribuer à construire les relations de coopération et mettre en place des processus de négociation et de concertation autour des intérêts communs dans un contexte de proximité géographique entre les acteurs. Les proximités géographiques et organisées se construisent, se défont et se recomposent en permanence. Ces changements s'effectuent à des rythmes plus ou moins élevés selon qu'il s'agit des logiques d'appartenance, les recompositions pouvant alors se révéler rapides au sein des réseaux de personnes, ou des logiques de similitude, le substrat des valeurs ou cultures communes évoluant plus lentement en raison de fortes permanences.

1.3. Avantages et inconvénients de la proximité

L'articulation des proximités est source d'avantages comparatifs pour les PME et induit un mode d'organisation productive. Dans cette partie, nous présentons une discussion critique de la vision idéaliste qui fonde les analyses des proximités et leur impact sur la dynamique des agglomérations de PME

1.3.1. Avantages de la proximité

L'innovation est le principal avantage compétitif des entreprises. Pour les tenants du management territorial, les proximités qui s'expriment sur le territoire favorisent l'innovation. La proximité facilite la circulation de l'information tacite (Ganesan *et al*²³, 2005 ; Howells, 2002). Ce type d'information, déterminant lors des premières étapes du processus d'innovation, est difficile à formaliser. La proximité génère des face-à-face fréquents créant de la confiance, ce qui facilite la transmission d'informations tacites et par ricochet améliore le processus d'innovation. Avec ce raisonnement, la proximité organisée est le véritable générateur de ces transferts d'information propices à l'innovation. Les acteurs échangent véritablement lorsqu'ils partagent des valeurs communes (proximité institutionnelle et sociale) et un même socle de connaissance (proximité cognitive). Ainsi, bien que n'étant ni une condition nécessaire et suffisante à l'innovation, la proximité géographique la favorise. Elle facilite la proximité organisée, notamment la coordination des acteurs et des activités, véritable déterminant du processus d'innovation.

²³ Ganesan S, Malter A et Rindfleisch A (2005), « Does Distance Still Matter? Geographic Proximity and New Product Development » Journal of Marketing, vol.69, October, p.44-60

La proximité géographique favorise l'innovation car elle stimule la compétition. Cette relation est l'un des fondements de la théorie des clusters (Porter, 1999). Les entreprises ont un contact plus direct avec leurs concurrents. Cela favorise le benchmark²⁴ (Balm, 1994) et incite les entreprises à se remettre régulièrement en question. La proximité crée de l'adversité qui force les entreprises à progresser et à innover ce qui les rend plus performantes.

La proximité crée des externalités d'agglomération. Il y a externalité lorsqu'un acteur extérieur à une transaction perçoit, sans contrepartie, un avantage de cet échange. L'externalité peut donc se définir comme un bien collectif qui découle de l'interdépendance entre les acteurs du territoire et qui concourt à la compétitivité des projets de chacun (Brechet et Saives, 2001). Une entreprise peut, par exemple, profiter d'une main d'œuvre et de fournisseurs formés et qualifiés par d'autres entreprises du territoire (Chang & Park, 2005).

La proximité organisée peut générer une rente pour les acteurs du réseau et, donc indirectement, produire un avantage concurrentiel voire un monopole pour les acteurs du réseau. Brechet et Saives (2001) mettent l'accent sur trois types de rente. La rente « ricardienne » est liée à la rareté d'un facteur localisé sur le territoire. Dans ce cas, l'entreprise profite de son implantation pour bénéficier d'un coût d'acquisition plus faible de la ressource. La rente « organisationnelle » découle de l'appartenance à un réseau d'acteurs capables de s'organiser pour combiner efficacement leurs ressources. La rente de « monopole » résulte d'un mécanisme de protection institutionnel défini par et pour le territoire (ex. labellisation régionale).

La proximité est source d'économies pour l'entreprise par la réduction des coûts de transactions. Un réseau industriel suffisamment important permet des économies externes d'agglomération (Courlet, 1994 ; Weber, 1929). La proximité géographique et organisée réduit les coûts de transaction et facilite le partage d'infrastructures (ex. transport). Sur le territoire, les acteurs se connaissent, ils ont plus souvent l'occasion de se rencontrer. La confiance qui s'instaure entre les membres du réseau minimise les coûts liés à la recherche du partenaire (coût ex-ante) et les coûts liés au suivi et à l'ajustement du contrat (coût ex-post).

La proximité géographique facilite également la division du travail, ce qui génère des économies de spécialisation. En effet, sur le territoire il devient plus facile de sous-traiter et d'externaliser une partie du processus de production d'un produit sur lesquelles l'entreprise est moins compétitive. Ce recentrage de l'entreprise sur son cœur de métier lui offre des possibilités de construction de réseau et de coordination de la production. La proximité géographique permet aux entreprises de travailler plus facilement en juste à temps ce qui permet de sous-traiter des fonctions proches du cœur technologique de l'entreprise. Cette stratégie est de minimisation des coûts liés à la production et au stockage...

La concentration d'entreprises connexes favorise la création d'un marché efficient de prestataires permettant à l'entreprise de se recentrer sur son cœur de métier. Elle pourra ainsi consacrer ses ressources aux fonctions à forte valeur ajoutée.

²⁴ Analyse des produits et pratiques d'entreprises concurrentes

1.3.2. Inconvénients de la proximité

Certains avantages associés à la proximité et cités précédemment peuvent dans certains contextes s'avérer être des handicaps pour les entreprises appartenant à un même territoire. En effet, trop de proximité peut générer des externalités négatives.

- ✓ La décision de certains acteurs peut indirectement porter préjudice à d'autres acteurs partageant le même territoire comme c'est le cas des orientations stratégiques contradictoires des acteurs (Canina, Enz et Harrison, 2005) ;
- ✓ La proximité géographique peut engendrer conflits et tensions (Torre & Rallet, 2005). Une forte concentration locale d'entreprises rend plus difficile le partage de certaines ressources territoriales et peut engendrer des problèmes environnementaux dont la pollution de l'air et de l'eau, la dégradation et la surexploitation de certaines ressources naturelles. La proximité organisée serait un moyen de gérer ces conflits (Torre & Rallet, 2005) car l'encastrement social et institutionnel des acteurs permet de mieux anticiper et négocier les problèmes de cohabitation ;
- ✓ Une trop forte proximité organisée peut enfermer les acteurs dans une certaine routine qui freinerait le progrès (Boschma, 2005). Les échanges, entre des acteurs trop proches socialement, peuvent s'effectuer au détriment de la rationalité et du bon sens économique ;
- ✓ La proximité cognitive et institutionnelle provoque de l'inertie et risque d'enfermer les acteurs dans une habitude organisationnelle. Les coopérations établies ne sont pas remises en cause. Il n'y a pas de renouvellement des schémas de pensée ;
- ✓ La proximité organisée peut limiter l'apprentissage et par ricochet, réduire la capacité d'innovation des organisations du territoire.

Les différents travaux ont en commun de considérer la proximité, tout d'abord en approchant la notion de proximité par celle de territoire, le territoire définissant l'espace de la proximité ou étant défini par lui, économiquement ou institutionnellement ; ensuite, en traitant la proximité comme un facteur positif de développement. En effet, les aspects négatifs de la proximité sont plutôt ignorés ou traités comme des facteurs secondaires. C'est ainsi que les classiques coûts de congestion sont négligés du fait de la prise en compte d'un espace réticulaire étendu sur lequel se distribuent les agents et non d'un espace point qui les concentrerait en un même lieu. Le renchérissement des coûts salariaux dans les milieux ou les districts apparaît moins important que les externalités résultant de la mobilité des individus au sein du marché local du travail. Les coûts de la pollution sont renvoyés à une problématique d'économie de l'environnement qui est restée longtemps sans vraie dimension territoriale, réintroduite aujourd'hui par la thématique du développement durable (Lahaye, 1999). Enfin, les conflits nés de la proximité ou les effets négatifs produits par un excès de communication ne sont pas non plus traités, tout se passe comme si la proximité est censée développer essentiellement des effets positifs.

En somme, peu de proximité ne permet pas de profiter des externalités, des économies et des rentes potentielles. A l'inverse, trop de proximité risque de provoquer l'inertie des acteurs.

De cette section, nous retiendrons deux grandes proximités à savoir la proximité géographique et la proximité organisée. La première traite de la séparation physique dans l'espace et les liens en termes de distance et de temps qui relativise la notion de distance avec le développement des construits sociaux dont les infrastructures et les technologies. La proximité organisée traite de la séparation économique et des liens en termes de production et de coordination. La proximité géographique permet de décrire d'une part, la co-localisation permanente des activités de PME et d'autre part, la co-localisation des fournisseurs, des clients et des partenaires (services) de la PME. La proximité organisée comprend une relation fonctionnelle (les interactions dont la coopération, la compétition) et une relation identitaire. Cette dernière, qui est lien social, se réalise suivant la logique d'appartenance ou la logique de similitude.

La dynamique d'un système productif localisé est conditionnée par l'importance de l'articulation entre les deux catégories de proximités qui se traduisent dans les modes d'organisation productive en fonction de la nature et de l'intensité des interactions, la co-construction de ressources et la coordination des activités et des acteurs. Cette articulation crée un projet commun sur le territoire, un rapprochement des destins des acteurs localisés qui les enracine davantage dans la dynamique du système productif.

La zone d'étude de la présente thèse est caractérisée par une agglomération de PME qui partagent un territoire industriel avec des grandes entreprises et des TPE du secteur informel. L'usage des deux proximités et de leur articulation devrait permettre d'identifier et de caractériser l'organisation des acteurs localisés pour la production d'huile de coton. Par ailleurs, l'analyse des institutions et les interactions entre les acteurs conduira à définir les types de coordinations entre les acteurs et les effets induits sur leur compétitivité en termes d'externalités de production, d'innovations et de rentes.

II. Analyse d'un modèle de dynamique économique d'une concentration de PME

Le milieu, à travers son organisation productive, les logiques d'interaction entre les acteurs et les dynamiques d'apprentissage, explique, pour une large part, les logiques de développement, les performances et la vitalité des territoires locaux. Prenant en compte les spécificités des types d'interactions et leur intensité résultant de l'articulation entre les proximités géographique et organisée, plusieurs modèles de relations entre les PME et le territoire ont été observés et analysés par les sciences économiques regroupés sous l'appellation des systèmes productifs localisés : district industriel (Marshall, 1919, Becattini, 2004, etc.), cluster (Porter, 2000, etc.), milieu innovateur (Maillat et al., 1992, etc.), milieu émergent (Abdelmalki, Courlet, 1996), milieu internationalisant (Torrès, 2002), technopole (Cooke, 2001), système localisé de production et d'innovation (Quéré et Longhi, 1993 ; Grossetti, 2004), etc. Chaque modèle de relations entre les PME est le résultat d'une période et d'une vision sélective d'une partie des contraintes vécues par l'entreprise avec le territoire.

Partant des formes de coopération qui peuvent exister entre les entreprises, géographiquement proches, Chabaults (2009) propose une synthèse de la configuration des systèmes productifs localisés.

Tableau 5: Configuration des systèmes productifs localisés

Forme de coopération	Définitions	Références et auteur(s) clé
District industriel Marshallien	« Un système de production localisé géographiquement et fondé sur une intense division du travail entre petites et moyennes entreprises spécialisées dans des phases distinctes d'un même secteur industriel ». (Zeitlin, 1992).	Marshall (1890), Zeitlin (1992)
District industriel italien	« Une entité socio-territoriale caractérisée par l'association active, dans une aire territoriale circonscrite et historiquement déterminée, d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises industrielles. Dans le district, à la différence de ce qui se produit dans d'autres milieux, par exemple la ville manufacturière, la communauté et les entreprises tendent, pour ainsi dire, à s'interpénétrer » (Becattini, 1989).	Becattini (1979, 1989)
Système productif local	« Un ensemble de PME en liaison ou non avec une ou plusieurs grandes entreprises situées dans un même espace de proximité autour d'un métier, voire de plusieurs métiers industriels » (Lévesque et al., 1998).	Aydalot (1986), Courlet, (1991) ; Lévesque et al., (1998), Maillat (1996)
Technopôle	« Les technopôles ou parcs scientifiques sont des concentrations géographiques locales d'entreprises innovantes, situées à proximité de centres de recherche et de formation scientifiques, dans le but de former ensemble un micro système innovant » (Ruffieux, 1991).	Ruffieux (1991)
Cluster	« Un réseau d'entreprises et d'institutions proches géographiquement et interdépendantes, liées par des métiers, des technologies et des savoir-faire communs... » (Porter, 1998).	Porter (1990)

Source : Chabault (2009) : 47.

Il importe donc de souligner que les différents types de SPL sont tous à leur manière le creuset de processus d'adaptation, de transformation et d'évolution permanents actionnés par une logique d'interaction, par une dynamique d'apprentissage dominée par un ancrage territorial (Maillat, 1995 ; Oinas & Malecki, 1999 ; Carluer, 1999 ; Loilier & Tellier, 2001 ; Lécole, 2004).

2.1. Capital social dans les modèles économiques

Le concept de capital social n'est pas nouveau dans l'analyse économique même s'il connaît depuis le milieu des années 1990 un regain d'intérêt considérable dans toutes les disciplines des sciences humaines et sociales.

En effet, Bourdieu (1980 et 1986) introduit le concept de capital social dans les analyses économiques dans une vision structurelle, pour désigner l'ensemble des ressources, actuelles ou potentielles, qui reviennent à un individu ou à un groupe du fait qu'il possède un réseau durable de relations, de connaissances et de reconnaissances mutuelles plus ou moins institutionnalisées.

Toutefois, l'engouement scientifique pour le capital social ne débute réellement qu'à partir des travaux de James Coleman (1988-1990) qui aborde davantage le capital social par ses effets et en donne une définition dite « fonctionnelle et institutionnelle ». Il considère ce capital comme un bien public qui peut être mobilisé par les agents pour satisfaire leurs propres besoins. Il est le premier à présenter le capital social comme un ensemble d'institutions limitant les coûts de transaction et organisant les rapports sociaux. Les approches de Bourdieu (1986) et de Coleman (1990) sont dites « individuelles », puisqu'elles se basent sur l'individu comme moteur de la mobilisation du capital social.

Putman (1993), quant à lui, mène des recherches portant sur le capital social « collectif » et consacre ainsi l'intérêt de l'étude de cette notion comme un enjeu économique et politique. Ses recherches sont faites en Italie et les résultats présentent le capital social comme l'un des déterminants de la performance de l'implémentation des politiques en Italie. Il définit le capital social comme des dimensions de l'organisation sociale, tels la confiance, les normes et les réseaux, capables d'améliorer l'efficacité de la société en facilitant l'action concertée.

Cependant, toutes ces considérations du concept de capital social ont entretenu le flou sémantique qui entoure la notion et l'impossibilité de pouvoir rigoureusement en proposer une définition. Zenou (2009) propose une définition plus aboutie du capital social comme un potentiel d'interaction coopérative, un ensemble de ressources permettant aux agents d'accéder aux ressources de leurs partenaires. Ces ressources constituent un capital puisqu'il fait l'objet d'une accumulation, d'une production et d'une dépréciation. Il peut faire l'objet d'un transfert particulièrement dans le cas des relations intergénérationnelles familiales. Notre investigation doit être comprise comme un outil permettant de comprendre ce qui se passe dans une relation et dans les échanges interpersonnels qu'elle permet. Le capital social constitue l'un des facteurs majeurs de la dynamique des districts industriels selon Becattini. Nous tenterons de cerner ce capital dans l'activité des PME des huiles alimentaires agglomérées de Bobo Dioulasso.

2.2. Concept de district industriel

L'analyse des formes d'organisation productive développé dans la première section du chapitre précédent met en exergue des similitudes entre le district industriel et la configuration des PME des huiles alimentaires de graine de coton de Bobo Dioulasso. Ces similitudes portent sur la structure de production bâtie autour d'une agglomération de l'industrie sur un territoire géographiquement délimité, la spécialisation de l'industrie dans une seule production (un seul métier), le regroupement d'un grand nombre d'entreprises de petite taille, le développement d'activités industrielles et commerciales auxiliaires.

Par ailleurs, le territoire a un passé industriel source d'un réservoir de main-d'œuvre qualifiée et mobile favorable à l'apprentissage et à l'innovation.

Dans le cadre de la présente thèse, le district industriel constitue notre référentiel théorique en tant que mode alternatif de dynamique industriel (Piore & Sabel, 1984 ; Perry, 1999) et fera l'objet dans les lignes qui suivent d'un développement spécifique.

Il ne s'agira pas d'identifier le district italien dans la ville de Bobo Dioulasso mais de comprendre le mode d'organisation productive de cette agglomération de PME à travers les déterminants de la dynamique du district industriel. Les dynamiques locales ont un caractère non reproductible et non généralisable (Pecqueur, 2000).

2.2.1. Origine et conceptualisation du district industriel

La notion de district industriel représente dans la littérature économique l'un des axes majeurs à partir desquels s'est cristallisée la réflexion consacrée aux relations entre dynamique industrielle et dynamique territoriale. Hérité de l'analyse marshallienne, le concept de district trouve son origine dans deux principales sources complémentaires : l'une est essentiellement théorique, issue d'une relecture de l'œuvre de Marshall et notamment d'une partie de ses travaux consacrés plus spécifiquement à l'analyse des faits industriels ; l'autre, plus empirique, nous vient principalement de l'étude, en Italie, des formes spatiales des processus d'industrialisation diffuse apparues dans les régions du centre et du nord-est de ce pays au cours des années soixante et soixante-dix (Courlet, 2002).

2.2.1.1. L'analyse marshallienne du district industriel

La paternité des districts industriels est accordée aux travaux de Marshall et, plus tard, à ceux qui réactualiseront ses idées. Dans le « Principes d'économie politique » paru en 1890, Marshall identifie deux possibilités d'organisation industrielle : « D'une part, l'organisation sous commandement unique de la division technique du travail intégré au sein d'une grande entreprise. D'autre part la coordination, par le marché et par le face-à-face (la réciprocité), d'une division sociale du travail désintégré entre des firmes plus petites spécialisées dans de grands segments du processus productif ». L'efficacité de la production viendrait donc de la division du travail et de la croissance au sein de la firme. Marshall défend que cette efficacité peut être acquise grâce à l'intégration du tissu socio-économique et du réseau d'entreprises concernées. Il considère également que le travail peut être divisé en petites unités au sein d'une aire géographique donnée, le district industriel, compris comme le groupement d'entreprises interdépendantes avec un marché du travail spécialisé.

L'intérêt de Marshall pour le district industriel est lié à l'étude de la localisation des firmes. Cette localisation est abordée au chapitre X du livre IV des « Principes de l'économie politique » et, de manière récurrente, dans « L'industrie et le commerce » paru en 1919, en particulier au chapitre VI du livre II. Dans ce dernier livre, Marshall expose une vision de la dynamique économique fondée sur deux concepts complémentaires : le concept d'économies externes et celui de district industriel.

En effet, Marshall traite de l'industrie concentrée dans certaines localités qu'il désigne par le terme de « industrie localisée ». Il analyse l'agglomération industrielle sous l'angle des économies externes qui sont des économies découlant non pas de l'organisation interne, propre à l'entreprise, mais de l'organisation industrielle à l'échelle d'un ensemble d'entreprises jouissant des avantages d'une localisation commune de leurs activités.

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 croissante²⁵. Selon Marshall, les rendements croissants ne sont pas seulement dus aux économies d'échelle mais également aux économies d'agglomération.

L'analyse de la localisation des entreprises de Marshall accorde peu d'importance aux causes premières exogènes de la localisation. Ainsi si les conditions physiques peuvent jouer un rôle dans la décision d'implantation d'une entreprise, Marshall identifie un deuxième facteur stratégique qui le groupement d'ouvriers qualifiés dans les limites étroites d'une ville manufacturière ou d'une région industrielle très peuplée. Cet aspect procure à l'analyse marshallienne deux grands effets caractéristiques des avantages liés au bassin d'emploi. Marshall met en évidence trois avantages majeurs à cette concentration grâce auxquels, les économies d'échelle réalisées ne sont pas seulement internes à la firme mais sont aussi « collectives » :

- Une première série d'avantages est liée au rassemblement de ressources humaines spécifiques, synonyme de la constitution d'un marché local pour un même type de qualification. 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 de systèmes²⁶.
- 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 « filière productive ». Mais A. Marshall insiste sur la communication, les échanges d'informations, la nécessité du contact personnel entre les branches de production alliées. C'est là l'effet d'économies externes d'agglomération fortement liées à la proximité spatiale.
- Une troisième série d'avantages est relative à l'effet des économies externes d'agglomération, qui sont des services gratuits qui découlent de l'action que des entreprises contiguës se rendent mutuellement du fait de sur leur environnement (formation de la main-d'œuvre, circulation de l'innovation, etc.).

Par ailleurs, l'idée de « l'atmosphère industrielle » permet d'introduire le poids de l'histoire, donc de la sédimentation des connaissances et des savoir-faire, ainsi que les avantages externes à la firme que procure ce type d'organisation dans son analyse. Dans ce contexte, le district est une construction à partir d'avantages créés et non innés (Gaffard & Romani, 1990).

²⁵ 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 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 » (Marshall, 1890 : 473).

²⁶²⁶ « Les avantages que présente, pour des gens adonnés à la même industrie qualifiée, le fait d'être près les uns des autres, sont grands. Les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets ; ils sont pour ainsi dire dans l'air et les enfants apprennent inconsciemment beaucoup d'entre eux ; (...) si quelqu'un trouve une idée nouvelle, elle est aussitôt reprise par d'autres et combinée avec des idées de leur cru ; elle devient ainsi la source d'autres idées nouvelles » (Marshall, 1898, 466)

Cette conception amène à considérer les relations interindividuelles et intergénérationnelles comme un facteur important des mécanismes de transfert de connaissances et donc du tissu sociologique local. Dans cette perspective, l'efficacité d'un système localisé de PME serait en grande partie le produit de son inscription socio-territoriale.

En somme, quatre idées résument l'approche marshallienne du district industriel à savoir (i) l'existence d'agglomération et d'organisation industrielle génératrice d'économies externes qui expliquent à la fois la co-localisation d'entreprises ainsi que l'efficacité générale du district ; (ii) l'existence d'une « atmosphère industrielle » source d'apprentissage collectif et d'innovation; (iii) la possibilité d'une coordination, par le marché et par le face-à-face (la réciprocité) d'une division sociale du travail et (iv) la possibilité d'acquérir une efficacité productive grâce à l'intégration du tissu socio-économique et du réseau d'entreprises localisé. Chez Marshall, le district industriel s'entend comme une organisation industrielle fonctionnant de manière efficace et reposant sur une concentration spatiale d'entreprises. Si ces entreprises sont en règle générale de petite taille, cela n'exclut pas la coexistence avec des unités de production plus grandes et, donc, avec la production à grande échelle.

2.2.1.2.L'analyse italienne du district

La découverte des ensembles de PME localisés dans le centre et le Nord-Est de l'Italie, apparemment désavantagés en termes de structures de commercialisation, d'échelle productive, d'accès au crédit et d'interventions sur les marchés étrangers, qui réussissaient à élargir leur part de marché, à faire des bénéfices et à créer des emplois, a correspondu à la formalisation empirique des intuitions marshalliennes.

Le concept de district industriel a été repris dans les années 1970-1980 par plusieurs auteurs, et ce, afin d'analyser l'économie dite de la « troisième Italie »²⁷. Les chercheurs italiens voient dans ces espaces économiques un modèle de développement endogène qui peut partiellement s'expliquer par certaines caractéristiques sociologiques de ces territoires. Ce sont essentiellement Becattini, Brusco, Garofoli et Zacchia en économie (Becattini, 1979, Brusco, 1980,1982, G. Garofoli 1981 à 1983 et Zacchia, 1983) et Bagnasco et Trigilia en sociologie (Bagnasco 1977, 1988, Trigilia, 1984) qui ont réactivé les analyses marshalliennes et ont réalisé les premières analyses explicatives.

C'est A. Bagnasco qui, le premier, a attiré l'attention en 1977 sur l'originalité du modèle d'industrialisation diffuse caractéristique de la « Troisième Italie ». Ces régions « intermédiaires » situées entre le triangle industriel du Nord-Ouest et le Mezzogiorno (Marches, Ombrie, Toscane, Emilie, Vénétie) sont spécialisées dans des activités traditionnelles

²⁷ Il existe, de fait, de petites et moyennes concentrations spatiales d'activités économiques et sociales sur des aires plutôt périphériques aux très grands centres urbains. Celles-ci s'inscrivent davantage dans une relève industrielle basée sur la production en petites séries, d'une nature flexible, de produits à cycle de vie court qui nécessitent une innovation constante. On retrouve actuellement près de 200 de ces aires-districts dans le centre de l'Italie, qui concentrent des entreprises spécialisées autour d'un produit ou d'un métier. A titre d'exemple, Val Vibrato près de l'Adriatique possède 1 600 PME sur un espace de 30 km², Capri concentre sur 30 km² 2 500 entreprises alors que l'aire de Prato contient 9 000 entreprises. Source ?

(habillement, chaussure, cuir, meuble...) ou plus modernes (petite mécanique, électrotechnique...) dont le processus de production peut être aisément décomposé. Selon Bagnasco, leur développement repose sur de petites entreprises caractérisées par une faible intensité en capital, une productivité du travail assez basse et une main-d'œuvre moins chère que dans le Nord-Ouest. En soulignant que leur succès est le résultat d'une voie spécifique de développement qui s'appuie sur la diffusion du « travail autonome » et de la petite entreprise, il renverse l'approche traditionnelle qui y voyait autant de symptômes d'un développement pathologique, mais sans idéaliser pour autant la dynamique de développement de ces régions qu'il explique par la position « périphérique » de l'Italie dans la division internationale du travail et de la Troisième Italie par rapport au Nord-Ouest.

A la suite de la publication de ce livre, de nombreux chercheurs se sont tournés vers l'étude de ces systèmes productifs localisés et des conditions historiques de leur formation, mais leurs travaux étaient dépourvus d'unité conceptuelle car, pour définir les formes d'industrialisation différentes du modèle dominant organisé autour de la grande entreprise, on parlait alors indifféremment d'« industrialisation diffuse », de « systèmes de PME », d'« économie périphérique » ou de « décentralisation productive ». C'est la « redécouverte » en 1979 par G. Becattini, économiste connu pour ses travaux sur l'industrialisation de la Toscane (Becattini, 1999), du concept marshallien de district industriel qui a permis d'unifier progressivement ce champ de recherche très hétérogène situé à l'intersection de l'économie, la sociologie et la géographie régionale. Il proposa une lecture décisive parmi les phénomènes caractéristiques de la décennie : la vitalité des petites entreprises. En effet, pour Becattini, la croissance industrielle dans les zones les plus dynamiques du nord-est et du centre de l'Italie se faisait autour d'un groupe d'entreprises petites et moyennes hautement spécialisées et ce système économique ne révélait pas une dépendance persistante vis-à-vis des grandes entreprises (Becattini, 1979). Son but était d'éviter la dichotomie entre une vision centralisatrice du développement industriel et une théorisation des mérites de la petite entreprise.

Le district industriel devient un modèle d'organisation productive. A ce titre, il est considéré comme une alternative possible au fordisme et au métropolisation. Les entreprises pourraient s'organiser en réseaux pour résoudre les problèmes de cycles de surproduction et pour répondre à la demande de flexibilité accrue (Amin & Thrift, 1992).

A. Marshall ne montrait-il pas que la grande industrie peut coexister avec des concentrations de petites entreprises spécialisées dont l'efficacité s'explique par les économies externes dont elles bénéficient collectivement (Marshall, 1890 : page 464). Dans un article significatif intitulé « Du secteur au district industriel », Becattini soulignait la nécessité de remplacer le « district » par le « secteur » comme « unité appropriée de recherche et d'intervention » et signalait l'importance, à cette échelle, des économies externes et du sens de l'appartenance.

Pour alimenter la dynamique créatrice du district, sa capacité à croître et à générer des profits, Becattini distinguent plusieurs dimensions essentielles à son fonctionnement. L'une d'entre elles est le système de valeurs, telles qu'une éthique du travail et de l'activité, de la famille, de la réciprocité, etc., relayé et diffusé à l'intérieur du district par des institutions et des règles.

2.2.1.3. Conceptualisation du district industriel

La notion de district, fut employée pour la première fois en 1920 par Marshall pour désigner une forme d'organisation industrielle observable en Angleterre. Au lieu d'un commandement unique (une coordination administrative) présidant à la division technique du travail comme c'est le cas dans la grande entreprise, la coordination entre les petites entreprises était assurée non seulement par le marché (les entreprises étaient en concurrence les unes par rapport aux autres) mais également par la coopération et la réciprocité (les entreprises pouvaient procéder à des échanges de services et s'entraider).

La réémergence du concept marshallien de district industriel, permise par l'observation des performances des groupements agglomérés de PME localisées dans le centre et le Nord-Est de l'Italie, (Becattini, 1979, Brusco, 1980) a suscité de nombreuses discussions concernant les conditions de leur dynamique, de leur pérennité et de leur place par rapport au modèle dominant fordiste (Piore & Sabel, 1984 ; Benko & Lipietz, 1992). En effet, entre le Nord industrialisé avec de grandes entreprises et un Sud sous-développé et agricole, dont l'opposition est devenue classique, émergeait au sein des régions italiennes du Nord-Est et du Centre, une réalité plus complexe qui se caractérisait par la présence diffuse de petites entreprises s'engageant victorieusement sur le marché mondial à travers une industrie spécialisée.

Ces premières études, menées par des sociologues et des économistes régionaux, insistaient plutôt sur les dynamiques endogènes de développement et sur les caractères socio-culturels de ces régions comme facteur explicatif de ces dynamiques. C'est Becattini (1979, 1987) qui emploie à leur propos l'expression de Marshall de district industriel. Il remarque que le type d'organisation industrielle de ces régions, mélange de concurrence-émulation²⁸-coopération, au sein d'un système de petites et moyennes entreprises, rappelle le concept marshallien de district industriel. En effet, les districts industriels correspondent à des systèmes productifs composés quasi exclusivement de PME dont l'activité productive ne requiert pas de technologies performantes et ont des spécialisations productives et des modes de production ayant conservé des normes artisanales.

Dans son analyse, Becattini articule les traits relevant de la configuration proprement économique de la concentration d'entreprises et des traits se rapportant au fonctionnement social du territoire. Ce qui permet de spécifier et de caractériser cette communauté locale, ce n'est pas l'appartenance des individus à un même ensemble d'entreprises, c'est plutôt un ensemble culturel de valeurs communément partagées.

Ce système de valeurs permet de circonscrire les conflits d'intérêts à l'intérieur de l'intérêt communautaire inséré dans le complexe de population locale. L'autre versant de la définition du district industriel est la population d'entreprises qui le composent. Celles-ci sont, en général, articulées techniquement les unes aux autres et contribuent collectivement à une production bien spécifique identifiable comme le produit industriel du district.

²⁸ Sentiment qui pousse à faire aussi bien ou mieux qu'un ou plusieurs autres dans diverses activités ; rivalité conçue comme une incitation au travail

L'ensemble de ces caractéristiques permet à Becattini de définir le district industriel marshallien. Le fondement de l'économie du district réside dans les économies externes d'agglomération, autrement dit, dans la continuelle évaluation par les entreprises du district de l'avantage différentiel des coûts de production et d'échange entre l'intérieur et l'extérieur. Le district industriel apparaît donc comme une forme typique d'organisation productive territorialisée dans laquelle les relations entre entreprises sont régies par un ensemble de normes, implicites ou explicites, alliant règles du marché et code social. Dans cette optique, le district industriel fonctionne selon une logique territoriale où le principe de la hiérarchie est remplacé par celui de la réciprocité, lequel détermine entre les agents qui échangent une relation qui possède une vie propre au-delà de la transaction proprement commerciale.

En somme, le district industriel est une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté ouverte de personnes et d'une population segmentée d'entreprises dans un espace géographique et historique donné. Une des innovations majeures dans l'analyse des districts découverts en Italie a été de considérer le caractère encastré des activités économiques (Karl Polanyi, 1944, Granovetter, 1985), et la nécessité de comprendre les modes d'articulations faisant intervenir le capital social et les biens collectifs locaux entre la sphère économique et la sphère « sociale ».

Le district est « une entité socio-territoriale caractérisée par la coexistence active d'une communauté ouverte d'individus et d'une population segmentée d'entreprise. À partir du moment où, communauté d'individus et population d'entreprises occupent le même territoire, il est inévitable qu'il y ait interaction entre les deux. Il y a donc symbiose entre activités productives et vie communautaire. La communauté est ouverte car la nature industrielle du district ainsi que les problèmes liés aux profits croissants qui en résultent génère des flux permanents de biens et de personnes. La population des entreprises est segmentée dans la mesure où les différentes phases du processus productif sont réparties entre ces entreprises, chacune d'entre elles se spécialisant dans l'accomplissement d'une ou plusieurs phases. »

Source : Giacomo BECATTINI (1992), Le district industriel : milieu créatif, in. Restructurations économiques et territoires, espaces et sociétés, n°66/67, l'Harmattan, p.159

A propos du district, le territoire correspond au lieu où s'articule la logique productive concurrentielle et la logique sociale. Dans ce contexte, la dynamique locale dans un district est générée par l'articulation vertueuse entre l'organisation productive, le mode de gouvernance et les politiques locales. Cette articulation vertueuse permet « une capacité à coopérer et à conduire des parcours de développement partagé qui mobilisent des ressources et des compétences locales » (Trigilia, 2005) ainsi que la production de « biens collectifs locaux ». Ces derniers sont constitués généralement des infrastructures locales, les ressources humaines

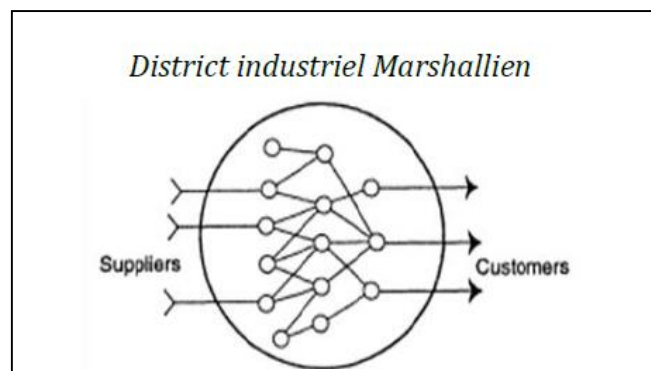
En somme, c'est à Becattini (Pyke, Becattini et Sengenberger, 1990) que l'on doit les premières recherches sur les systèmes localisés de production, à un moment où apparaissaient les signes de compétitivité d'ensemble de petites entreprises se trouvant rassemblées sur un même

périmètre. Devant cette évidence, Becattini revient sur l'ancienne notion de district initiée par Marshall pour qualifier certaines zones de croissance locale de districts industriels. La base de l'analyse n'est alors plus une entreprise isolée, mais un groupe d'entreprises de petite taille entretenant de nombreuses relations et localisées sur un espace donné. La caractéristique la plus évidente du district industriel réside en effet dans la mise en réseau de nombreuses petites firmes sur une aire géographique bien délimitée, au travers du mélange de relations de concurrence et de coopération (Torre, 2002).

2.2.1.4. Les formes spatiales de district industriel

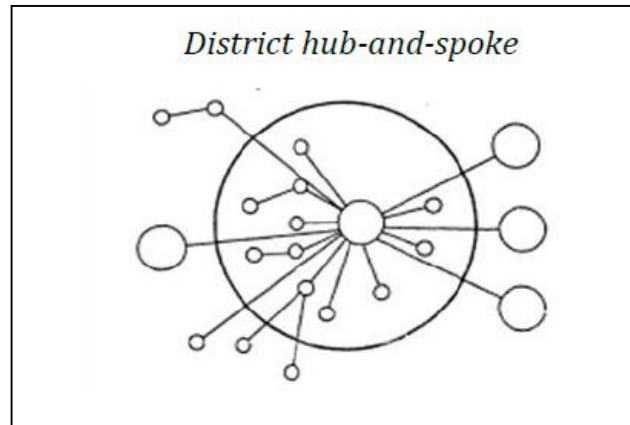
Autour des travaux de l'analyse italienne du district, se développent des recherches empiriques permettant d'apporter plus de précisions sur les formes spatialisées que peuvent prendre les districts industriels. Markusen (1996) propose une typologie afin de décrire les phénomènes actuels d'agglomération spatiale et d'économies externes, et modélise trois formes et présente les caractéristiques d'une quatrième. Celles-ci sont subdivisées en fonction des relations entretenues entre fournisseurs et clients et de la dimension des firmes engendrant des externalités. Il s'agit des districts industriels marshallien, rayonnant et satellitaire.

Le district industriel marshallien caractérisé par une forte division du travail entre les petites firmes qui nourrissent des relations de complémentarité, et une spécialisation avancée. Le Nord de l'Italie convient particulièrement à ce type de spécialisation flexible régionale où la mise en réseau est un composant important de la dynamique industrielle. Le système de distribution est généralement effectué par l'agglomération de flux et est séparé par une faible distance, entre les nombreux fournisseurs et clients. Ce district se caractérise également par un marché local du travail où la main d'œuvre est généralement qualifiée et de qualité où les travailleurs sont engagés dans le district et pas seulement dans l'entreprise pour laquelle ils travaillent. Les départs d'ouvriers sont faibles, tandis que les arrivées se font en fonction de la croissance, permettant au district d'être relativement stable et de bénéficier d'une évolution forte de l'identité culturelle locale et d'un partage de l'expertise industrielle (Markusen, 1996 : 299-300).

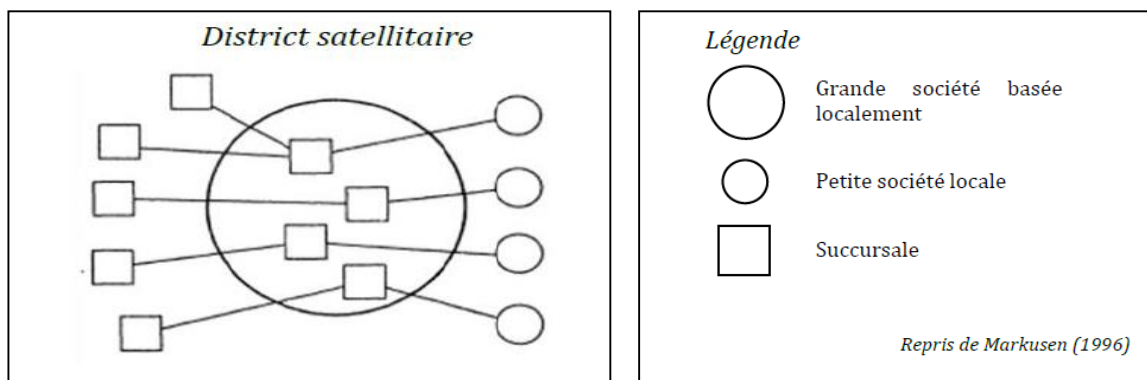


Le district Hub-and-Spoke. Il s'agit du modèle spatial intermédiaire dans lequel un nombre restreint d'entreprises fonctionnent comme des points d'ancrage pour l'économie régionale où des fournisseurs et des activités connexes se développent en périphérie, à l'image des rayons

d'une roue (Markusen, 1996 : 302). Il peut être traduit par district rayonnant (Daumas, 2007) et s'apparente à une forme évoluée de district industriel, structurée autour de l'action d'une ou plusieurs entreprises motrices (Villard, 2005). Dans le district rayonnant, les dynamiques sont une fonction de la firme dominante plutôt que l'établissement d'un réseau de firmes plus petites (Samson, 2004).



Le district satellitaire est une forme spatiale de district qui s'oppose au district industriel Marshallien. Il correspond à un ensemble d'usines non connectées et imbriquées dans des liens d'organisations externes, où chaque partie dispose de sa propre chaîne de distribution. Cette forme s'observe généralement sur des zones de grande accessibilité autour de laquelle des PME d'un même métier sont conglomérées (cas des terminaux de transport ou des carrefours commerciaux). On y observe qu'un faible coût de la main d'œuvre entraîne l'agglomération d'usines manufacturières, ou à l'opposé, que la proximité de centres de recherches et d'universités (facultés et écoles) permet un groupement autour des fonctions de R&D. (Markusen, 1996 : 304).



Enfin, le district industriel dépendant de l'Etat (*State-Anchored District*) se caractérise par la présence d'une entité publique ou d'une organisation à but non lucratif (une base militaire, un complexe pénitentiaire, *etc.*) qui est un partenaire central du district. Ainsi, les relations économiques sont déterminées dans le monde politique plutôt que dans le secteur privé. Markusen (1996 : 306) indique qu'il est particulièrement difficile de le caractériser, mais qu'il est proche du district rayonnant bien qu'un tel complexe puisse opérer à travers peu de connexions avec l'économie locale et régionale.

Pour l'auteur, la forme spatiale source de dynamique, de croissance et d'innovation du district demeure la forme marshallienne. Or, notre zone d'étude présente des similitudes avec le district industriel italien dont Becattini qualifie, en référence à la notion de district initiée par Marshall, zone de croissance locale. Cette forme spatiale correspondrait mieux à la configuration des PME des huiles alimentaires de notre zone d'étude et nous faisons l'option d'en faire notre référentiel afin de comprendre ses caractéristiques et de construire une grille d'analyse de notre zone d'étude en mettant en exergue ses facteurs de succès.

Tableau 6: Les Caractéristiques générales des différents types de districts industriels

Dimensions considérées	District marshallien/italien	District Hub-and-Spoke (en étoile ou rayon)	District satellite-platform	District state-centered (centré sur l'Etat)
Structure d'affaires dominantes	Les petites firmes locales	Une ou plusieurs grandes firmes intégrées verticalement et non locales	De grandes firmes non-locales et dont le QG est hors du district	Une ou plusieurs grandes institutions gouvernementales
Économies d'échelle	Assez basses	Assez élevées	Modérées à élevées	Assez fortes
Taux de roulement des entreprises		Faible	Faible à modéré	Faible
Commerce Intra-district	Substantiel (acheteurs-fournisseurs)	Substantiel (firmes pivot-fournisseurs)	Minimal (acheteurs-fournisseurs)	Substantiel (institutions Pivot-fournisseurs)
Principales décisions d'investissement	Prises localement	Prises localement	Prises hors district	Prises localement / Hors-district
Implication locale	Long terme (acheteurs et fournisseurs locaux)	Long terme (firmes pivot-fournisseurs)	Absence d'implication à long terme envers fournisseurs locaux	Court terme
Coopération, lien avec firmes extérieures	Faible	Forte	Forte	Forte
Échange de personnel	Fort (entre acheteurs et	Modéré (entre acheteurs et	Fort (vers l'externe, pas localement)	Modéré (entre acheteurs et

Dimensions considérées	District marshallien/italien	District Hub-and-Spoke (en étoile ou rayon)	District satellite-platform	District state-centered (centré sur l'Etat)
	Fournisseurs locaux)	Fournisseurs locaux)		fournisseurs locaux)
Coopération entre firmes Concurrentes pour partager les risques, l'innovation et stabiliser les marchés	Forte	Faible	Faible	Faible
Marché du travail	Interne, flexible	Interne, peu flexible	Externe au district	Interne / National
Loyauté des employés	Au district puis aux firmes	Aux grandes firmes puis au district puis aux PME	Aux firmes puis au district	Aux grandes institutions puis au district puis aux PME
Entrées et sorties de travailleurs du district	Fortes entrées, faibles sorties	Fortes entrées, faibles sorties	Fortes entrées, fortes sorties	Fortes entrées, faibles sorties
Identité locale	Forte	Assez forte	Faible	Assez forte
Sources de financement, d'expertises techniques et de services	Spécialisées, disponibles aussi auprès d'acteurs autres que ceux du district	Spécialisées, dominées par les grandes firmes du district	Extérieures au district	Pas de sources spécialisées
Capital accessible à des conditions favorables	Présent dans le district	Présent dans le district, ou en dehors des grandes firmes	Pas dans le district	Pas dans le district
Associations qui procurent des infrastructures partagées	Fortes	Absence	Absence	Faibles
Rôles du gouvernement local	Forts (régulation, promotion des industries locales)	Forts (régulation, promotion des industries locales)	Forts (infrastructures, Exemptions fiscales, incitatifs)	Faibles en régulation, promotion, fort en infrastructures

Dimensions considérées	District marshallien/italien	District Hub-and-Spoke (en étoile ou rayon)	District satellite-platform	District state-centered (centré sur l'Etat)
Croissance	Perspectives à long terme	Perspectives à long terme	Menacée par possible délocalisation à moyen terme	Perspectives à long terme

Source : Repris de Cimper, P., Bernasconi, M., & Filion, L. J. (2003).

2.2.2. Définition du concept de district industriel

Après avoir proposé et obtenu un consensus sur la substitution de district au secteur comme « unité appropriée de recherche et d'intervention » dans la troisième Italie, Becattini propose encore une définition unificatrice du district, mûrie dans les travaux réalisés au cours des années 1980, dont on trouve la forme la plus élaborée dans son article-manifeste de 1989 « Réflexions sur le district industriel marshallien comme concept socio-économique » où, s'appuyant sur l'exemple du centre lainier de Prato en Toscane, il le définit comme « *une entité socio-territoriale caractérisée par l'association active, dans une aire territoriale circonscrite et historiquement déterminée, d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises industrielles. Dans le district, à la différence de ce qui se produit dans d'autres milieux, par exemple la ville manufacturière, la communauté et les entreprises tendent, pour ainsi dire, à s'interpénétrer* » (Becattini, 1989 : 263).

Cette définition fait de l'osmose entre le système des entreprises et la communauté locale le cœur du fonctionnement et de la dynamique du district. Autrement dit, de purement économique chez Marshall, le concept de district est devenu, avec Becattini, « socio-économique ». Le territoire, en tant que construit social intervient dans les relations économiques, dans la conduite d'une entreprise et dans ses performances. Selon Becattini (1989), le trait le plus marquant de la communauté locale d'un district est son système de valeurs et de pensée relativement homogène, expression d'une certaine éthique du travail (Becattini, 1992). Ce sont ainsi les normes communes auxquelles les individus adhèrent qui expliquent la réussite économique de ces espaces.

Le district industriel n'est pas le résultat d'une concentration accidentelle d'entreprises attirées par des facteurs initiaux favorables, tels que des ressources primaires, mais bien celui d'un enracinement de nature organisationnelle dans le territoire, qui rend difficile pour les producteurs la mise en évidence du lien au lieu. Cette liaison privilégiée est due à l'existence d'externalités de proximité qui constituent un bien commun, une ressource partagée à tous à la disposition de tous au sein du district, des externalités génératrices d'effets internes positifs, et à l'origine d'un verrouillage des entreprises sur cette zone. L'une des composantes majeures de ces externalités est la présence d'une ressource humaine localisée, dépositaire d'un savoir-faire spécialisé, qui s'accroît par des apprentissages successifs (Torre, 2002).

Elle présente deux caractéristiques qui se trouvent à l'origine de la production d'externalités de proximité. Tout d'abord, les entreprises sont certaines de trouver, dans leur environnement immédiat, des compétences qu'elles auraient beaucoup de difficultés à se procurer ailleurs, ce qui contribue à les fidéliser et à augmenter leur préférence pour le district. Ensuite, de nombreux travailleurs, une fois formés, peuvent devenir des entrepreneurs indépendants se livrant ainsi à une activité d'essaimage se traduisant par l'augmentation du nombre d'entreprises intermédiaires.

Un district industriel est une zone locale ou régionale abritant une concentration de plusieurs petites entreprises plus ou moins intégrées à une même branche. Les entreprises sont spécialisées dans une composante du même produit de sorte qu'il y a une division du travail entre les entreprises. Les entreprises d'un district industriel entretiennent entre elles des relations de coopération basées sur l'appartenance à un même métier (culture professionnelle) et sur des règles généralement non écrites. Les produits du district visent autant le marché local qu'international. Dans le district industriel, on retrouve donc des institutions, des règles, des valeurs (éthique du travail, identité collective, coopération, etc.) associés à une structure sociale et économique reposant sur les PME, les TPE et les travailleurs industriels.

2.2.3. Caractéristiques d'un district industriel

Comme démontré, le district industriel combine deux types de proximité : la proximité géographique et la proximité organisationnelle. Les entreprises sont à la fois proches en termes de rapport de similitude et d'appartenance mais se trouvent également à une distance fonctionnelle ou d'interaction faible les unes des autres. (Gilly & Torre, 2000).

Ainsi, une entreprise qui désire s'approprier un savoir-faire externe va à la fois se demander dans quelle mesure elle doit se tourner vers son environnement productif immédiat et quelles sont les entreprises qui présentent les compétences nécessaires, l'idéal étant souvent de combiner ces deux éléments.

D'une manière générale, les systèmes locaux de production peuvent être caractérisés selon la littérature économique par :

- une population d'entreprises de petite taille à forte compétitivité et agglomérées dans un espace délimité. Dans cette agglomération de PME, il n'y a pas d'entreprise leader, tout au moins dans sa forme originelle²⁹;
- un ensemble de réseaux de relations entre acteurs qui constituent un « tissu industriel local » ;
- une coexistence de la coopération et de la concurrence entre les entreprises du tissu industriel local ;
- Une forte spécialisation des productions autour d'un produit, d'un métier sur le territoire considéré ;

²⁹ La dynamique productive n'est donc pas induite par un phénomène de polarisation autour d'une grande entreprise. En règle générale, aucune entreprise multinationale au départ ne joue de rôle structurant sur le système

- un bassin de main d'œuvre local spécialisé, la présence de formes sociales (règles et valeurs) dans la régulation aussi bien des marchés de biens et services que de celui de l'emploi (existence donc d'un système ou structure de coordination des activités propre au SPL) ;
- la participation des entreprises localisées à la co-construction et à la co-exploitation des ressources ;
- un soutien des institutions locales, communautaires et publiques.

Pour le cas spécifique du district industriel, si l'on synthétise les résultats des différents travaux, l'on obtient une description standard qui associe les traits suivants (Daumas, 2006) :

- un territoire organisé autour d'une petite ville ou la proximité de centres urbains qui constituent les marchés initiaux et où les services sont concentrés ;
- la spécialisation dans la fabrication d'un produit donné exigeant la mise en œuvre de savoir-faire accumulés localement ;
- l'agglomération de nombreuses PME locales, compétitives, indépendantes et spécialisées liées entre elles par des rapports de concurrence sur le marché, d'émulation et de coopération dans le processus de production, accordant une grande part aux relations informelles (Brusco, 1982) ;
- une division locale du travail, c'est-à-dire une forte spécialisation des activités de production liée à l'éclatement local de la chaîne de valeur ;
- l'importance des économies externes permises par les proximités ;
- un enracinement dans un milieu social et culturel, entraînant une forte cohésion des valeurs et une culture commune (Lorenz, 1992) se traduisant par un vigoureux sentiment d'appartenance à la communauté locale ;
- une atmosphère favorable à l'apprentissage collective et à l'innovation. « *Lorsque de grandes masses d'hommes dans la même localité sont engagées dans des tâches similaires, [...], la compétence (ou le savoir-faire) requis dans leur travail est dans l'air et les enfants la respirent en grandissant* » (Whitaker, 1975) ;
- un marché du travail segmenté et très flexible, fournissant la main d'œuvre qualifiée nécessaire et régulé par une mobilité intra-zone élevée d'une entreprise à une autre ;
- un fort consensus social soutenu par des institutions collectives assorti de systèmes de coordination des activités;
- un réseau d'informations fondé sur l'échange continu et informel de connaissances, favorisant les capacités diffuses d'imitation, d'adaptation voire d'amélioration des technologies

En fonction de l'importance accordée au territoire ou aux entreprises dans l'analyse des systèmes locaux de production, l'on distingue deux options de saisie de la dynamique économique locale. Une première où l'attention est accordée plus au milieu qu'aux entreprises : les auteurs de ce mouvement insistent alors sur les faits que le milieu préexiste à la naissance des entreprises et que les innovations sont en quelque sorte secrétées par le milieu ; d'où une « théorie du développement des milieux » plutôt qu'une « théorie de la localisation des entreprises » (Aydalot, 1986).

Une seconde où l'attention est centrée sur l'organisation industrielle comme telle et notamment sur les stratégies de réponse à la crise du fordisme et donc sur la recherche de flexibilité et d'intégration.

Dans le cadre de nos travaux de recherche, nous privilégions la seconde option d'analyse de la dynamique économique locale. En effet, nos travaux visent à identifier et à caractériser le mode d'organisation d'une agglomération de PME à travers l'analyse de leur interaction productive et sociale. Le territoire devient alors une donnée ayant déjà favorisé la localisation de ces entreprises au regard de ses potentialités, de son passé industriel et des construits sociaux. L'énoncé des facteurs nécessaires suggère que les districts ne sont pas transposables ni reproductibles. Le mélange de facteurs culturels et géographiques a une importance certaine sur la réussite générale du modèle organisationnel, ce qui explique à la fois l'expansion du phénomène en Italie et certains échecs rencontrés dans d'autres pays. Un district industriel, c'est le rassemblement localisé de petites unités non dominées par une grande unité, chacune de ces unités étant spécialisée dans quelques opérations bien précises. Il y a ainsi une étroite interpénétration entre l'activité industrielle et l'activité socio-économique car un district industriel ne s'improvise pas, il correspond à une culture, à une histoire, à des traditions, à des métiers. Cependant si les districts industriels peuvent associer des entreprises d'un même secteur dans une zone géographique, la coopération peut être tout à fait intersectorielle comme le montre l'exemple de la Brianza, un territoire historique de la Lombardie en Italie (Fayette 1991).

Le mode de fonctionnement du district s'articule autour du marché et de relations de coopération : le marché, au niveau de la demande et l'offre de biens ; la coopération pour l'échange mutuel de services gratuits (relations non marchandes). Si le contact personnel, la confiance et la réciprocité sont essentiels, les institutions locales sont aussi indispensables pour la régulation aussi bien d'une saine concurrence que de la coopération (Guedon, 2005).

Comme nous l'avons vu, les entreprises regroupées en district industriel se caractérisent par de forts liens de coopération entre-elles. La coopération, elle est un terme polysémique pour lequel les définitions sont nombreuses. Elle correspond au fait de partager une activité ou une tâche commune dans le but d'obtenir des gains mutuels (Smith et al., 1995). Cette coopération peut être formelle ou informelle. Informelle, elle suppose que les normes sociales sont suffisamment puissantes pour ne pas exiger la mise en place de règles formelles ou de dispositifs contractuels pour inciter les partenaires à agir conformément aux objectifs fixés. Formelle, elle repose sur des systèmes d'incitations et de sanctions qui représentent une alternative au contrôle social.

Cette distinction entre coopération formelle et informelle n'est pas sans rappeler celle opérée par d'autres auteurs, à des époques différentes et dans des champs souvent éloignés, mais qui traduisent le même type de relations interindividuelles ou inter-organisationnelles. Ainsi, Dameron (2005), s'inspirant des anciens travaux de Durkheim (1930), distingue deux types de coopération qu'elle qualifie de coopération complémentaire et de coopération communautaire.

La coopération complémentaire repose sur la différenciation des individus et la division du travail qui s'opère entre eux. La coopération entre les individus repose sur leur complémentarité et résulte d'un calcul de gain.

La coopération sera possible tant que les gains excéderont les coûts et s'observe généralement dans la logique d'appartenance de la proximité organisée et est orientée vers la construction de ressources. La coopération communautaire repose sur un principe différent. Elle est fondée sur la ressemblance des individus entre eux, et de ce fait sur une logique d'appartenance et d'adhésion à des valeurs ou à des objectifs. Dans ce second cas de figure, les individus coopèrent, non parce qu'ils envisagent l'intérêt économique qu'ils ont à le faire, mais parce qu'ils s'efforcent de protéger leur identité commune. Cette coopération s'observe généralement dans la logique d'adhésion propre à la proximité organisationnelle et est orientée vers l'usage des ressources.

En somme, l'un des traits fondamentaux du district industriel est la coopération entre les PME dans le cycle de la production du bien et la concurrence entre les réseaux sur le marché. Cette coopération, source d'externalités positives, contribue à faire émerger un mode d'organisation productive dans l'agglomération de PME. L'analyse de la nature des interactions entre les PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso permettra d'établir l'existence ou non des coopérations entre les acteurs, qu'elle soit formelle ou informelle. Dans le dernier cas de figure, une analyse des normes sociales sera faite afin d'établir leur fonction dans l'incitation des acteurs à agir conformément aux objectifs fixés. Par contre, si les relations de coopération entre les PME est formelle, nous tenterons de faire ressortir les systèmes d'incitations et de sanctions institutionnelles qui garantissent le respect des règles et des engagements entre acteurs.

2.3. Déterminants de la performance des districts industriels

Les districts industriels ont été présentés comme un modèle réussi de l'articulation entre les proximités géographique et organisée d'une part, et une osmose entre une population dense d'entreprises de petites tailles avec une communauté de personnes, d'autre part.

En effet, la dynamique à l'œuvre dans les districts se fonde sur un ancrage territorial de l'activité de production et sur une inscription de cette activité dans le tissu de relations sociales et culturelles locales. L'osmose entre entreprises et communauté locale dont fait état Becattini, signifie que la socio-culture locale dont les structures familiales et communautaires, les relations de parenté, de voisinage, etc. joue un rôle essentiel dans le dynamisme des districts.

Cependant, la littérature économique sur les mécanismes explicatifs de la performance de ces districts est peu abondante ou demeure théorique. De cette littérature, les principaux déterminants de la performance des districts industriels sont (i) la compétitivité des entreprises qui composent le district, laquelle compétitivité est renforcée par leur appartenance au district; (ii) la co-localisation des entreprises sur une aire géographique délimitée; (iii) les économies externes d'agglomération; (iv) une meilleure coordination des activités et des acteurs; (v) un marché de travail qualifié et flexible et (vi) l'existence d'un dispositif institutionnel et économique adapté.

2.3.1. Entreprises compétitives

Le mode de gestion d'une PME est fortement centralisé, voire exclusivement incarné en la personne du dirigeant-proprétaire. A ce propos, Gervais (1978 : 44) écrivait que « *la centralisation dans les PME n'apparaît pas comme un poids mais plus comme une nécessité naturelle du fait du charisme du chef et de l'intégration des buts individuels aux buts organisationnels* ». Le style de management dans les PME des districts est communautaire où le rôle du leadership est variable, partagé entre plusieurs PME dans un groupe ou réseau selon les capacités et les conditions du moment. Dans le district, ce management est associé à une bonne connaissance de la demande ainsi que le savoir-faire dans le domaine de la PME cumulé au fil des ans. La performance de l'entreprise repose en premier lieu sur la capacité organisationnelle des ressources mobilisées et le dynamisme du dirigeant de PME. Les PME sont hétérogènes en raison de la nature des ressources qu'elles détiennent et par la façon dont elles les utilisent. La qualité des ressources engagées par l'entreprise pour la réalisation d'un produit et surtout la manière d'organiser et d'utiliser ces ressources de nature diverse détermine la capacité de la PME à être compétitive (Marchesnay, 1998).

Au-delà de la spécificité des ressources engagées, la compétitivité d'une PME se fonde également sur sa capacité à opérer des combinaisons judicieuses (le process) et à renouveler ces combinaisons qu'elle associe à de l'innovation. Ainsi, les entreprises qui ne disposent pas d'une capacité à renouveler leur base de ressources peuvent innover en opérant de multiples recombinaisons. Pour la mise en œuvre de ces combinaisons, un rôle central est joué par les compétences organisationnelles du dirigeant de PME qui sont comprises comme les capacités à manager et superviser les ressources, la capacité d'utiliser ces ressources à travers des processus organisationnels afin d'obtenir les résultats attendus. Par ailleurs, la stabilité et la vitalité des petites entreprises du district dépendent de leurs capacités à exploiter les avantages découlant de la division du travail au sein du district et intra-entreprises et à profiter des opportunités offertes par les économies externes.

Ces deux facteurs compensent les inconvénients usuels des petites unités comme l'impossibilité d'atteindre les niveaux de production nécessaires pour réaliser des économies d'échelle. La PME, grâce à sa flexibilité organisationnelle crée de l'emploi et de la richesse, réalise des gains de productivité sur le capital et le travail. Elle contribue à accroître le volume de production du district qui couvre une part importante de la production et des exportations nationales. Le district bénéficie d'un marché de proximité (lieu d'implantation, proximité avec les zones urbaines), lieu de concurrence et de réalisation de la valeur ajoutée. Cependant, le poids à l'exportation du district est une caractéristique importante car il illustre l'ouverture de ces systèmes vers l'extérieur et leur implication dans la concurrence mondiale.

2.3.2. Intercations et création des externalités d'agglomération

2.3.2.1. La co-localisation des entreprises et la co-construction des ressources

La localisation des activités questionne les entreprises car leur performance est partiellement expliquée par la pertinence de leur lieu d'implantation : qualité de la demande locale et de l'offre des ressources, des infrastructures et des fournisseurs locaux, proximité des marchés, la qualité des acteurs en présence, etc. D'autres facteurs entrent dans le choix d'implantation de l'entreprise notamment les facteurs socio-économiques et la stratégie de production (spécialisation ou la différenciation) qui définiront la logique d'interaction de l'entreprise avec son milieu pour la co-création des ressources spécifiques.

Par logique d'interaction il est fait référence à la faculté des acteurs de nouer des relations qui engendrent des externalités spécifiques et qui favorisent la réactivité de l'entreprise et les complémentarités. C'est la raison pour laquelle un réseau a une efficacité étroitement corrélée avec le dynamisme de son capital relationnel, qui lui-même tire sa pertinence de la continuité, de son inscription socio-historique. Ceci renvoie à l'importance de la cohérence entre les parties prenantes, qui détermine le degré de solidarité c'est-à-dire la coopération dans la réalisation de projets novateurs, la fixation de nouveaux objectifs communs et la co-construction des ressources nécessaires à la dynamique locale.

Les entreprises du district peuvent fractionner leur processus de production, construire des relations de sous-traitance ou partenariat sans que cela ne signifie une défaillance de marché, ni une dilution de leurs avantages stratégiques. Elles sont assurées que la qualité des ressources engagées dans le district par les autres entreprises leur garantit une position compétitive supérieure aux concurrents situés à l'extérieur du district (Rugman & Verbeke, 2002) en termes de réduction des coûts de transaction, la mise à profit des connaissances et savoir-faire locaux du personnel sur le processus de production, l'octroi et/ou l'obtention des arrangements non marchands.

2.3.2.2. L'existence des économies externes d'agglomération

Les économies externes d'agglomération constituent le fondement du fonctionnement efficace du district industriel. Les économies externes désignent les bénéfices que tire chaque entreprise du district du fait de son insertion dans une agglomération industrielle suffisamment grande (Courlet & Pecqueur, 1996). Ces économies externes d'agglomération résultent des prestations et services non marchands, fournis gratuitement ou à un prix qui n'excède pas la moitié du coût de production de celui-ci, que se fournissent mutuellement des entreprises appartenant au même district. Il s'agit entre autres des prêts sans contrepartie de matériels et équipements, des transports de marchandises, d'assistance et d'appui-conseil entre personnel, des crédits sans intérêt, etc. Du fait de leur gratuité, ces prestations et services induisent des économies d'échelle plus fortes, une réduction des coûts de transaction et des coûts de formation de la main-d'œuvre, une diffusion des connaissances et des innovations peu onéreuses.

Selon Marshall, les économies externes expliquent à la fois la co-localisation d'entreprises ainsi que l'efficacité générale du district en générant des avantages à se retrouver à proximité. En effet, contrairement aux systèmes de production fordiste, qui reposent sur la production de masse, le district est caractérisé par des formes de production et d'organisation relevant de la « spécialisation souple »³⁰. La spécialisation souple se distingue de la production de masse par trois traits principaux à savoir (i) la petite taille des unités de production et leur organisation en réseaux ; (ii) le morcellement des processus de production en phases et en produits, avec comme corollaire une grande spécialisation des entreprises et (iii) l'extrême flexibilité des ateliers de production ainsi que du marché du travail. La proximité des entreprises rend possible une division progressive du travail et favorise la spécialisation entre elles tout en renforçant la circulation de l'information et la qualification de la main-d'œuvre.

2.3.3. Coordination, qualité du marché du travail et dispositif institutionnel adapté

2.3.3.1. Une meilleure coordination des activités et des acteurs

Les travaux de Emilie Lanciano (2006) sur le district de Bassano del Grappa spécialisé dans la manufacture du meuble d'art dans la région Vénétie en Italie, montrent que l'intervention du capital social dans la logique productive se réalise au cœur des pratiques productives des acteurs, à travers leurs mécanismes de coordination des acteurs engagés dans la division du travail à l'intérieur des entreprises et entre les entreprises du district³¹.

La base de l'organisation productive du district étant la spécialisation ses PME sur des segments de la chaîne de valeur, la défaillance de chaque section impacte le processus global de la production. Cela induit la nécessité d'une coordination appropriée qui relie les valeurs socio-culturelles, les règles de gestion, les sanctions et le développement des réseaux. Cette coordination aussi bien à l'intérieur de la PME par le dirigeant/propriétaire qu'au sein du tissu par des dispositifs organisationnels et professionnels confère au district des spécificités propres de performance économique. Cette coordination se réalise dans une proximité organisée (organisationnelle et institutionnelle) à travers les logiques d'appartenance et de similitude ou sous la direction du pouvoir public.

La coordination des acteurs à travers les institutions encadre les comportements, luttent contre les comportements déviants et opportunistes tout en créant un environnement favorable aux activités économiques et aux transactions. Ces institutions peuvent constituer un substitut ou un complément du marché (Sjöstrand, 1995) qui permet la coordination de l'activité économique.

³⁰ Sur cette notion de spécialisation souple avancée comme alternative au modèle de la production de masse : Piore M, Sabel C., « The second industrial divide : possibilities for prosperity », Basic Books, New York, 1984. Traduction française : « Les chemins de la prospérité : de la production de masse à la spécialisation souple », Hachette, Paris, 1989 ; Ou Schmitz H (1990), Petites entreprises et spécialisation souple dans les pays en développement, Travail et Société 15/3, Genève, 1990.

³¹ Ces entreprises sont spécialisées sur un produit très spécifique qui satisfait une demande très fragmentée ; elles bénéficient d'économies externes induites par la logique d'approfondissement de la division du travail interentreprises (Corroleur, Courlet, 2000).

2.3.3.2. L'existence d'un marché de travail qualifié et flexible

La petite taille de l'entreprise, son besoin de co-localisation et d'interaction source d'économies externes, la souplesse de la gestion de son personnel caractérisée par des emplois souvent précaires (Martin, 1986) et variables dans le temps en fonction de l'intensité de l'activité, l'existence d'une atmosphère industrielle et ses effets induits, font du district un marché de main d'œuvre qualifiée, disponible, faiblement rémunérée par rapport à la grande entreprise et bénéficiant d'une libre circulation entre les PME du district. Elle est modulable en fonction des besoins des PME et s'améliore par l'apprentissage collectif et la formation. Une entreprise peut, par exemple, profiter d'une main d'œuvre et de fournisseurs formés et qualifiés par d'autres entreprises du district (Chang & Park, 2005). Le marché du travail qui segmenté, s'adapte facilement et rapidement à la demande des PME, constitue un bassin de main d'œuvre locale spécialisé.

Le caractère flexible du marché de travail dans le district est expliqué par quatre principaux facteurs au delà de la qualification de la main d'œuvre dans le métier ou le secteur d'activités. Ces facteurs sont (i) les équipements flexibles dans la production, qui permettent une grande adaptabilité de l'organisation productive ; (ii) l'aptitude des travailleurs à changer de poste de travail au sein d'une organisation d'ensemble donnée, c'est-à-dire à maîtriser divers segments d'un même processus productif, un contexte où tout le monde fait un peu de tout dans l'entreprise; (iii) la faiblesse des contraintes juridiques régissant le contrat de travail qui ne sont pas généralement écrits et en particulier les décisions de licenciements (iv) la sensibilité des salaires à la situation économique au sein de chaque PME ou de façon générale sur le marché du travail du district (Benko, 1996).

2.3.3.3. L'existence d'un dispositif institutionnel et économique adapté

Le district n'est pas une entité autosuffisante et renfermée, elle entretient des relations étroites avec son environnement pour mobiliser les ressources complémentaires et le marché. Les partenaires externe de la sphère de production du district sont (i) l'Etat et les collectivités territoriales à travers la création de conditions favorables au développement des PME dont les infrastructures de transport et de communication, la mise en place des institutions, la régulation des activités, l'adoption des incitations fiscales, financières et économiques, la définition de politique, etc. (ii) les institutions de financement et les services d'appui-conseil et d'encadrement, (iii) les centres de recherche et de formation, (iv) les acteurs du secteur privé en charge du transport et de la maintenance, (iv) les grandes entreprises du secteur du district, etc. Un maillage réussi entre ces différents acteurs autour du district lui permet de disposer d'un avantage comparatif par rapport à ses concurrents situés sur d'autres territoires.

Cette fonction des acteurs externes à la sphère de production du district n'a pas été développée dans l'abondante littérature italienne sur les districts que Jean-Claude Daumas (2006) ne tarde pas à relever.

En effet, les auteurs de la littérature sur le district italien présente une un environnement inerte ou la dynamique économique résulte des proximités des PME et des interactions qu'elles entretiennent entre elles. Ces interactions sont sources d'externalités qui accroît la compétitive des entreprises et du district. Or, le rôle du dispositif institutionnelle et économique, comme support à la dynamique du district sera mis en exergue par les travaux d'analyse critique du modèle de district italien dont nous présenterons quelques-unes dans le point ci-après.

2.4.Critiques et dépassement des facteurs sociaux de la compétitivité des districts industriels

Le district industriel a fait l'objet de critique dont la principale remet en cause son caractère de « modèle alternatif industriel » faisant de lui un cas particulier d'une tendance beaucoup plus générale de la « spécialisation flexible » qui succède à la production de masse fordiste (Daumas, 2006). Les principales critiques ont porté sur (i) la « redécouverte » du district marshallien, (ii) l'importance des facteurs sociaux dans le fonctionnement du district, (iii) la pérennité du modèle à l'heure de l'évolution technologique, (iv) la modélisation du district industriel et (v) la contribution des autres entreprises (grandes ou micros) à la dynamique du district. Dans les lignes qui suivent, nous examinerons ces différents aspects.

2.4.1. « Redécouverte » du district marshallien

Becattini s'est efforcé « d'imposer » l'idée que le concept de district industriel formulé en Italie à la fin des années 1970 et au début des années 1980 est une « redécouverte » et un « approfondissement » du concept marshallien de district et qu'il y a entre eux une identité substantielle. Cependant, à lire Marshall à la lumière de Becattini, on prête au premier des idées qui lui étaient foncièrement étrangères même si la recherche de la légitimité était sans doute à ce prix (Daumas, 2006).

C'est dans le chapitre X de ses *Principes d'Economie politique* que Marshall analyse le phénomène de « localisation de l'industrie », c'est-à-dire « la concentration d'un grand nombre de petites entreprises dans certaines localités » (Marshall, 1890 : 459). La structure économique qu'il décrit présente un ensemble de traits étroitement articulés :

- l'agglomération de l'industrie sur un territoire géographiquement délimité,
- la spécialisation de l'industrie dans une seule production,
- le rassemblement d'un grand nombre d'entreprises de petite taille spécialisées dans une phase (ou un petit nombre de phases) de la fabrication du produit,
- le développement d'activités industrielles et commerciales auxiliaires,
- une atmosphère industrielle favorable à l'apprentissage collectif, au partage d'informations et à l'innovation,
- un réservoir de main-d'œuvre qualifiée et mobile.

Marshall explique l'agglomération initiale des activités économiques par la présence d'avantages comparatifs notamment des ressources naturelles, des facilités de communication ou la protection d'une cour princière.

Cependant, la pérennité de la concentration géographique de l'industrie dans un site donné dépend des économies externes dont elle bénéficie avec le temps et qui induisent un processus cumulatif de renforcement de la dynamique territoriale. La grande originalité de Marshall est, en effet, de distinguer les économies internes (qui tiennent aux ressources des entreprises individuelles, à leur organisation et à l'excellence de leur direction) des économies externes (qui tiennent au développement général de l'industrie).

La concentration géographique permet de bénéficier d'une variété particulière d'économies externes : celles générées par l'agglomération des activités économiques. C'est dire que la dynamique du district marshallien repose moins sur les avantages initialement donnés que sur ceux créés au fil du temps. Par ailleurs, contrairement aux réinterprétations récentes, le fonctionnement du district marshallien ne dépend pas de la confiance et de la coopération entre les entreprises mais des mécanismes du marché car il est « hautement concurrentiel dans le sens néo-classique du mot » (Langlois & Robertson, 1995). Malgré les avantages de la concentration géographique d'un grand nombre de petites entreprises spécialisées, Marshall reconnaît qu'un district dominé par une seule industrie « offre quelques inconvénients » puisqu'il ne peut fournir du travail à toute la population et subir les variations du marché sans pouvoir les compenser en raison de la petite taille des entreprises entraînant généralement une production faible nécessitant des équipements coûteux. En outre, un district peut disparaître lorsque la concentration se développe car elle comporte inévitablement un risque de desserrement des liens avec le territoire notamment dans le cas de l'implantation des filiales des multinationales qui prennent le contrôle d'entreprises locales pour profiter des dynamiques endogènes.

Enfin, avec les progrès des moyens de communication et d'échange, les économies externes voient leur importance diminuer au profit des économies internes ou bien deviennent nationales ou même internationales plutôt que locales, ce qui tend à réduire la portée du phénomène de « localisation de l'industrie ». Au total, ce qui fait l'intérêt de l'analyse de Marshall, c'est qu'il raisonne moins en termes de modèle que de dynamique.

Marshall et Becattini ont bien en commun l'idée que la concentration d'un grand nombre de petites entreprises spécialisées sur un même territoire génère des économies d'agglomération, mais l'idée d'osmose entre le système des entreprises et la communauté locale est tout à fait étrangère au premier. En effet, alors que Marshall limite son analyse au seul système des entreprises, l'économiste italien explique son fonctionnement et sa dynamique par les caractéristiques de la communauté locale. La notion d'« atmosphère industrielle » est au centre de ce glissement : alors que, chez Marshall, elle désigne exclusivement l'accumulation locale de savoir-faire, Becattini lui donne un contenu social et l'interprète, à la fois, comme l'ensemble des conditions qui fondent la cohésion sociale et la communauté de valeurs de la population locale et comme l'ensemble des relations entre tous les acteurs du territoire qui rendent possible l'apprentissage collectif (Iraldo & Ambiente, 2002).

Du reste, après avoir longtemps identifié le district à l'italienne au district marshallien, Becattini (2000 : 251) a fini par affirmer qu'il se distingue par un type particulier d'économies externes : « La source des avantages compétitifs spécifiques du district est profondément enracinée dans

le rapport unique de symbiose entre l'appareil productif, dont la population des entreprises forme le cœur, et la société locale dans toutes ses composantes. Les économies externes qui donnent au district l'avantage compétitif qui lui est propre, sont dues aux processus auto-éducateurs de la communauté, qui ajustent comportements, institutions, connaissances et valeurs, aux exigences émergentes du marché des produits du district, tout en respectant cependant une certaine continuité avec la conception locale traditionnelle de ce qui est socialement juste et équitable ».

2.4.2. Importance des facteurs sociaux dans le fonctionnement du district

La position défendue par Becattini sur l'importance des facteurs sociaux dans la compétitivité des districts industriels a été très critiquée par les sociologues, en particulier Granovetter, pour qui la désignation de normes culturelles comme explication du comportement des acteurs rend difficile la mesure de ces liens de cause à effet. En effet, les théories analysant le territoire comme une source de normes ou de valeurs communes ne permettent pas d'expliquer les effets de la proximité spatiale sur l'activité économique (Grossetti, 1998). Pour dépasser cette insuffisance, l'auteur propose la notion de « proximité relationnelle » pour compléter la notion de proximité spatiale. La proximité relationnelle fait appel aux concepts de réseaux sociaux, théorisés par Granovetter pour cerner le rôle des facteurs sociaux dans la dynamique de l'entreprise.

Les réseaux sont constitués d'individus, qui ne se définissent en tant qu'entité collective que par les relations qu'ils entretiennent entre eux et avec d'autres réseaux. L'auteur fait une distinction entre liens forts et liens faibles. Les liens forts sont des liens personnalisés, fréquents, mettant en relation des personnes ou des entités similaires, alors que les liens faibles permettent une ouverture plus importante, parce qu'ils sont plus nombreux et moins exclusifs.

2.4.3. Modélisation du district industriel

Le processus de convergence des modes d'organisation productive vers les SPL types n'a pas abouti à une unité complète, si bien que les justifications théoriques mobilisées ne sont que faiblement cohérentes. En effet, l'analyse des modes d'organisation productive repose sur une variété d'approches disciplinaires en sciences économiques mais aussi des apports d'autres écoles. Parmi ces écoles, l'on peut distinguer le post-fordisme (Piore et Sabel) ; l'école californienne de géographie (Scott) ; l'économie des coûts de transaction (Williamson) ; les milieux innovateurs (Aydalot) ; les systèmes productifs localisés (Courlet) etc.

Malgré ce contexte difficile de la modélisation des SPL, un modèle unique de district industriel s'est imposée tant en Italie qu'à l'extérieur de la péninsule à la faveur des travaux de Becattini. Le souci d'identifier les conditions d'émergence du district industriel et sa spécificité a conduit à privilégier ses caractéristiques générales et sa cohérence au détriment des formes concrètes, très diverses, qu'il a pris dans l'espace et le temps (Ganne, 1989). La focalisation sur les districts

italiens a été justifiée par le fait d'y voir l'idéaltype du district par rapport auquel les districts repérés ailleurs ne représenteraient que des « variations de degré » ou des « différences de détails » (Pyke & Sengenberger, 1990). Les districts italiens sont devenus un modèle de référence commode hors de la péninsule car ils étaient à la fois un moyen pour échapper au paradigme dominant et un gage de scientificité. D'où l'insistance là encore sur l'unicité du modèle.

En s'étendant hors d'Italie à partir du milieu des années 1980, les recherches sur les systèmes territorialisés de production ont permis d'identifier sur tous les continents des formes comparables ou proches des districts (Pyke & Sengenberger, 1992, Bagnasco et Sable, 1995, Pyke et Sengenberger, 1996). Toutefois, elles apparaissent tiraillées entre la fascination pour le modèle italien et la volonté de mettre en relief ce qui fait la spécificité de chaque cas étudié. D'où la floraison de concepts souvent mal différenciés et concurrents comme le système territorial de production, le système productif localisé ou local, la région intelligente ou apprenante, le milieu innovateur, le cluster, le système industriel local, le pôle industriel de développement, le district technologique, etc. qui traduisent l'insatisfaction à l'égard d'un modèle italien trop étroit pour subsumer l'ensemble des cas connus.

La promotion du district industriel à l'italienne comme modèle unique doit beaucoup au « paradigme de la spécialisation flexible » popularisé par Piore et Sabel qui ont interprété le succès des districts comme la conséquence du passage d'un mode d'accumulation, fondé sur la grande entreprise et la production de masse, à un autre, basé sur la petite entreprise et la spécialisation flexible (Piore & Sabel, 1989) dont le district serait la forme spatiale. Quoique les critiques n'aient pas manqué pour rappeler que la sortie de la crise du fordisme ne se réduit pas à l'avènement des districts et que les grandes entreprises globalisées se portent bien, cette interprétation a connu un grand succès en particulier grâce à la notion de flexibilité (Romani, 1989).

Cependant, à force de décrire les districts comme un modèle productif radicalement opposé au monde de la production de masse, hiérarchisé, rigide et standardisé, les économistes ont fini par en pousser très loin l'idéalisation. C'est ainsi que Becattini voit dans les districts industriels « un mode de production distinct du capitalisme ordinaire, et non un simple épisode de celui-ci » (Becattini, 2000 : 211) et prétend qu'il est à la fois économiquement plus efficace, socialement plus juste, politiquement plus démocratique et plus respectueux de l'environnement. Dans ce débat, Fuà (1985) propose le « modèle NEC » (Nord-Est-Centre) défini comme un modèle d'industrialisation bien adapté à un pays au développement économique récent, fondé sur un système de petites entreprises et ayant la capacité à valoriser au mieux les ressources locales sans rupture par rapport à ses racines historiques.

2.4.4. Evolution technologique et la pérennité du district industriel

En Italie, la reconnaissance de l'importance des districts industriels pour le développement économique de la péninsule n'a été ni immédiate ni générale car elle s'est heurtée à une série d'obstacles solidement enracinés dans la théorie économique dominante : l'idée que la petite

entreprise est condamnée à disparaître, l'indifférence à l'égard des aspects territoriaux du développement économique et le refus de donner de l'épaisseur sociale à l'analyse.

En dépit des initiatives dynamiques en matière d'adaptation par la formation et le soutien des pouvoirs publics, la continuité de ces systèmes territoriaux reste problématique. Le district industriel apparaît comme une entité territoriale qui s'organise de manière à se différencier et tend à devenir de plus en plus spécialisé. Mais cette spécialisation ne touche que certaines parties du système ce qui fragilise la cohérence totale du système. De plus, face à la pression concurrentielle exercée par les pays à bas salaires, les stratégies de réduction de coûts mises en place par les PME ne suffisent plus pour maintenir la production sur le territoire national.

En effet, après presque quarante ans, alors que l'expérience des districts industriels italiens a largement été intégrée par les analyses mêlant économie industrielle et économie régionale, (Storper & Harrison, 1991 ; Rallet & Torre, 1995), la capacité de ces systèmes à réaliser des performances durables tend une nouvelle fois à être remise en cause. Le débat est donc relancé concernant la possibilité pour ces économies, qui ont largement conservé des caractéristiques artisanales, de se développer et de perdurer dans un contexte économique dominé par l'incertitude et les innovations technologiques. En effet, les districts italiens enregistrent aujourd'hui certains signes de fléchissement qui conduisent à reconsidérer la dynamique de leurs fondements (Lanciano, 2006).

D'un côté, les entreprises des districts ont de plus en plus de difficultés à maintenir leur compétitivité dans un contexte de plus forte internationalisation des économies et des marchés face aux entreprises des pays émergents qui bénéficient de faibles coûts de production par l'adoption de nouvelles technologies et d'organisation du travail. D'un autre côté, elles sont confrontées à une situation de pénurie de main d'œuvre qui compromet la continuité de l'activité productive au moment du départ de l'entrepreneur, mais également les perspectives d'investissements à court et moyen terme.

La littérature économique italienne en particulier (Grandinetti & Zoratti, 2003 ; Grandinetti & Tabacco, 2003 ; Rullani, 2003), s'est intéressée à ce nouveau contexte et explique le fléchissement des districts principalement par l'inadéquation de leurs méthodes de production portant sur la conservation des normes artisanales, au détriment de nouveaux modèles productifs fondés sur l'exploitation intensive de la connaissance. La clé de la redynamisation et de la pérennité de ces PME serait, soit, leur modernisation et la sophistication de leurs techniques productives (extinction progressive du modèle du district industriel au profit un modèle de district technologique), soit l'élargissement de leurs frontières productives par une ouverture aux réseaux extérieurs de production, de circulation, de commercialisation et d'utilisation des connaissances³².

Les perspectives de redynamisation des districts prennent bien en considération le problème productif que rencontrent ces PME dans un contexte compétitif et productif renouvelé.

³² Le modèle traditionnel du district d'organisation de la division du travail qui consiste à réaliser les phases de production et de conception exclusivement dans les frontières du district, et d'activer des relations avec l'extérieur seulement au moment de la commercialisation des produits

Toutefois, la spécificité du modèle d'organisation productive des districts, les formes de mise au travail de ses acteurs, les mouvements internes qui se réalisent au sein de ces systèmes localisés d'entreprises et d'acteurs ne sont pas véritablement pris en compte (Lanciano, 2006). Dans la mesure où une grande part des analyses visant à expliquer leur émergence et à justifier leurs réussites économiques a mis l'accent sur la construction sociale et territoriale des acteurs (Bagnasco, 1984 ; Becattini, 1979), le chemin idéal de la redynamisation de ces PME serait de repartir de cette construction, pour appréhender la dynamique des districts et les difficultés qu'ils peuvent rencontrer pour maintenir leur compétitivité dans le contexte concurrentiel d'aujourd'hui.

Nous emprunterons ce chemin dans le cadre de notre analyse de l'agglomération des PME des huiles alimentaires de notre zone d'étude. Nous analyserons donc le processus de construction de ce territoire industriel afin de mettre en exergue les conditions de croissance ou pas de cette agglomération ainsi que les facteurs limitatifs de sa compétitivité. Aussi, convient-il de rappeler que les capacités de ces systèmes à se transformer en réponse aux nouvelles contraintes internes et externes pourrait constituer l'alternative à leur extinction. De la même façon que le modèle du district a été élargi à une diversité de systèmes localisés de production, plusieurs trajectoires de développement et de transformation de ces systèmes face aux pressions globales ont été identifiées à partir des études empiriques (Crouch et alii, 2004). Ces auteurs découvrent que les systèmes de production localisés et les districts ont donc des marges de manœuvre dans les modes d'articulation de leurs ressources qui tracent des parcours différenciés. La capacité de ces systèmes à résister aux nouvelles contraintes est directement corrélée à leur capacité à utiliser les ressources externes pour valoriser les ressources internes (attirer les investissements, les entreprises, les ressources scientifiques ou culturelles) non seulement pour améliorer la compétitivité locale, mais également comme un instrument pour enrichir les compétences et les spécialisations locales.

En somme, le modèle des districts et des systèmes locaux n'est pas un modèle stable dans le temps : les caractéristiques du capital social et de l'organisation productive peuvent se modifier, et le système se transformer. Le capital social, les biens collectifs locaux se reconstruisent sans cesse en réponse aux contraintes internes et externes. La capacité de ces systèmes à résister aux nouvelles contraintes doit être comprise dès lors comme leur capacité à réactiver et renouveler les mécanismes d'articulation entre les entreprises et le territoire

2.4.5. Contribution des autres entreprises (grandes ou micros) à la dynamique du district

La première littérature économique sur les districts industriels passe sous-silence les apports et les interactions des microentreprises du secteur informel à la dynamique et à la croissance des PME constituant le district. Il en est de même des grandes entreprises qui sont parfois à l'origine de la création de ces PME directement ou indirectement par la fourniture locale de la base entrepreneuriale comme le souligne Peyrache-Gadeau (1995) ou encore Maillat (1996), les districts industriels marshalliens sont souvent nés du processus d'externalisation de certaines tâches par les grandes entreprises.

« En Italie, cette politique [d'externalisation] a ouvert la voie au développement de l'économie informelle et à la création de nombreuses petites entreprises locales sous-traitantes. Peu à peu, la division du travail entre les diverses petites entreprises a poussé à leur spécialisation dans différentes phases du processus de production ainsi qu'à leur interdépendance. [...] Ainsi, se sont constitués des systèmes de production, organisés sur une base territoriale, dégagés de l'influence des grandes entreprises qui leur avaient donné naissance au fur et à mesure de leur capacité à se créer de nouveaux débouchés » (Maillat, 1996, p.6).

Avec les travaux de Markusen sur les formes de districts et les critiques sur le caractère simpliste des modèles italiens de districts industriels, des auteurs ont révélé l'importance des activités informelles et des grandes entreprises sur la dynamique économique des districts. Par ailleurs, si les PME des districts sont formellement identifiables sur la base des critères élaborés par les auteurs, leurs pratiques demeurent pour la plupart du temps informelles rendant difficile la limite objective entre ces PME et celles du secteur informel.

Il existe désormais un consensus très large sur les excès de discours qui voyaient dans les districts le nouveau paradigme de l'organisation de l'industrie et de l'économie postfordistes, la spécialisation flexible et les PME étant appelées à supplanter la grande entreprise fordiste intégrée. Les critiques formulées contre les partisans de cette vision (Amin et Robins, 1992 ; Daviet, 2005) ont conduit à nuancer fortement l'opposition binaire entre districts et fordisme et à réévaluer la place des grandes entreprises dans le fonctionnement d'une agglomération d'industriel. Dans les années 1990, les districts italiens ont rencontrés des difficultés concurrentielles et d'adaptation technologique (Benko, Dunford & Lipietz, 1996) et durant la même période, les grandes entreprises avaient des difficultés à s'approprier de nouveaux modes d'organisation tels que l'externalisation, la désintégration verticale mais aussi l'utilisation de sous-traitants localisés dans des districts industriels (Daviet, 2005).

Cela a conduit à abandonner définitivement cette lecture du district comme une alternative aux limites de la grande entreprise et à ouvrir plus largement l'éventail des modèles de l'après-fordisme pour montrer leur coexistence (Benko & Lipietz, 2000). Dans un secteur marqué par une grande incertitude, les relations d'interdépendance entre les PME et les grandes entreprises sont à la racine des logiques de coévolution indispensable à la dynamique industrielle locale.

En effet, les grandes entreprises font preuve d'un fort degré de structuration de la filière, la fourniture d'une base entrepreneuriale fertile, d'innovations et de création de services divers qui bonifient l'offre globale de service aux PME. Les nouveaux entrepreneurs des PME des districts italiens avaient acquis une expérience dans les grandes industries locales qui offraient à quelques-uns de ses meilleurs ouvriers l'occasion de devenir, d'une certaine façon, un entrepreneur indépendant (Segretto, 1999). Par ailleurs, les grandes entreprises s'impliquent, et sont l'élément moteur, dans des tentatives de réorganisation d'un milieu industriel, qui prend conscience de sa position stratégique (Maillat, Quévit & Senn, 1993) notamment par le développement des réseaux.

A l'image des districts technologiques organisées généralement autour d'une grande entreprise leader, les districts industriels standards de production, tout en se spécialisant, s'ouvrent de plus en plus aux marchés et collaborent avec les réseaux de productions des grandes entreprises. Ces collaborations au cours du temps créent des savoir-faire spécifiques au district.

Par ailleurs, les grandes entreprises, par acquisition de capital dans les PME ou la mise en place de collaborations sélectives, copient les caractéristiques clés des PME dont les systèmes de production flexibles, qui pourraient finalement être appliqués ailleurs à des coûts plus bas. La grande entreprise, à travers sa stratégie d'acquisition de capital ou de collaboration sélective, crée un réseau d'entreprises. Les membres de ce réseau se spécialisent dans les différents segments du processus de production de la grande entreprise ou entretiennent avec elles des relations de complémentarités ou de service afin d'accroître leur compétitivité. Le réseau serait alors le résultat d'une volonté consciente de partenariat pour obtenir des avantages compétitifs (Harrison, 1992 ; Assens, 2003). Le réseau peut, en effet, être le résultat d'une démarche stratégique volontariste pour atteindre un avantage compétitif de type coopératif (Dyer et Singh, 1998).

Le rôle des grandes entreprises dans l'émergence, l'évolution et la pérennité des réseaux a largement été analysé par la littérature économique (Jarillo, 1988 ; Lazerson et Lorenzoni, 1999 ; Fréry, 2007). La présence d'une seule entreprise leader orienterait la composition du réseau, les interactions entre ses membres (Human & Provan, 2000) et déterminerait, en partie, la manière dont il est susceptible de se développer et d'évoluer (Provan et al., 2007). La présence d'une ou de plusieurs grandes entreprises constituerait, par conséquent, un élément de performance du réseau en raison de la capacité d'entraînement et de la dynamique collective susceptible d'être mis en œuvre par les grandes firmes. La principale caractéristique de ces travaux réside dans le fait que si ces réseaux possédaient des enjeux économiques, ils étaient surtout le résultat d'une construction sociale résultant des interactions des PME. Ces réseaux sont informels et bénéficient d'une auto-organisation des PME par collaborative sélective basée généralement sur des relations de familles, de connaissances, d'amitié et de voisinage.

Pour le cas spécifique des grandes entreprises publiques, elles constituent un outil puissant d'aménagement du territoire, de constitution de ressource spécifique et de création de spécialisations sectorielles (Jacquemin & Rémiche, 1988) et participent-elles aussi à la dynamique des agglomérations de PME.

Au colbertisme industriel correspond le modèle des pôles de croissance conceptualisés par Perroux (1964) et analysé par Pecqueur (2007). Ainsi, l'accompagnement des industries et des territoires en crise dans les années 1970 et 1980 par un « Etat brancardier » (Cohen 1989) associe politiques industrielles et aménagement du territoire. Les PME nouvellement créées, au regard de leur faible structuration et de leur faible capacité technique et de négociation se méfient des perspectives de collaboration interentreprises car elles estiment que plus leur indépendance technologique sera grande, plus elles auront de possibilités pour innover et donc, pour se positionner sur des marchés très concurrentiels. Elles redoutent que les grandes firmes les absorbent et que les autres PME de leur taille aient un comportement déloyal.

La cohabitation de grandes entreprises industrielles et de PME dans le domaine de la trituration des graines de coton dans notre zone d'étude offre une opportunité de comprendre les interactions et la nature des relations entre elles. Par ailleurs, l'analyse des conditions d'émergence de modèles spatiales de district à la lumière de la structure et de la nature des interrelations entre les grandes entreprises et les PME pourrait identifier des créneaux de renforcement de la compétitivité de l'agglomération de PME.

En conclusion de ce chapitre, nous retiendrons qu'autrefois perçue comme une catégorie artificielle par rapport à la grande entreprise dont l'importance était avant tout « sociale et politique » (Halberg, 2001), la PME, à travers les SPL, est devenue le pilier de la dynamique économique et la construction des territoires. Cette évolution est la conséquence de trois choses.

- Politique : une crise économique majeure des pays développés conjuguée avec l'impuissance des politiques économiques et l'inefficacité des outils classiques de conduite et de relance de la croissance économique et de création d'emplois.
- Empirique : la « démonstration » de la solidité et de l'efficacité de la PME comme outil du développement au regard de ses caractéristiques et de sa compétitivité (Conway, 2008), sa contribution au développement territorial et la création de la richesse (Nolan, 2003), à la création d'emploi (OCDE, 2005). La solidité et l'efficacité de la « petite entreprise » sont confortés par ailleurs par les travaux sur les districts industriels en Italie (Bagnasco, 1977 ; Beccatini, 1987) qui ont fait progresser l'idée de substituer au modèle fordiste le modèle « pmiste ».
- Théorique : les besoins de flexibilité, de souplesse, de dynamisme, ou encore de compétitivité, des systèmes productifs qui mettent la PME sur le premier rang de la croissance économique malgré sa taille réduite.

Le modèle de l'entreprise à taille humaine s'est imposé comme base d'organisation d'entreprises quasi mondiale. Il s'agit d'une inversion des rôles, d'un déclassement de la grande entreprise « structurante » qui reste la principale créatrice de la valeur ajoutée, au profit de la petite entreprise « innovante » avec un nouveau paradigme du développement économique au sens de Masterman pour qui, un modèle c'est ce qui marche. Ainsi, l'on notera avec Sellami (2016) :

- Un engouement mondial et généralisé pour la PME. Dans les pays développés, cet intérêt s'inscrit dans la quête d'une harmonie et d'une complémentarité avec une possibilité de substitution entre la production de masse et les économies d'échelles expression de la grande entreprise et la petite entreprise. Dans les pays en voie de développement, la PME, créatrice d'emplois et source de croissance est devenue un instrument de politique et de structuration de l'économie.
- Le développement des politiques de protection des PME. Aussi bien dans les pays développés que dans les pays en transition, le soutien des politiques publiques aux PME est jugé indispensable. Il est là pour les aider à exprimer leur potentiel de croissance, d'emplois, d'innovation, de développement local, etc. si les conditions semblent favorables au développement des PME dans les pays développés, elles sont en souffrance dans les pays en développement (environnement institutionnel, structure d'appui-conseil et d'accompagnement, qualité des ressources humaines, etc.).

- La création d'emplois. La thèse de la PME créatrice d'emplois est domaine de prédilection de beaucoup d'économistes ou hommes politiques. Or cette thèse ne fait toujours pas l'unanimité et n'a toujours pas été théoriquement démontrée (Martin, 1986). Le lien entre l'emploi et le niveau d'activité économique a lui aussi été beaucoup étudié et la corrélation n'est pas toujours bien mise en évidence. Par ailleurs la flexibilité et les dérèglementations du marché du travail qui l'accompagnent remettent en cause la protection des travailleurs et promettent une certaine précarité de l'emploi, source de débats entre le patronat et les syndicats dans les pays développés. Dans les pays en transition, les syndicats ont une faible capacité de débat avec le patronat. Les contrats sont généralement verbaux et saisonniers ou journaliers. Dans ce contexte, la thèse de l'emploi reste donc encore à valider.
- La relation entre PME et développement local. Les notions de systèmes productifs locaux, de districts industriels, de districts technologiques, de milieux innovateurs, de technopôles, caractérisent les modes d'adaptation des tissus socio-économiques dans une économie en renouvellement. Par ailleurs la volonté politique ne suffit pas toujours pour créer une agglomération ou un district car chaque modèle dispose de conditions spécifiques.

La découverte de la PME comme une source de dynamique économique a été présentée dans les modèles de SPL comme une alternative à la grande entreprise pour des territoires en quête de relance économique et de construction du territoire. Ces analyses semblent ignorer des territoires sur lesquels cohabitent les grandes entreprises, les PME et les TPE du secteur informel et encore moins l'influence de ces grandes entreprises et des TPE sur la structuration et la dynamique de ces PME et de leur agglomération.

Ainsi, dans le cadre de cette thèse, tout en nous inscrivant dans les analyses des milieux singuliers d'émergence et de développement des SPL, nous ferons un élargissement de ces analyses pour intégrer les grandes entreprises et les PTE du secteur informel afin de traduire la particularité de notre zone d'étude. Par ailleurs, notre zone d'étude fait l'objet de la promotion des PME par les pouvoirs publics fondée le principe selon lequel une certaine concentration d'entreprises sur un territoire produit un avantage, des économies d'agglomération, source de la dynamique économique locale. Les politiques visent donc à inciter les entreprises à développer des interactions entre elles et avec leur environnement.

DEUXIEME PARTIE :

CADRE OPERATOIRE ET DISCUSSIONS DES RESULTATS

CHAPITRE 1 : CONSTRUCTION DU TISSU DE PME DES HUILES ALIMENTAIRES DE COTON DE BOBO DIOULASSO

La première partie de cette thèse a précisé le cadre conceptuel et la démarche méthodologique adoptée pour orienter ce travail de recherche. Elle a également donné le cadre théorique qui fonde ce travail de recherche. Dans ce premier chapitre de cette deuxième partie, nous présenterons et analyserons le cadre opérationnel de cette thèse, notre zone d'étude.

Dans un premier temps, nous ferons un état des lieux du tissu industriel de Bobo Dioulasso à travers une mise en contexte de la ville, l'évolution historique de la construction du tissu industriel de Bobo Dioulasso et nous finirons par les caractéristiques structurelles de ce tissu industriel. Dans un deuxième temps, nous analyserons l'activité de trituration des graines de coton dans notre zone d'étude en termes d'importance de l'huile de coton dans les produits oléagineux au Burkina Faso, d'offre et de demande nationales de graine de coton mais aussi en termes d'offre et de demande nationale d'huile alimentaire au Burkina Faso.

I. Etat des lieux du tissu industriel des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso

Dans cette section, il sera question de donner la situation géographique de notre zone d'étude à partir de son aperçu historique, physique, démographique et économique de façon progressive à partir du niveau national (le Burkina Faso), la région administrative (Hauts Bassins) et la ville de Bobo Dioulasso. De cet aperçu de la ville de Bobo Dioulasso, nous présenterons la construction de son tissu industriel à travers les phases et les acteurs de cette construction. Nous finirons par une caractérisation de la structure du tissu industriel de Bobo Dioulasso en 2017.

1.1. Mise en contexte de la ville de Bobo Dioulasso

1.1.1. Aperçu sur le Burkina Faso

1.1.1.1. Les principales dates historiques du Burkina Faso

Jusqu'au XIX^{ème} siècle, l'histoire de la Haute-Volta était dominée par les Royaumes Mossi, qui s'y seraient installés après être partis du nord du Ghana. Pendant des siècles, les paysans mossis étaient à la fois soldats et fermiers, et les Mossis défendaient leurs croyances religieuses et leur structure sociale contre les tentatives de conversion à l'Islam par les musulmans qui venaient du nord-ouest. Quand les Français sont arrivés et ont revendiqué la région en 1896, la résistance des Mossis prit fin par la capture de leur capitale, Ouagadougou. En 1897, suite à la colonisation, Sya (actuelle ville de Bobo Dioulasso) devient un poste administratif et militaire français.

Le premier mars 1919 est créée la colonie de Haute-Volta à partir des territoires qui formaient auparavant le Haut-Sénégal, Niger et la Côte d'Ivoire suivant un processus de réorganisation administrative du colonisateur. Son territoire recouvre les Cercles³³ de Gaoua, Bobo Dioulasso, Dédougou, Ouagadougou, Dori, Say et Fada N'Gourma. Son chef-lieu est Ouagadougou. Elle était administrée par un gouverneur, portant le titre de lieutenant-gouverneur, assisté d'un secrétaire général et d'un conseil d'administration. C'est aussi l'année où la direction régionale Afrique occidentale de la Compagnie Française pour le Développement des fibres Textiles (CFDT), qui avait pour mission d'organiser au mieux la culture du coton, est installée à Bobo Dioulasso.

En 1927, le Cercle de Say est rattaché à la colonie du Niger. Le 5 septembre 1932, un an après qu'une grande famine ait ravagé le pays, la Haute-Volta est démembrée sous la pression des colons européens de Côte-d'Ivoire, du Soudan français (actuel Mali) et du Niger, soucieux de reconstituer leur ancienne limite territoriale et la disponibilité de la main d'œuvre voltaïques pour les activités économiques. Ainsi, les Cercles de Tenkodogo, Kaya, Ouagadougou, Koudougou, Gaoua, Batié et Bobo Dioulasso ainsi qu'une partie du cercle de Dédougou sont incorporés à la colonie de la Côte-d'Ivoire, soient 2 011 916 habitants sur 153 650 km². Ensuite, les Cercles de Fada N'Gourma et Dori (moins le canton d'Aribinda) sont incorporés à la colonie du Niger, soient 278 512 habitants sur 67 850 km². Enfin, les Cercles d'Ouahigouya (plus le canton d'Aribinda) et de Dédougou (subdivision de Tougan et rive gauche de la Volta Noire) sont incorporés à la colonie du Soudan français, soient 708 501 habitants sur 50 700 km².

Le 4 septembre 1947, la colonie fut recrée dans ses frontières initiales au sein de l'Union française, suite au renouvellement de la pression des Mossi pour avoir un statut territorial séparé après la seconde guerre mondiale. Le 11 décembre 1958, elle fut reconstituée comme une colonie autonome sous le nom de République de Haute-Volta au sein de la Communauté française. Le 5 Août 1960, le pays accède à l'indépendance.

Cette instabilité politique et territoriale de la Haute Volta colonisée, devenue Burkina Faso en 1984, a sans doute retardé la mise en place des infrastructures nécessaires à son développement et l'a sans doute également privé de ses bras valides pour la construction de son développement. En effet, les grandes réalisations en matière d'infrastructures et d'installations des établissements industriels ou commerciaux se faisaient prioritairement dans les lieux de résidence du représentant de la puissance coloniale soit en Côte d'Ivoire, soit au Niger soit au Mali) et plus tard, en 1897, dans la ville de Bobo Dioulasso, capitale de la Haute-Volta jusqu'en 1947.

³³ Le Cercle était la plus petite unité de l'administration des colonies africaines de la France de 1895 à 1946 dirigée par un Européen. Un Cercle était composé de plusieurs cantons, qui eux-mêmes se composaient de plusieurs villages.

1.1.1.2. Une économie essentiellement agricole et de services

Les enseignements universalisants de Clark (1961) ne se vérifient pas au Burkina Faso dans la mesure où son processus de développement révèle un paradoxe³⁴. Le secteur primaire agricole a longtemps joué le rôle de moteur de la croissance avec une forte contribution à la formation du PIB. Alors que l'impulsion du secteur secondaire par le secteur primaire n'est pas encore effective, le secteur tertiaire est en train de prendre le pas avec plus de 40% en moyenne et par an à la formation du PIB depuis 1967. Pour un pays agricole comme le Burkina Faso, une telle situation ne garantit pas une économie solide car un maillon important n'est pas constitué. Pour Dani (2017), la croissance sans industrialisation dans les pays en développement comme le Burkina Faso s'expliquerait par la surexploitation des ressources naturelles et le développement des établissements de commerce et d'une industrialisation orientée vers les exportations.

Selon Ministère de l'économie, sur la période 2010-2019, le secteur primaire dont l'agriculture pourvoyait 82,5% des emplois totaux du pays contre 5,4% pour l'industrie et 12,1% pour les services (IAP, 2019). Une analyse de la création de l'emploi suivant le caractère formel ou informel des activités montre que 95,5% des actifs occupés exercent leur activité principale dans le secteur informel. Ce constat est plus prononcé en milieu rural (99,3%) qu'en milieu urbain (81,2%)³⁵.

En termes de valeur ajoutée sur la même période, les services contribuaient pour 45,14% à la formation globale du PIB contre 32,8% pour l'agriculture et 21,83% pour l'industrie (IAP, 2019). La contribution à la formation du PIB est 32% et 68% en moyenne par an au cours de dix dernières années respectivement pour le secteur informel et le secteur formel (IAP, 2019). Le tertiaire est dominé par les activités d'import-export pour alimenter le commerce de produits divers (commerce général) rendus plus concurrentiels, malgré des coûts de transport élevés, que les produits manufacturés locaux. Cette concurrence exacerbée tue les unités industrielles locales en particulier et le secteur de la transformation en général.

1.1.2. Aperçu sur la région des Hauts Bassins

1.1.2.1. La population et le milieu naturel des Hauts Bassins

La région se situe à l'Ouest du Burkina Faso. Elle est limitée au Nord par la région de la Boucle du Mouhoun, au Sud par la Région des Cascades, à l'Est par la Région du Sud-Ouest et à l'Ouest par la République du Mali. Elle couvre une superficie de 25 479 Km² soit 9,4 % du territoire national.

Créée par la loi n° 031/AN du 2 juillet 2001 dans ses limites actuelles, la région des Hauts-Bassins comprend les provinces du Houet, du Kéné Dougou et du Tuy qui ont respectivement pour chef-lieu Bobo Dioulasso, Orodara et Houndé. Elle compte 3 communes urbaines, 33 départements, 30 communes rurales et 472 villages.

³⁴ MEBF (2006), Etude sur les secteurs porteurs au Burkina Faso

³⁵ INSD, 2015, Enquête nationale sur l'emploi et le secteur informel

La population de la région des Hauts-Bassins a presque doublé en vingt ans : elle est passée de 744 033 habitants en 1985 à 1 787 894 habitants en 2014. La croissance démographique a suivi le même rythme que pour le pays de sorte que la région représente toujours 10% de la population burkinabé. L'incidence de la pauvreté dans la région s'est établie respectivement à 34,8% en 2013 contre 47% pour le niveau national (seuil de 108 732FCFA/an soit 160 euro).

Le relief de la région se caractérise par des plateaux et des plaines auxquels s'ajoutent quelques buttes, collines et vallées. Les principaux sols sont des sols ferrugineux tropicaux peu lessivés ou lessivés et des sols hydromorphes. Cette structure des sols offre la possibilité d'une diversification des cultures.

Le climat est tropical de type nord-soudanien et sud soudanien. Il est marqué par 2 grandes saisons : une saison humide qui dure 06 à 07 mois (mai à octobre/novembre) et une saison sèche qui s'étend sur 05 à 06 mois (novembre/décembre à avril).

La végétation relativement abondante est le reflet des conditions climatiques nettement moins arides qui caractérisent le secteur sud soudanien. Sur le plan de la phytogéographie, la région des Hauts bassins se situe dans la zone soudanienne du pays. Grâce à sa bonne pluviométrie, cette zone bénéficie de conditions climatiques humides et abrite les formations forestières les plus denses du pays, qualitativement variées en taille et en espèces floristiques.

C'est le domaine des savanes boisées, des forêts claires, des forêts galeries et de formations ripicoles particulièrement le long des cours d'eaux (Fontès et Guinko, 1995). La région compte 15 forêts classées, dont les 3 plus importantes sont à Bobo Dioulasso, qui abritent des écosystèmes particuliers et une faune importante et diversifiée³⁶.

La région des Hauts Bassins se caractérise par un fort taux d'actifs, de l'ordre de 80 %, qui reste néanmoins en-deça du taux national (85 %). Les employés représentent 62,5% des actifs formels occupés de la région. Cependant, le marché du travail du Burkina Faso, à l'instar des autres pays en développement, ne permet pas de rendre compte, à lui seul, de la place du travail dans la formation des systèmes sociaux (Michel et Oudin, 2003). L'informalité du travail est très présente dans la zone. Ainsi, on estime que les travailleurs non payés, essentiellement dans l'agriculture et l'élevage, sont 55,7% des actifs dans la région des Hauts - Bassins contre 57,9% au niveau national. Les travailleurs indépendants constituent 35,3% des actifs (contre 36,5% au niveau national) tandis que les employés réguliers ou formels représentent 7, 7% contre 4,4% au niveau national. Les employés à la tâche représentent 1,3% de la population active (Combary et Thiombiano, 2011). Par ailleurs, la plupart des jeunes scolarisés n'ont fait qu'un cursus général et sont donc peu compétitifs sur le marché du travail déjà peu structuré aux côtés d'un secteur informel dynamique et écrasant.

³⁶Direction des forêts du Burkina Faso (2013)

1.1.2.2. Les potentialités agropastorales de la région des Hauts bassins

Compte tenu de la fertilité des sols et des productions agricoles, la région des Hauts-Bassins est une des plus grandes régions agricoles du pays. Elle produit aussi bien des céréales que du coton pour le lequel le Burkina Faso est le premier producteur africain. Le coton est la deuxième culture de la région après les céréales aussi bien en termes de superficies emblavées que de productions (193 920 ha en 2013 contre 450 580 ha pour les céréales dont 52% pour le maïs qui est la seconde culture la plus importante³⁷). Les autres cultures céréalières sont le mil, le sorgho, le riz et le fonio. Les cultures de rente autre que le coton (90% des cultures de rente) de la région sont l'arachide, le sésame et le soja.

En termes de productions fruitières, la région des Hauts Bassins avec sa province du Kénédougou est le « *verger du Burkina Faso* » au regard de sa production importante et diversifiée dont la mangue introduite dans la zone vers 1928 par des missionnaires blancs venus du Soudan français (l'actuel Mali), les agrumes, les noix d'anacarde, les melons, l'ananas, etc. Sur la période 2008-2014, la production annuelle moyenne de fruits a été 382 456 tonnes dont 53% provient de la Région des Hauts Bassins avec une production de 138 030 tonnes de mangues soit 57% de la production nationale. Les vergers de la région s'étendent sur 64 075 ha dont 49% de manguiers³⁸. Toutes une chaîne activités se développe autour de la mangue qui constitue une source importante de revenus et d'emplois aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain.

La zone de Bobo Dioulasso se caractérise plus par sa production de légumes. La province de Houet fournit environ 15 % de la production de légumes du Burkina Faso. Sa production est constituée surtout de choux, de tomates, d'aubergines et de carottes. Toute cette production est écoulée seulement sur le marché intérieur en raison de l'absence d'un circuit d'exportation efficace.

En matière de production animale, la région des Hauts Bassins, en raison de ses énormes potentialités en ressources naturelles et environnementales, dispose d'abondantes ressources utilisées dans l'alimentation animale (fourrager en graminées pérennes et ligneuses). Par ailleurs, la région bénéficie d'une disponibilité en sous-produits agricoles (sons et résidus provenant des céréales) et sous-produits agro-industriels, provenant des industries agro-alimentaires notamment les drêches des brasseries et les tourteaux des huileries. Le système de production est dominé par les modes transhumant et sédentaire extensif. Le système de production intensif orienté vers la production laitière n'est pratiqué que dans les zones urbaines de la ville de Bobo Dioulasso pour alimenter les laiteries installées dans la ville.

1.1.3. Généralités sur la ville de Bobo Dioulasso

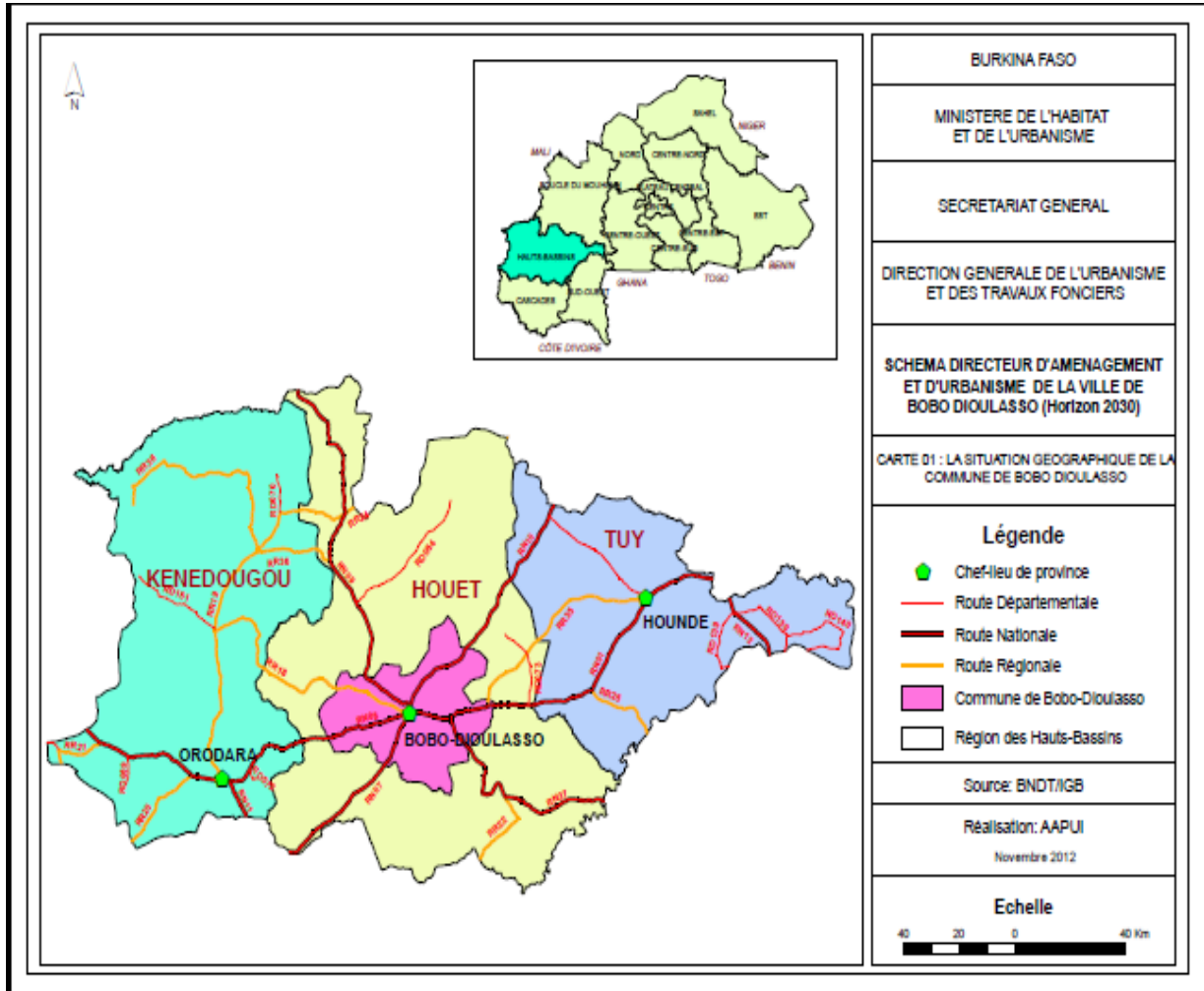
Bobo-Dioulasso, chef-lieu à la fois de la province du Houet et de la Région des Hauts Bassins, est la seconde ville du Burkina Faso. Elle se situe à 360 km au sud-ouest de Ouagadougou.

³⁷ Direction des statistiques agricoles (2013), Enquête Permanente agricole (EPA)

³⁸ Direction des statistiques agricoles (2008), Recensement général de l'agriculture (RGA)

La ville s'étend sur une superficie de 14 000 hectares, dont environ 5 000 sont construits. Elle est l'une des villes carrefour par excellence du Burkina Faso puisqu'elle est au carrefour des routes vers Abidjan, Ouagadougou et Niamey, Sikasso et Bamako, Mopti et le delta intérieur du Niger, Diébougou et le Ghana. C'est pour cette raison qu'elle est la plaque tournante des échanges commerciaux dans cette partie de l'Afrique de l'Ouest.

Carte 1: Schéma directeur d'aménagement et d'urbanisme (SDAU) de la ville de Bobo Dioulasso



Source : Direction générale de l'aménagement du territoire (2012)

Sur le plan administratif, la ville de Bobo Dioulasso est structurée en 33 secteurs rassemblés en 7 arrondissements entourée d'une zone rurale qui compte 36 villages rattachés. Les villages comportent un nombre variable de quartiers et la zone rurale inter villages comporte aussi des hameaux de culture. Chaque arrondissement est dirigé par un maire et des conseillers d'arrondissement. L'ensemble de la commune de Bobo Dioulasso est dirigé par un conseil municipal élu pour un mandat de 5 ans (Plan Communal de Développement de Bobo Dioulasso, 2018).

1.1.3.1. L'historique de la ville de Bobo Dioulasso

A l'origine, la ville de Bobo-Dioulasso fut un petit village dénommé Kibidoué, fondé au 11^{ème} siècle par des agriculteurs Bobo Dioulasso venus du Mandé et des commerçants Dioula du royaume de Kong de la Côte d'Ivoire³⁹. Si les premiers cherchaient des conditions physiques et géographiques favorables, les seconds s'installèrent progressivement sur le site carrefour de deux grands axes traditionnels de circulation commerciale, la route de la Kola et la route de la soie⁴⁰. La ville a été fondée vers 1600 et à la faveur de la construction de la grande mosquée en 1892 et Kibidoué prit alors le nom de Sya (qui signifie paix en Bobo) et s'est agrandie avec les arrivées successives des commerçants Dioula de Kong et des Haoussa, des Kassamba, des Tiéfo, des Mossé et d'autres migrants venus des Républiques du Mali, de Guinée, du Togo, du Bénin, du Sénégal. Les Français arrivèrent en 1897 et installèrent un poste administratif et militaire. La ville fut baptisée Bobo-Dioulasso en 1904 par le commandant⁴¹ Candrillier. Le nom signifie en Dioula « maison des Bobo, des Bobo-Dioula », c'est-à-dire des Bobos musulmans et des Dioula » (Spicher, 2003). Elle devint en 1932, la capitale politique et administrative de la Haute-Volta.

Centre très attractif de collecte et de distribution des produits agricoles, Bobo Dioulasso acquit pleinement le statut de cité économique et celui de centre commercial important pour la sous-région ouest-africaine⁴². Son marché qui se tenait tous les cinq jours accueillait des commerçants venus du plateau central (Ouahigouya surtout), du Mali actuel, de la Guinée, du Sénégal, du Niger, de la Mauritanie, du Maghreb, du Tchad, du Ghana, du Togo, du Bénin et du Nigeria. Les marchandises étaient des produits agricoles, des chevaux, des fusils, de l'or, des cotonnades, des esclaves, du cola, du sel, des produits de l'artisanat, des produits en provenance d'Europe et ayant transité par les zones côtières.

Durant toute la période de pacification qui s'étend au-delà de 1905, la ville de Bobo Dioulasso est le lieu le plus sécurisant et le plus propice au commerce de la colonie de Haute-Volta. Les commerçants et les négociants européens y affluaient. La situation de ville carrefour leur permettait de faire de bonnes affaires. Il y avait très peu de risques d'instabilité politique à Bobo Dioulasso en raison de la présence des militaires français. En outre, les transports et les télécommunications se développèrent à Bobo Dioulasso et assurèrent ainsi les conditions de succès aux activités civiles et commerciales.

³⁹ Bruno Sanou (1996 : 120) situe la période de fondation de Sia « entre le Xe et le XIV^e siècle ».

⁴⁰ L'économie coloniale a fortement structuré ces axes en faisant de Bobo-Dioulasso la plaque tournante des échanges économiques de cette partie de l'Afrique de l'ouest, au carrefour des routes vers Abidjan, Ouagadougou et Niamey, Sikasso et Bamako, San, Mopti et le Delta intérieur du Niger au Mali. Ce fut au préalable un carrefour des routes traditionnelles du commerce des bœufs, du poisson, de la kola, des céréales.

⁴¹ Le commandant de cercle était l'administrateur sous l'autorité du commandant de zone, qui lui-même relevait du gouvernement de la colonie. Il était indépendant de la structure militaire (en dehors des secteurs militaires, tel le Niger et la Mauritanie, avant la Deuxième Guerre mondiale).

⁴² C'est dans cette optique que les explorateurs Binger, Louis Gustave, Dr Crozat et Monteil, parlent dans leurs rapports de la vocation commerciale de Bobo-Dioulasso. Aussi, le Colonel Trentinian, Gouverneur du Soudan chercha-t-il à faire de Bobo-Dioulasso, une ville prospère.

En 1928, Pépin Malherbe, officier Commandant de cercle, lance le programme urbain de Bobo Dioulasso alors commune mixte de premier degré (c'est-à-dire avec résidence de l'officier Commandant). La ville deviendra commune de plein exercice en 1954, puis commune urbaine en 1960.

La ville de Bobo Dioulasso perdit son statut de capitale de la Haute-Volta en 1947, suite à une réorganisation, à la dissolution et à la création de la colonie de Haute Volta. Cette décision a entraîné un déplacement des services administratifs et des sièges sociaux des sociétés privées vers Ouagadougou, la nouvelle capitale. En dépit du tracé colonial des frontières nationales, la ville a maintenu des relations économiques et sociales étroites avec Sikasso au Mali et Korhogo en Côte d'Ivoire (Cissé et Labazée, 2013).

Depuis l'indépendance du Burkina Faso en 1960, la restructuration économique a affaibli cette position de carrefour au profit de Ouagadougou. Le transfert de toutes les sphères de décision à Ouagadougou, qui concentrait dès lors toutes les opportunités de développement, a eu pour conséquence de diminuer le flux d'échanges traditionnels dans la ville de Bobo Dioulasso. Certains commerces et industries suivront le mouvement de délocalisation, à la recherche de services de proximité et de débouchés. Plusieurs opérateurs économiques de Bobo Dioulasso ne pouvant se ravitailler que par les ports de Lomé, de Cotonou ou d'Accra s'installeront à Ouagadougou, ne maintenant que des activités annexes à Bobo Dioulasso. C'est ainsi que durant plus d'une décennie, la ville a perdu ses avantages par manque d'investissements publics, mais aussi de réinvestissement des unités industrielles qui y sont toujours localisées mais dont les profits sont exportés hors de la zone de production. Ce phénomène a entraîné la dégradation de certains axes routiers stratégiques et l'ouverture de nouveaux axes routiers vers les pays voisins (Bénin, Ghana, Togo) qui ne passent plus par Bobo Dioulasso mais par Ouagadougou (Zagré, 1994). Désormais, le commerce extérieur du Burkina Faso passe davantage par les ports de Lomé, de Cotonou, d'Accra et de Tena que par Abidjan qui offre aujourd'hui des conditions économiques moins favorables au transit.

En outre, l'aéroport de Bobo Dioulasso, jadis une ouverture pour la ville sur l'extérieur et qui fut pendant longtemps le point de liaison en Afrique Occidentale, notamment les lignes Dakar - Tchad et Maghreb - Pays côtiers, a vu son trafic chuté considérablement. L'aéroport ne développe qu'un trafic régional entre Ouagadougou et Abidjan et dans une moindre mesure avec Bamako, Lomé et Cotonou. Le fret de l'aéroport de Bobo Dioulasso est insignifiant, l'essentiel étant servi par l'aéroport de Ouagadougou (ECOLOG, 2000).

La situation économique de Bobo Dioulasso a commencé à se dégrader au cours de la période coloniale avec la perte des fonctions politico-administratives majeures (1947) que la ville assumait et avec le prolongement du chemin de fer jusqu'à Ouagadougou. Aussi, à la faveur de la proclamation de l'Indépendance de la Haute Volta en 1960, la base militaire française cesse d'exister et il y eut un départ massif des Français de la ville de Bobo Dioulasso qui perdit de son importance au niveau politique et économique par rapport à Ouagadougou.

Elle conservera cependant son poids commercial ainsi que sa place dans la transformation agro-alimentaire. Mais, avec les Indépendances, l'arrière-pays traditionnel de Bobo-Dioulasso est morcelé par des frontières qui deviennent de plus en plus étanches au nom des souverainetés nationales, principalement Malienne et Ivoirienne. Bien que la ville ait perdu de son dynamisme sur le plan international et régional, elle demeure encore un pôle de développement important pour le pays en raison des nombreuses potentialités naturelles et de ressources construites dont dispose la région. Son avantage majeur aujourd'hui est d'être au cœur d'une des régions agricoles les plus fertiles du pays (Konaté, 2006).

1.1.3.2. Le milieu naturel et les potentialités de développement de la ville de Bobo Dioulasso

Bobo-Dioulasso est située dans une zone de climat Sud-Soudanien, caractérisée par des précipitations annuelles abondantes comprises en moyenne entre 1 100 et 1 200 mm, et tombant en une seule saison. Ce contexte climatique favorable, induit d'importantes ressources en eaux souterraines et une diversification des productions agropastorales qui offrent ainsi des situations propices au développement de l'industrie et de l'artisanat. Au niveau hydrologique, la ville de Bobo Dioulasso se trouve au croisement de plusieurs bassins versants dont les plus importants sont (i) le bassin du Houet qui draine l'eau de la partie nord de la ville, (ii) le bassin du Kou mis à profit pour l'approvisionnement en eau potable de la ville et le (iii) le bassin de la Comoé à l'est de la ville dont les limites correspondent à la falaise se trouvant au sud-est de la ville. Les particularités de la topographie et du climat font de cette ville un véritable château d'eau. D'importants fleuves du pays y prennent leur source. Il s'agit notamment du Mouhoun, du Banifing, du Tuy (Grand Balé), de la Comoé et la Léraba.

Au plan physique, le site d'implantation de Bobo Dioulasso est peu accidenté. Il est localisé sur un plateau d'une altitude moyenne de 460 mètre. Le marigot Oué (devenu Houët en donnant son nom à la province englobante et d'orientation Sud-Nord), partage la ville en deux zones de superficies voisines, en forme le bassin versant. Une importante ceinture verte limite la ville au Nord (verger et zone maraîchère de Dogona, Sakabi, Kin, Niéneta). A l'Ouest, l'aéroport bloque l'extension de la ville du côté de la route de Sikasso. Au Nord- Ouest, la forêt de Dindéresso est une limite naturelle. Au Sud, la forêt classée de Kuinima ainsi que la falaise constituent des contraintes physiques mais aussi écologiques.

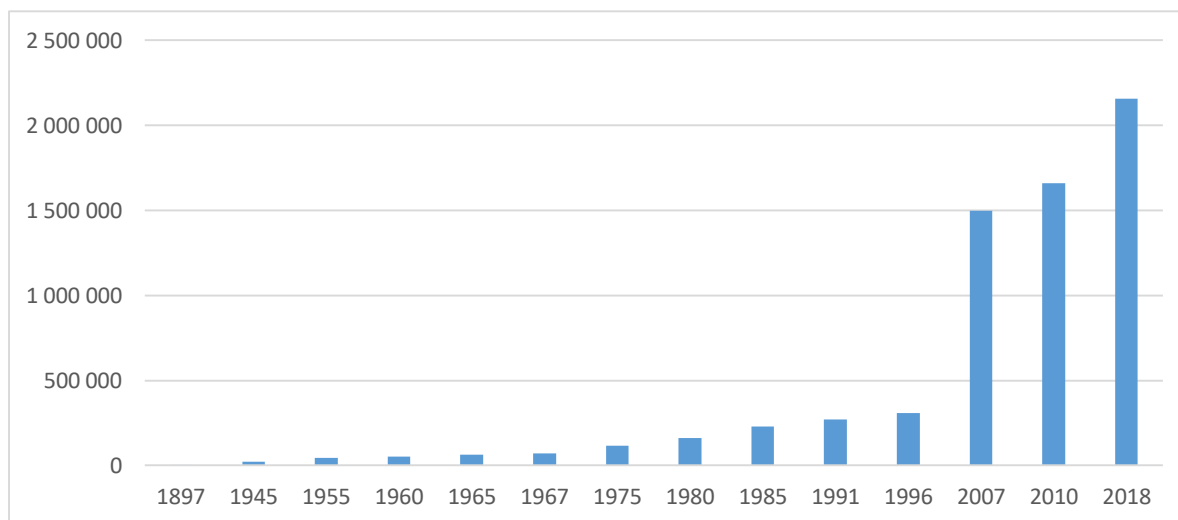
Les sols de la ville de Bobo Dioulasso sont classés comme sols ferrallitiques faiblement désaturés, remaniés modaux. Ils sont caractérisés par une texture sablo-limoneuse en surface (30 premiers cm), et limono-argilo-sableuse plus en profondeur, et un faible contenu en carbone organique et en azote total (Tour, 1998). Ces sols conviennent assez bien à une variété de culture dont les céréales (sorgho, mil, maïs), les oléagineux (coton, arachide, etc.), les légumineuses (niébé, le poids de terre, etc.) ainsi que des tubercules (igname, patate douce, le manioc) (Bunasols, 2005). En termes de ressources minières, les indices miniers donnent une grande potentialité, faiblement exploitée, composée de métaux ferreux (manganèse), de métaux non ferreux (zinc, bauxite), de substances non métalliques (argiles, sables, etc.), de sable siliceux et des gisements de dolomites dont une partie fait l'objet d'exploitation industrielle.

1.1.3.3. Les caractéristiques démographiques et socio-économiques de la ville

- **Au plan démographique**

La population de Bobo Dioulasso est passée 2 500 en 1897, à 22 000 en 1945 (SDAUB 1987), à 309 771 en 1996 puis à 1,49 millions en 2007. Il a été projeté qu'elle atteindrait les 2 millions d'habitants en 2018 (INSD, 2018).

Figure 1: Evolution de la population de Bobo Dioulasso – nombre d'habitants



Source : Construction de l'auteur à partir des données parcellaires de l'INSD et du SDAUB

Cet accroissement de la population de la ville s'explique essentiellement par l'exode rural et les déplacements internes de population à la recherche de meilleure condition de travail et de vie. En deux décennies, cette ville a vu sa population multipliée par 6,45 lui offrant ainsi de la main d'œuvre mais aussi une débouchée potentielle pour son industrie. Cette population est essentiellement jeune : 41% de la population a moins de 15 ans, 57% entre 15 et 64 ans, et seulement 2% ont plus de 65 ans (IND, 2018). Cette extrême jeunesse représente un défi économique et social en termes d'infrastructures éducatives, sanitaires, et d'emplois. Des domaines qui nécessitent des actions publiques pour assurer plus tard des conditions de vie décentes aux jeunes. Le taux d'activité dans le périmètre urbain de Bobo Dioulasso est de 37,02% (INSD, 2018).

- **Les indicateurs socio-économiques de Bobo Dioulasso**

Selon les résultats de l'Enquête intégrale sur les conditions de vie des ménages (EICVM) de 2009, la pauvreté a connu un léger recul dans la région entre 2003 et 2009. Les Hauts- Bassins occupent sur ce plan une position médiane avec une incidence de pauvreté en 2009 de 46,8%, plus élevée que le taux national qui est de 43,9% (SCADD 2011-2015). Le taux régional d'alphabétisation, 32 %, est bas, et plus particulièrement chez les femmes où il n'est que de 21,8%. Ce taux représente néanmoins le deuxième taux le plus élevé des régions du pays.

Cependant, la scolarisation ces dernières années y est satisfaisante. En effet, pour l'année scolaire 2017/2018, 85,9% d'enfants en âge scolaire (6-11 ans pour le primaire) sont effectivement scolarisés dans la région, ce qui dépasse le taux au niveau national qui est de 77,6% (Annuaire statistique 2017/2018 du MEBA). Selon le Rapport sectoriel régional du PN-AEPA, en fin 2014, la région comptait en milieu rural, 2 131 points d'eau modernes (PEM), 43 Adductions d'eau potable simplifiées (AEPS) et mini réseaux d'AEP et PEA fonctionnels.

- **Emplois et activités économiques**

Sur le plan industriel, jusqu'en 1980, la ville de Bobo Dioulasso compte les plus grandes industries du pays au regard de son histoire industrielle et ses potentialités agro-économiques. Elles sont tournées, pour la plupart, vers l'agro-alimentaire et le marché intérieur. Il y a 19 entreprises industrielles (25 % du total national) qui emploient plus de 7 000 personnes. Le secteur industriel de Bobo Dioulasso apporte à l'Etat Burkinabé plus de 10 milliards de francs CFA de droits de douane et impôts divers et distribue plus de 9,5 milliards de francs CFA de salaires (Combarry et Thiombiano, 2011). Toutefois, ce secteur se caractérise par la faiblesse du maillon intermédiaire des entreprises locales modernes, les PME

Par ailleurs, une grande partie de la population travaille dans le secteur dit informel (Labazée et Roth, 2013). Les crises économiques qui sévissent depuis les années 1990, suite aux programmes d'ajustements structurels et à la guerre civile qui a déchiré la Côte d'Ivoire de 2002 à 2007 qui a entraîné l'interruption de la liaison ferroviaire entre le Ouagadougou et Abidjan via Bobo Dioulasso, ont obligé de nombreuses entreprises industrielles et de commerces à arrêter leur activité. L'impression selon laquelle la ville de Bobo Dioulasso serait « délaissée » par le gouvernement fait allusion à la concentration des ressources économiques et politiques dans la capitale. Tandis qu'à Ouagadougou, l'équipement s'améliore d'année en année, les infrastructures urbaines de Bobo Dioulasso sont dans un état rudimentaire et de dégradation continue (Haberecht et Lentz 2011).

1.1.3.4. Les infrastructures structurantes

La ville de Bobo Dioulasso dispose d'infrastructures structurantes nécessaires à une dynamique économique et industrielle. Il s'agit essentiellement de zones industrielles viabilisées, des infrastructures de communication dont les routes, la voie ferrée et l'aéroport, des infrastructures de production et de distribution d'énergie et un port sec.

- **Zones industrielles viabilisées**

La ville de Bobo Dioulasso dispose de trois zones industrielles regroupant l'ensemble des activités qui constituent le tissu de l'industrie locale. Bénéficiant de sa position stratégique (traversée par la ligne de chemin de fer Abidjan-Ouagadougou), la première et la plus ancienne zone industrielle, qui fut délimitée dès 1923, s'est construite le long de la voie ferrée sur une superficie de 233 ha. Cette zone a été officiellement créée en 1954 et a été développée en deux phases, 1954-1980 puis de 1980 à nos jours (Paré et Kibtonré, 1990).

Dans le cadre du Schéma Directeur d'Aménagement Urbain (SDAU), deux nouvelles zones industrielles de 300 ha chacune ont été créées à l'Est et au Nord de la ville (Ouest de la ville étant la zone de l'aéroport et des bassins fluviaux du pays). Ces deux zones sont nées du souci de la commune d'accompagner le secteur industriel. Leur aménagement constitue donc pour elle, une réponse à la demande d'actions de promotion du secteur privé avec la mise en place des instruments d'appui-conseil et de financement ainsi qu'à la saturation de l'ancienne zone industrielle du fait de la forte demande d'implantation de nouvelles industries.

La zone industrielle de l'Est assure la transformation agroalimentaire des fruits et légumes en provenance du village de Lèguema alors que celle du Nord entre dans le grand schéma du barrage de Samandeni avec son potentiel de production agro-pastorale et halieutique. Ces deux nouvelles zones industrielles bénéficient des infrastructures nécessaires à la production industrielle (électrification, assainissement, technologies de l'information, routes, etc.). Elles visent à regrouper les PME agroalimentaires sur un même site aménagé à cet effet alors que ces PME sont généralement localisées au milieu des habitations. Par ailleurs, la ville de Bobo Dioulasso dispose d'un centre d'incubation d'entrepreneur pour soutenir les initiatives de création d'entreprises.

- **Infrastructures de communication et d'énergie**

L'Aéroport de Bobo Dioulasso a une superficie de 580 hectares. C'est un aéroport moderne de classe internationale (catégorie A) et doté d'une piste de 3300 mètres. Il est le second aéroport le plus important de l'Afrique occidentale après celui de Dakar au Sénégal et peut recevoir tous les gros porteurs. Entre 2009 et 2012, des travaux d'aménagements ont permis d'accroître sa capacité d'accueil et de stockage/d'entreposage offrant ainsi des possibilités d'exportations de fruits, légumes et produits manufacturés. Ces réaménagements ont porté également sur la construction d'une nouvelle tour de contrôle ainsi que d'un bloc technique qui, associé aux nouveaux équipements de navigation aérienne installés sur le terrain, font de l'aéroport de Bobo Dioulasso l'un des plus opérationnels de la sous-région Ouest africaine, susceptible de rivaliser avec ceux de la sous-région.

Aéroport et chemin de fer ont eu une forte influence sur le développement économique de la ville. Au niveau des infrastructures ferroviaires, dès 1934, la ligne de chemin de fer qui aurait dû relier Abidjan à Niamey arriva à Bobo Dioulasso. L'arrivée du chemin de fer fit de la ville un centre de transit et de triage, contribuant ainsi à renforcer sa position de carrefour d'échanges dans la région Ouest africaine. La région des Hauts Bassins est traversée par plus de 100 kilomètres de chemin de fer. Deux sociétés interviennent dans ce domaine : la Société de gestion du patrimoine ferroviaire du Burkina (SOPAFER-B) et SITARAIL, concessionnaire du réseau depuis 1994. La gare ferroviaire a une superficie de 49 hectares. La ville de Bobo Dioulasso dispose également d'une plate-forme moderne à conteneurs dans la zone industrielle.

La structure du réseau routier primaire, aussi bien à l'échelle de la commune que de la ville de Bobo Dioulasso, repose sur six axes de pénétration, tous ayant un caractère national et international :

- route Bobo Dioulasso-Ouagadougou (RN1);
- routes Bobo Dioulasso-Banfora-Frontière de Côte d’Ivoire (RN7) ;
- route Bobo Dioulasso-Orodara frontière du Mali (RN8) ;
- route Bobo Dioulasso-Farmana frontière du Mali (RN9) ;
- route Bobo Dioulasso-Dédougou –Tougan-Ouahigouya (RN10) ;
- route Bobo Dioulasso-Diébouyou frontière du Ghana (RN 27).

Sur le plan énergétique, alors que la plus grande partie de l’électricité consommée dans le pays est d’origine thermique, celle consommée dans la région des Hauts Bassins et particulièrement à Bobo Dioulasso est principalement d’origine hydraulique (l’énergie d’origine thermique représente 25% de la consommation de la ville de Bobo Dioulasso) et provient de l’interconnexion avec la Côte-d’Ivoire depuis 2007. Cela laisse entrevoir des possibilités d’abaissement des coûts de l’électricité au regard du faible coût de production de cette énergie en Côte d’Ivoire qui dispose de quatre sources d’énergie primaire à savoir par ordre d’importance, l’hydroélectricité, le pétrole, le gaz naturel et la biomasse.

Le taux de couverture des besoins énergétiques de la Région des Hauts Bassins est de 56,6% contre un taux national de 38,6% selon l’annuaire statistique 2018 du ministère de l’énergie. Sur la période 2009-2018, la région des Hauts Bassins a consommé en moyenne par an 179,243 GWh dont 88,18 % par les entreprises et 11,82% par les ménages selon la même source. Par ailleurs, 34% des entreprises dépendent exclusivement de la fourniture d’électricité par la SONABEL. La grande majorité des entreprises (66%) ajoutent à l’électricité fournie par la SONABEL de l’électricité qu’elles produisent elles-mêmes en raison de la mauvaise la qualité de la distribution qui induit des coûts importants de backup. Cette production complémentaire provient des installations photovoltaïques et/ou des groupes électrogènes ou générateurs.

- **Port sec de Bobo Dioulasso et les autres infrastructures**

La création d’un port sec à Bobo Dioulasso (2006-2009), sur un site de 120 hectares, abrite une gare internationale de fret. Il s’agit d’une plateforme multimodale à proximité de l’aéroport et reliée à la route et au rail, inaugurée en 2010. Un port sec répond à plusieurs nécessités essentielles tant pour les intérêts des acteurs économiques, entreprises et consommateurs, que des citoyens. Il améliore la sécurité des marchandises, leur traçabilité dans les opérations import et export ; il confère neutralité et indépendance aux infrastructures logistiques vis-à-vis des intérêts commerciaux (car géré par une structure autonome et non la faitière des commerçants) ; il renforce la sécurité du transport et du stockage, rationalise le transport dans les agglomérations congestionnées et offre des opportunités de développement économique. Le port sec a deux composantes : une plateforme multimodale, destinée au traitement du fret national et international, déjà achevée, et un port franc, conçu comme une infrastructure complémentaire à la plateforme multimodale, permettant d’accueillir des PME exportatrices qui pourront bénéficier des prestations des services installés sur la plateforme du fret.

Il est également envisagé de délocaliser sur ce port franc des services d'accompagnement et d'appuis aux PME. La réalisation de cette infrastructure consistera à viabiliser environ 80 ha de terrain afin d'y installer principalement des entreprises de transformation de produits destinés à l'exportation.

Parmi les grands projets structurant de la Région des Hauts-Bassins, figure le Programme de Développement Intégré de la Vallée de Samandéni pour une réorganisation et une dynamisation du paysage productif de la région. La construction d'ouvrages structurants tels que le barrage de Samandéni constitue une avancée réelle. Au plan hydraulique, le barrage de Samandéni constitue le troisième plus grand barrage du pays, avec une capacité de stockage de 1 050 000 000 m³ d'eau. Le plan d'eau créera une zone humide de plus de 150 km², une véritable mer au Sahel, toute chose propice au développement et à la conservation de la biodiversité et des activités de production, sans compter l'électricité que ce barrage va produire. Ce même le plan d'eau permettra une production piscicole annuelle de plus de 1000 tonnes grâce à l'aquaculture et une pratique du sport nautique. A terme, les investissements (barrages et aménagements hydro-électrique et hydro-agricole) devraient offrir chaque année plus de 300 000 tonnes de produits agricoles, 2 millions de litres de lait, 2000 tonnes de viande. La production énergétique sera cédée à un prix concessionnel, prioritairement pour la valorisation des productions agricoles et pastorales dans la nouvelle zone industrielle du nord de la ville de Bobo Dioulasso. En définitive, la ville de Bobo Dioulasso dispose d'un potentiel en ressources naturelles et construites pour une croissance économique locale. Par ailleurs, sa situation géographique et sa population en forte croissance lui offre des opportunités de marchés et de mains d'œuvre pour soutenir une dynamique industrielle. Cependant, l'accès à certains services dont l'énergie constitue un handicap à tout processus de développement soutenue de l'activité industrielle. L'organisation et la coordination de la mise en interaction de ces différentes potentialités et faiblesses peuvent donner différentes trajectoires de développement industriels.

1.2. Trajectoires de construction du tissu industriel de Bobo Dioulasso

Le tissu industriel de la ville de Bobo Dioulasso est le fruit d'une succession de politiques d'organisation et de coordination de la mise en valeur de ses potentialités. Plusieurs groupes d'acteurs ont contribué à des moments différents à la construction du tissu industriel de Bobo Dioulasso. Dans les lignes qui suivent, nous aborderons dans un premier temps les fondements de la politique industrielle du Burkina Faso puis dans un second temps, nous analyserons les logiques d'acteurs ayant influencé la construction du tissu industriel de Bobo Dioulasso.

Sur le plan historique, la seconde guerre mondiale a constitué le point de départ du processus d'industrialisation de la ville de Bobo Dioulasso comme de plusieurs autres villes africaines. En effet, à partir de 1942, l'Afrique occidentale française (AOF), devient une vaste aire de ravitaillement pour les Alliés, ce qui accélère le développement des industries auxiliaires du commerce d'exportation transformant sur place les matières premières. A ce titre furent mises en place des unités alimentaires (huilerie, brasserie, boulangeries-pâtisseries) et textiles (égrenage du coton) dans les pays d'Afrique.

Ce processus d'industrialisation dans l'ensemble de l'Afrique francophone a été accéléré entre 1945 et 1960 par deux faits majeurs : l'évolution de la politique coloniale française et les mutations du capitalisme à travers l'intervention grandissante de l'Etat et l'apparition d'une planification économique. Au cours de cette période, les « territoires d'outre-mer » (ex-colonies) ont été dotés de plans de développement mettant l'accent sur l'infrastructure des transports (prolongation jusqu'à Ouagadougou du chemin de fer Abidjan-Niger en 1954, après un premier tronçon entre Abidjan et Bobo Dioulasso en 1934), de même que le bâtiment et les travaux publics. Ainsi s'est ouvert un marché pour les industries des métaux, de construction et d'extraction (artisanale) de la pierre à bâtir, des argiles et du sable (Paré et Kibtonré, 1990).

Dans cette section de notre thèse, nous discuterons des fondements théoriques de la politique d'industrialisation du Burkina Faso et donc de Bobo Dioulasso qui bénéficiait de traitement spécifique dans ces politiques. Ensuite nous aborderons les logiques d'interventions des acteurs économiques et leurs influences sur la construction du tissu industriel de Bobo Dioulasso.

1.2.1. Fondements de la politique industrielle du Burkina Faso

Au lendemain des Indépendances, dans les années 1960, la stratégie de l'industrialisation était au centre de la planification économique des États africains. Au Burkina Faso, l'objectif premier de cette stratégie était de garantir l'autonomie économique nationale par la création d'une capacité industrielle de substitution aux importations et de transformation pour l'exportation hors du continent des produits agricoles et miniers (Combary et Thiombiano, 2011). Cette stratégie, inscrite dans les plans quinquennaux de développement industriel, a progressivement montré ses limites à partir des années 1970 notamment en termes de mauvaise gestion et de clientélisme, l'importance des subventions publiques de soutien à la compétitivité des entreprises, la non rentabilité des activités, l'accumulation des dettes, etc. Ainsi, dès les années 1980, cette stratégie a connu une profonde mutation suite à l'adoption des codes des investissements visant à créer un environnement favorable pour mobiliser les investissements étrangers à travers l'ouverture du secteur industriel aux investissements étrangers, la nationalisation de certaines entreprises stratégiques dont l'eau, l'énergie, les hydrocarbures, les postes et télécommunications.

L'industrialisation du Burkina Faso a été extrêmement tardive. Jusqu'en 1939, les rapports entre les colonies françaises et la Métropole ont été régis par le « Pacte colonial » dans lequel l'essentiel des activités consistait à exploiter les matières premières, à les exporter à l'état brut et à importer des produits manufacturés. Dans ce cadre rigide, il n'y avait pas d'industrialisation (Kaborre, 2008). Trois approches ont caractérisé la politique industrielle du Burkina Faso (Combary et Thiombiano, 2011).

1.2.1.1.L'industrialisation par l'extraction des matières premières

L'industrialisation par extraction des matières premières est la plus vieille forme d'industrialisation au Burkina Faso ainsi qu'en Afrique de manière générale.

Elle est fondée sur le principe des avantages comparatifs, en ce sens que le continent est riche en ressources, mais manque de technologie et de capital. Elle consiste à financer des entreprises caractérisées par un faible niveau de technologie dans le but de traiter des produits primaires (naturels) avant leurs exportations. Les industries extractives ont été essentiellement mises en place par les colons et les investisseurs étrangers durant la période coloniale et dans la première décennie des Indépendances (Combary et Thiombiano, 2011). En effet, les premières industries extractives sont pour l'essentiel réalisées par les ressources publiques du colonisateur. Les secondes sont le fait des sociétés concessionnaires chargées de la « mise en valeur » des colonies. Tous ces investissements répondent prioritairement aux besoins économiques des puissances coloniales et des sociétés concessionnaires européennes (Kamé, 2008).

Les premières industries de l'ère coloniale de la Haute-Volta installées à Bobo Dioulasso répondaient à cette vision de l'industrialisation. Il s'agissait d'une captation des ressources naturelles pour la réalisation de la valeur ajoutée hors des zones de production. Ces industries furent installées le long du chemin de fer, à l'exception de la mine d'or de Pourra, pour faciliter leur acheminement vers la métropole.

1.2.1.2.L'industrialisation par substitution des importations

Le modèle de l'industrialisation par substitution des importations (ISI) renvoie principalement à l'expérience historique de l'Amérique latine des années trente et quarante, et à l'école théorique dite de la CEPAL (Commission Economique Pour l'Amérique Latine de l'ONU), avec notamment les travaux de l'Argentin Raul Prebisch et demeure encore de nos jours, à bien des égards, la solution au problème de l'industrialisation du continent africain. En s'appuyant sur une bonne dose de protectionnisme et sur une intervention coordonnée de l'Etat, l'ISI vise à permettre l'essor des industries naissantes et ceci en produisant sur place les produits manufacturés provenant de l'étranger (Combary et Thiombiano, 2011). Cela venait en réponse à la forte dépendance des économies de l'extérieur. C'est en quelque sorte une version réformiste des théories de la dépendance, qui compte sur le dynamisme des entrepreneurs locaux (Prebisch, 1981 ; Coutrot et Husson, 1993 ; Ugarteche, 1996). Les produits en question incluaient le métal, les boissons, les produits alimentaires, le textile et l'habillement, le développement électronique et logiciel, le véhicule et la production de ciment. La production est principalement destinée aux marchés intérieurs.

Le modèle de l'ISI trouve son fondement dans l'interrogation suivante : pourquoi, dans un premier temps, ne pas privilégier les activités industrielles au plan local pour lesquelles la demande intérieure est effective comme en témoignent les importations ? Pour mettre en œuvre ces activités, l'ISI utilise comme principaux moyens : les tarifs factoriels⁴³ (usines tarifaires), les taux de change multiples, la création d'économies externes (Neme, 1991).

⁴³ Droits de douane élevé sur les produits finis (entrants ou sortants ?) et nuls ou très faibles pour les inputs favorisent, en raison de l'effet de consommation et de protection effective élevée, l'implantation d'unités de montage à partir de pièce détachées.

Cette approche de l'industrialisation, souvent couplée avec la politique d'import substitution, a guidé la politique industrielle du Burkina Faso durant trois décennies (1960-1990) à travers les différents plans quinquennaux de développement industriel. Elle se termine avec les ajustements structurels des années 1990 et le retrait de l'Etat des activités économiques. On assiste ainsi à une capitalisation des systèmes de production industrielle et une valorisation du travail se traduisant par des investissements massifs de création d'unités industrielles et de création d'emplois industriels (Combarry et Thiombiano, 2011).

Historiquement, l'application de l'ISI en Afrique est marquée par l'euphorie des années 1960 et le désarroi des années 1970-1990. La décennie 1960 a été caractérisée par une intervention permanente de l'État dans le processus d'industrialisation. Trois thèmes prévalaient alors (Jacquemot et Raffinot 1993) : (i) les retards et les handicaps étaient tels que l'on ne pouvait s'engager dans la voie de l'industrialisation qu'au prix d'un effort, à la fois conscient, massif et dirigé ; (ii) la mise en œuvre de grands projets technologiques, vecteurs de l'indépendance, était prioritaire ; (iii) la concentration autour de quelques pôles de croissance géographiques et sectoriels, vecteurs de la croissance en économie ouverte, constituait un choix de souveraineté nationale.

En termes de taux de croissance, l'industrie africaine s'est bien comportée au début, progressant de 10% par an entre 1965 et 1973 (Banque Mondiale, 1989). La base industrielle de départ était restreinte et la première vague de substitution aux importations, assise sur l'aide extérieure et sur les recettes provenant des exportations, a été vigoureuse. Cependant, au début de la décennie 1970, l'Afrique a procédé à de gros investissements industriels inadaptés (Judet, 1980). Les résultats de ces industries industrialisantes (de Bernis, 1971) furent décevants, qu'il s'agisse d'ensembles sidérurgiques et chimiques ou de complexes mécaniques. L'inefficacité de l'industrie africaine semble augmenter avec l'intensité des qualifications de la main d'œuvre qu'exige la mise en place des installations.

D'autres travaux sur l'ISI montrent qu'il ne suffit pas de remplacer les biens importés par des produits fabriqués localement pour garantir l'indépendance économique et l'efficacité technique. En effet, les industries de substitution sont restées fortement tributaires des importations d'intrants, de pièces détachées et d'équipements durant toute leur période de fonctionnement (Steel et Evans, 1984). Les liens avec l'économie locale sont restés limités aux matières premières, alors que les pièces détachées et les biens intermédiaires, les services techniques et de conseil, comme les technologies, ont continué d'être largement importés. Lorsque les cours des produits de base ont chuté, que les rentes ont été amenuisées et que les coûts de l'énergie ont augmenté, la vulnérabilité de la stratégie d'investissements lourds s'est avérée cruelle.

Après avoir suscité des espoirs exagérés, ce modèle a été soumis à de nombreuses critiques. Ces critiques se développent à partir de la fin des années 1960, au cours des années 1970 et auront une forte influence dans les années 1980. Fondées sur la théorie néoclassique de l'échange international et l'hypothèse des avantages comparatifs, elles se développent autour de 4 axes : (i) les distorsions sur les marchés domestiques ; (ii) la tendance au repli des

économies sur elles-mêmes ; (iii) l'irréversibilité de la protection et (iv) la dépendance vis-à-vis des importations en équipement et en technologie, source d'endettement extérieur (Combary et Thiombiano, 2011).

1.2.1.3. L'industrialisation par le secteur informel

La stratégie d'industrialisation par le secteur informel consiste à partir de l'importance numérique des acteurs, de leur contribution à la création de l'emploi et des revenus de ce secteur dans les pays en développement pour amorcer le développement industriel (Oyelaran-Oyeyinka et McCormick, 2007). Bien que le secteur informel échappe en grande partie à la réglementation des gouvernements, il joue un rôle critique dans le développement économique. Il contribue de façon significative à la formation de PIB (30 à 40% dans les pays de l'UEMOA), absorbe plus de 60% de la population active et assure la fourniture de marchandises et services dans toutes les branches d'activités (Combary et Thiombiano, 2011).

Le secteur informel constitue un réservoir de savoir-faire et d'expertise qui assure la formation par l'apprentissage et la création d'emplois liés à sa flexibilité et sa capacité d'adaptation (Kinyanjui, 2006 ; Kinyanjui, 2007 ; McCormick and Kinyanjui, 2004 ; Macharia, 2003). Ces unités de productions sont fortement intégrées, valorisent mieux les ressources locales et sont porteuses de compétitivité et de nouvelles parts de marché. Le secteur informel a besoin d'être organisé et accompagné pour passer progressivement dans le secteur moderne (PME) et de jouer pleinement son rôle dans la stratégie d'industrialisation. C'est ainsi que le Gouvernement et les partenaires techniques et financiers, s'inscrivant dans la perspective des programmes d'ajustements structurels, ont mis en place à partir de l'année 2000, plusieurs instruments de promotion de l'initiative privée autour de la petite et moyenne entreprise afin de soutenir une nouvelle industrialisation de son économie. Cette réorientation s'inscrit dans cette dernière approche en incitant la mutation des entreprises du secteur informel vers le formel et en facilitation la création de nouvelles unités par des promoteurs privés nationaux (Combary et Thiombiano, 2011). Cette nouvelle industrialisation du pays est centrée sur le renforcement de la compétitivité des entreprises. Ces actions des structures d'appui conseil à la PME sont portées par une politique d'industrialisation qui est le reflet d'au moins cinq éléments fondamentaux : (i) une appropriation des technologies, (ii) une protection des industries naissantes, (iii) une compétitivité extérieure des prix et des produits, (iv) une organisation rationnelle de la production, (v) les investissements directs étrangers (Combary et Thiombiano, 2011).

1.2.2. Logique d'acteurs ayant influencé la construction du tissu industriel de Bobo Dioulasso

Pour rendre compte de l'émergence d'un nouveau mode d'organisation productive ou d'un nouveau tissu économique, il est indispensable de montrer comment la configuration productive antérieure s'est transformée en une nouvelle, ce qui conduit à s'intéresser au moment où naît le nouveau, aux acteurs qui ont été les promoteurs et aux événements déclencheurs (Daumas, 2006).

L'histoire industrielle du Burkina Faso identifie trois grands groupes d'acteurs qui ont construit le territoire industriel de Bobo Dioulasso. Il s'agit des investisseurs étrangers, de l'Etat central et des investisseurs privés locaux.

1.2.2.1. Les investisseurs étrangers : l'héritage colonial et postcolonial (1945-1965)

Cet héritage colonial et postcolonial (avant les Indépendances et les dix premières années après les Indépendances) de capitaux étrangers porte sur les infrastructures de communication, les maisons de négoce et les industries extractives

1.2.2.1.1. Le Gouvernement français colonisateur et les investisseurs privés français

La ville de Bobo Dioulasso, en raison de sa position géographique, fut le carrefour des échanges commerciaux durant la période précoloniale. La ville de Bobo Dioulasso constituait le carrefour des routes vers Abidjan, Ouagadougou et Niamey, Sikasso et Bamako, Mopti et le delta intérieur du Niger, Diébougou et le Ghana. C'est pour cette raison qu'elle est la plaque tournante des échanges commerciaux dans cette partie de l'Afrique de l'Ouest.

La période coloniale s'est appuyée donc sur l'existant, le statut commercial de la ville de Bobo Dioulasso, mais l'a transformé dans le sens de son propre intérêt, en sacrifiant ce qui ne lui rapportait pas. En octobre 1913, le premier Commandant de Cercle civil, Georges Cheron réorienta la politique du Cercle vers la recherche de débouchés. Cela lui permit de soutenir le commerce et la production. Cependant, à la faveur de la première guerre mondiale, des révoltes des habitants dans les Cercles de Bobo Dioulasso et de Dédougou, trois grandes maisons de commerce (Graciannette et Graceau, Buhon et Tessières et la Compagnie Marseillaise) fermèrent leur porte à Bobo Dioulasso dès 1916. Avec la création de la colonie de la Haute-Volta, le 1^{er} Mars 1919, l'administration a tenté de relancer la reprise de l'économie de Bobo Dioulasso. La ville sera érigée, le 4 décembre 1926, en commune mixte à la fois administrative et économique. Sur cette base, une relance économique s'amorça à partir de 1933 et s'accéléra avec l'arrivée du train, le 25 Janvier 1934 et l'installation de grandes maisons de commerce telles que la Société Commerciale Ouest Africaine (SCOA), la Compagnie Française pour l'Afrique Occidentale (CFAO), la Compagnie Française de la Côte d'Ivoire (CFCI), la Compagnie française de développement des textiles (CFDT- pour organiser au mieux la culture du coton) etc. Même si ce sont les grandes maisons de négoce qui assuraient l'exportation des produits notamment agricoles et animaux vers la grande métropole abidjanaise ou à destination d'Europe via le port d'Abidjan en particulier, la ville de Bobo Dioulasso connut une ère de prospérité et devint le principal centre commercial (collecte, conditionnement, distribution), politique, administratif du pays durant la période coloniale.

Pour mieux valoriser les produits agricoles, les maisons de négoce ont installés progressivement des unités de pré-transformation des produits agricoles. La transformation finale se réalisait en Côte d'Ivoire.

Au regard de l'accroissement de la demande intérieure et à la faveur de la reconstruction de la colonie de Haute volta en 1947, la transformation finale des biens de consommation a débuté à Bobo Dioulasso puis des unités ont été installées à Ouagadougou où le Gouverneur de la Haute Volta résidait désormais en 1947.

La colonisation a créé la spécialisation de l'Afrique dans les industries extractives tournées vers l'exportation, laquelle perdure aujourd'hui. Elle a pratiquement mis un terme au commerce interafricain organisé notamment autour de la ville carrefour de Bobo Dioulasso, car l'activité économique et commerciales de chaque entité administrative était tournée vers la métropole. L'activité économique des colonies est basée sur les ressources naturelles locales, ce qui signifie que les zones dépourvues de ces ressources sont totalement négligées. L'économie coloniale néglige, voire décourage, l'industrialisation, la transformation des matières premières et des produits agricoles. Comme l'a souligné Fieldhouse (1981), « *Il est probable qu'aucun gouvernement colonial n'avait de département de l'industrie avant 1945* »

Après les indépendances dans les années 1960 et bien tard dans les années 1980, les investissements français dans les établissements commerciaux et les industries ont certes baissés avec les mouvements de nationalisation et demeurent très important en termes de capitaux, d'expertises et de création d'emplois. On y distingue des adaptations (fusion, prise de capital, reconversion, etc.) à l'évolution du contexte socio-économique, de nouveaux investissements après les indépendances. En effet, les investissements portés par les entreprises françaises au Burkina Faso sont principalement concentrés sur les secteurs suivants : agriculture (Advens/Geocoton) ; industrie alimentaire (production de bières et boissons gazeuses avec Castel notamment) ; construction (Sogea-Satom) ; banque et assurances (BNP-Paribas, Société Générale et Allianz), et plus récemment les services et communications (Vivendi et Orange).

En somme, la première vague des investissements coloniaux a certes jeté les bases du tissu industriel de la ville Bobo Dioulasso (infrastructures, introduction de cultures adaptées, formation de la main d'œuvre, etc.) mais sur la base d'une leur logique économique visant à capter la ressource primaire (prélèvement des ressources naturelles) destinées à l'exportation et qui prend de la valeur ailleurs par la transformation hors de la zone de production, et même hors du pays. Ces investissements ont porté sur les infrastructures et les industries extractives et de transport de la ressource, son conditionnement, sa transformation primaire et son exportation (Acemoglu et al., 2000). Ces investissements ne visaient pas une création locale de valeur ajoutée ni une accumulation locale du capital pour le développement.

Les infrastructures de communication qui accompagnaient l'installations des sociétés de négoce facilitaient le transport des ressources alors que les petites unités de pré-transformations permettaient de réduire les pertes et le pourrissement des produits par un meilleur conditionnement. L'infrastructure productive de Bobo Dioulasso servait donc de fournisseur de matières premières aux métropoles ivoiriennes et françaises et était maintenue dans cette situation d'amorce de la chaîne de valeur.

Les investissements industriels ont débuté à Bobo Dioulasso dans les années 1942 (Paré et Kibtonré, 1990). Les investisseurs français, filiales de firmes multinationales ont bénéficié d'importantes exonérations fiscales pour leur implantation.

Au moment de l'Indépendance en 1960, Bobo Dioulasso a, comme l'ensemble du pays, hérité d'une économie essentiellement agricole caractérisée par un faible tissu d'entreprises de type moderne. L'héritage colonial bobolais concernant les entreprises était constitué par des activités industrielles embryonnaires, centrée sur la production de matière première et son déplacement vers des centres de transformations extérieurs au pays. Au niveau national, l'industrie se réduisait à une quarantaine d'unités dont les vingt et une principales étaient localisées à Bobo Dioulasso. Le tissu industriel de Bobo Dioulasso était composé d'une brasserie (BRAVOLTA créé en 1957), d'un complexe d'égrenage du coton de la Compagnie française de développement des textiles (CFDT créé en 1951) ; de la Société des Huiles et Savons de la Haute Volta (SI-ISHV créé en 1941) gérée par le Comptoir des Industries Textiles et Cotonnières (CITEC); d'une société de montage de cyclomoteur (SIFA) ; des boulangeries-pâtisseries ; quelques unités artisanales de bois (scieries et menuiseries) ainsi que des entreprises de travaux publics ; des imprimeries, et une centrale électrique (Zagré, 1994).

Dans l'ensemble, on estime à une soixantaine le nombre de filiales burkinabè d'entreprises françaises (stricto sensu) et à une centaine le nombre d'entreprises burkinabè à intérêts capitalistiques et/ou management par des ressortissants français, présentes dans la plupart des secteurs de l'économie : l'agriculture (notamment le coton avec Geocoton), le secteur agroalimentaire (brasserie Castel dans Brakina, huilerie), l'industrie de la transformation, le BTP (Vinci), la logistique et les transports (Air France, Groupe Bolloré), le commerce, la distribution (Cfao, Total) et les services, notamment banques (BNP Paribas et Société Générale) et assurances (Allianz, Gras Savoye...). On dénombre par ailleurs une cinquantaine d'entrepreneurs français dans les secteurs de l'hôtellerie-tourisme, répartis sur l'ensemble du territoire.

1.2.2.1.2. Les investisseurs syro-libanais

Les syro-libanais qui ont débuté leurs activités économiques par le commerce, investirent dès les années 1945 dans la transformation agroalimentaire (boulangerie, biscuiterie, confiserie, etc.) consécutive à l'accroissement de la demande intérieure et la baisse des importations dans les pays européens détruits par la seconde guerre mondiale. Ces investissements se sont adaptés à l'évolution de la société burkinabè en suscitant de nouveaux besoins par la production de nouveaux biens, en diversifiant leurs investissements vers les secteurs autres que l'agroalimentaires et en créant des alliances avec les investissements privés nationaux. En 2018, les investisseurs syro-libanais sont les premiers investisseurs dans l'industrie manufacturière bobolaise. Ils sont principalement détenteurs de deux usines (NOVATEX et AFRLPLAST) et d'une nouvelle unité de transformation de métaux (Profimétaux) dans la cité de Bobo Dioulasso.

En somme, le bilan de cette première phase de construction du tissu industriel de Bobo Dioulasso présente en 2000, un réseau routier de 447 km, un aéroport de portée internationale, un chemin de fer traversant la région des Hauts Bassins sur plus de 100Km; deux zones industriels sur 233 hectare abritant dix-neuf (21) des trente-huit (38) unités industrielles que comptait le pays, des complexes commerciaux, la production de nouvelles cultures de production agricole ; des ressources humaines formées aux activités industrielles, etc.

1.2.2.2. L'Etat central : la volonté publique d'industrialisation de la ville de Bobo Dioulasso

L'Etat, au moyen d'une économie planifiée et dirigée s'est engagé à travers une politique publique volontariste d'industrialisation du pays avec un traitement spécifique pour le développement industriel de la ville de Bobo Dioulasso de 1960 à 2000 (MICA, 2010), Pour cette fin, l'Etat a utilisé comme instruments, les plans quinquennaux de développement industriels, la nationalisation des entreprises, l'adoption des codes des investissements et la mobilisation des ressources publiques pour l'industrialisation du pays.

Depuis l'indépendance jusqu'à la libéralisation de l'économie en 2000, les politiques d'industrialisation planifiées au Burkina Faso ont toujours fait de l'industrialisation de la Bobo Dioulasso une priorité en témoigne les investissements publics aussi bien en aménagements des zones industriels et de communications en création d'entreprises. Cette industrialisation consistait à valoriser les potentialités de la zone agricole de Bobo Dioulasso par la transformation et la mise en marché dans une vision de substitutoin aux importations. Bobo Dioulasso a bénéficiée également des industries chimiques et mécaniques (montage des motocyclettes). Dans d'autres localité dont le centre du pays et le nord, le Gouvernement a développé des industries d'extraction de minerais en particulier pour l'or, la bauxite, le phosphate.

Durant cette période, huit filières ont été retenues comme moteurs de la croissance économique à savoir le coton, les céréales sèches, les fruits et légumes, les oléagineux, les dérivés de ressources animales la fabrication et ouvrages en métaux, les polymères et matières plastiques, les carrières et matériaux de construction. Ces industries ont bénéficié d'investissements publics mais aussi du secteur privé à travers le développement des services, installation des unités de transformations, investissement dans la production, etc. Ces investissements se sont traduits par la création d'une industrie nationale dont les branches agroalimentaire, chimique et mécanique furent installées dans la ville de Bobo Dioulasso (MICA, 2010). Les objectifs étaient la substitution aux importations, l'utilisation des matières premières locales afin de réduire le déséquilibre de la balance commerciale, l'amélioration des gains de devises et la consommation basée sur les produits nationaux. Des évènements spécifiques ont également marqué cette période dont (i) l'avènement du conseil national de la révolution (CNR), (ii) la mise en œuvre du programme d'ajustement structurel piloté par le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale et (iii) la dévaluation du franc CFA. Cette période peut être subdivisée en quatre grandes phases d'essai d'industrialisation.

1.2.2.2.1. Le développement des industries de substitution aux importations et des industries de valorisation des produits locaux (1960-1970)

Cette phase fut portée par l'Etat central soutenu par la loi n°9/62/AN du 3 mars 1962 qui encadre la création de sociétés publiques ou à capitaux mixtes entre les nationaux et les étrangers. Cette stratégie visait l'indépendance économique vis-à-vis du colonisateur et l'affirmation de l'indépendance politique (A. Ouédraogo, 1999). A cette fin, les investissements publics devaient être financés par des prélèvements fiscaux aussi bien chez le producteur que le consommateur pour éviter un endettement supplémentaire. Le premier plan quinquennal (1963-1967) a été élaboré et s'est traduit par l'implantation de la première vague d'industries d'import-substitution notamment dans les domaines des huileries, la sucrerie, la fabrique de cycles, la brasserie, les allumettes, le textile et habillement, etc. Par ailleurs, la Haute Volta adopta le 31 décembre 1970, son premier code des investissements par Ordonnance N°70/074/PRES/PL.TP pour attirer les capitaux étrangers notamment français.

A la fin de cette décennie, la ville de Bobo Dioulasso comptait trente-trois entreprises industrielles localisées le long de la voie ferrée dans la zone industrielle (Zagré, 1994). Sur un produit intérieur brut (PIB) moyen d'environ 41,6 milliards pour l'ensemble des secteurs d'activités, la contribution du secteur industriel est passée de 4,8% en 1963 à 15% en 1970 (MICA, 2010). Cependant, la pression fiscale et la pauvreté des populations couplées à la poussée du monde syndical, au manque de main-d'œuvre qualifiée, à l'insuffisance des moyens financiers publics et à l'étroitesse du marché et des débouchés ont mis en échec cette vision de l'Etat central.

1.2.2.2.2. L'industrialisation par le développement des industries de transformation des produits agricoles locaux (1970-1980).

Toujours dans une option d'économie planifiée, l'Etat adapte une politique d'austérité pour juguler les conséquences de la décennie 1960-1970 en donnant la priorité au secteur agricole et à l'agroalimentaire. Cela s'est traduit par un abandon de la politique d'industrialisation par la substitution aux importations et l'adoption d'un nouveau plan quinquennal (1972-1976) qui accorde la priorité au secteur primaire (62,3% des investissements), notamment les filières agricoles et le secteur industriel (12,3 milliards soit 3 fois plus que dans le plan cadre 1967-1970). La vague d'industrialisation de cette décennie est portée essentiellement par les capitaux syro-libanais facilité par le code des investissements de 1970 et la mise en place des structures de financement des investissements nationaux mais aussi de péréquation. Il s'agit notamment de la Banque Internationale des Voltas (BIV) en 1974 (en remplacement de la Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale-BIAO créée en 1965), de la Caisse Nationale des Dépôts et des Investissements (CNDI) en 1973, la BNP qui devint la Banque Internationale pour le Commerce, l'Industrie et l'Agriculture de la Haute Volta (BICIA-HV) en 1974 et la Caisse Générale de Péréquation (CGP) en 1978 (Zagré, 1994). Ces banques, filiales de banques françaises pour la plupart, mobilisaient l'épargne domestique pour le financement des crédits de court termes et de consommation mais aussi de capitaux étrangers pour le financement des investissements. Elles demeurent sous les conditions et les politiques de leur maison mère.

Le troisième plan quinquennal de développement industriel (1977-1981) accorde une priorité au développement du secteur rural (62,3% du montant total des investissements) par la recherche d'une complémentarité entre les productions agropastorales et le secteur secondaire. Cette approche intégratrice reposait sur l'impact direct de l'industrie sur le secteur agropastoral en lui fournissant des biens d'équipement ou en recevant de la matière première. C'est dans ce cadre qu'en 1978, le code des investissements sera révisé⁴⁴ pour encourager la création ou l'extension de la petite entreprise voltaïque et pour fixer le régime fiscal des dites entreprises en cas d'acquisition par des nationaux d'entreprises étrangères existantes (MICA, 2010). Il s'est agi d'un premier redimensionnement de la taille des entreprises mais aussi de l'expérimentation du statut d'une société à capital mixte (Etat et secteur privé). Ces dernières dispositions visaient la promotion d'une accumulation locale du capital et l'accroissement des réinvestissements dans les secteurs productifs. Ces investissements avaient permis à l'Etat d'impulser un rythme soutenu à la production auparavant stagnante. D'où la forte croissance annuelle de la production manufacturière qui a été de 12% en moyenne entre 1968 et 1972. Sa contribution au PIB est passée de 15 à 17 %.

Cette performance des activités industrielles a été limitée par la récession économique mondiale du début des années 1970 (réduction des capacités de financement du pays à l'endroit des entreprises couplée avec l'augmentation du coût de l'énergie) et la grande sécheresse de 1973-1974 alors que le pays croulait déjà sur le poids de la dette extérieure et enregistrait une mauvaise gestion⁴⁵ de ses entreprises publiques alors qu'elles bénéficiaient d'importantes subventions publiques (Morrisson et Azam, 1998). Les conséquences de cette crise sur le secteur manufacturier ont été l'absence de nouveaux investissements, la faillite et la fermeture de trente-une unités industrielles dont quinze à Bobo Dioulasso (Zagré, 1994).

1.2.2.2.3. La restauration du tissu industriel et promotion de la consommation locale (1980-1990)

La décennie 1980-1990 fut marquée par la volonté politique d'asseoir les bases durables de l'industrialisation du pays. En effet, en réaction à la crise de la décennie précédente notamment avec les fermetures de nombreuses unités, et pour préparer une nouvelle phase d'industrialisation sur des bases solides, tournées vers la satisfaction des besoins de la majorité des populations, le gouvernement s'est inscrit en 1983, dans une économie indépendante, planifiée et autocentrée (MICA, 2010). Le développement industriel visait (i) le soutien à l'agriculture (la modernisation par la production d'intrants et d'équipements agricoles) et la valorisant ses produits par la transformation et la conservation, (ii) la valorisation maximale des ressources non agricoles du pays (minerais, minéraux, matériaux) pour le marché intérieur et l'exportation et (iii) la satisfaction des besoins fondamentaux de la population par une orientation de la production industrielle vers des produits essentiels de grande consommation.

⁴⁴ Par l'ordonnance N°78/010/PRES du 03 mars 1978 portant code des Investissements en République de Haute Volta qui a été par la suite complétée par l'ordonnance N°78/037/PRES/CODIM du 30 mai 1978.

⁴⁵ Caractérisée par des programmes d'investissement ambitieux, de l'absence notoire de comptes financiers dans certaines entreprises, de nominations de complaisance portant à la tête de ces sociétés des cadres et des gestionnaires incompetents, des prélèvements abusifs sur les trésoreries de ces entreprises par l'Etat, etc.

Cependant, l'instabilité politique de la décennie 1980-1990 avec quatre (4) coups d'Etat, a entraîné une situation financière catastrophique, une balance de paiement négative consécutive à l'achat des biens et équipements coûteux, vente des matières premières à bas prix et la faiblesse de la monnaie locale. Le Gouvernement était en incapacité de régler ses dettes conduisant à la première crise de la dette du Burkina Faso en 1982. Cette situation difficile couplée à la mauvaise gestion des entreprises publiques ont conduit à des fermetures d'usines en série entre 1980 et 1984, faisant des zones industrielles des « cimetières industriels » (Zagré. 1994). Ce fut une période de turbulence pour l'économie burkinabè malgré l'avènement du conseil national de la révolution en 1984, avec Thomas Sankara, une priorisation de la consommation locale et du secteur primaire avec l'industrie comme support de la relance économique.

Durant cette décennie, le quatrième plan quinquennal (1983-1987) a vu le jour. Il est basé sur une politique industrielle mettant l'accent sur (i) l'élaboration d'une réglementation des sociétés industrielles (révision du code des investissements, homologation des prix, etc...), (ii) la réorganisation, la restructuration et la réhabilitation des entreprises fermées⁴⁶ ainsi que celles de nombreuses sociétés industrielles en difficultés et (iii) la création de plusieurs sociétés d'économie mixte (Etat et investissements privés nationaux) (Zagré, 1994).

En 1986, suite aux nouvelles options économiques de la révolution, le cinquième plan quinquennal dit « de développement populaire (1986-1990) » a vu le jour. Cette option conférait à l'industrie un rôle d'appui à l'agriculture et la satisfaction des besoins des populations. Avec l'avènement du Front Populaire en 1987, avec Blaise Compaoré, la politique économique du Burkina Faso allait amorcer des réformes importantes qui ont contribué de façon notable à modifier le contexte de développement du pays et dont les principales caractéristiques sont (i) l'assouplissement du cadre réglementaire, (ii) l'option de promotion du secteur privé et (iii) des efforts de gestion plus efficaces du secteur parapublic.

Tableau 7: Synthèse de la création de nouvelles unités industrielles suivant les codes des investissements

Période	code des investissements	Nombre d'entreprises					
		Créées	Implantées à Bobo Dioulasso	Fermées au plan national	Fermées à Bobo Dioulasso	Réhabilitées à Bobo Dioulasso	Fonctionnelles à Bobo Dioulasso
1942-1960		38	21	3	2	0	19
1962 à 1969	1962	17	12	7	3	0	9
1970 à 1977	1970	44	18	31	15	2	5
1978 à 1983	1978	25	13	11	4	11	20
1984 à 1991	1984	22	5	8	5	7	7
Total		146	69	60	29	20	60

Source : Centre ORSTOM de Ouagadougou Programme de recherche : "politiques et développement agricoles et agro-industriels au Burkina Faso ; Document n°4, Mai 1994 « Eléments de démographie des entreprises industrielles du BF » et complété par l'auteur

⁴⁶ La réhabilitation a consisté à remettre en activité une entreprise à l'arrêt ou à assainir sa situation financière.

En somme, dans les années 1990, au seuil de la libéralisation de l'économie burkinabé à la faveur des programmes d'ajustement structurel, le tissu industriel de Bobo Dioulasso comptait une soixantaine d'unités fonctionnelles portées principalement par le capital d'Etat et ayant bénéficié des investissements coloniaux et postcoloniaux qui ont soit disparu, soit se sont adaptés à l'évolution du contexte socioéconomique du Burkina Faso. Jusqu'en 1993, le secteur moderne reste dominé par l'Etat et 38 entreprises publiques produisaient 58 % de la production nationale. Les entreprises publiques se rencontraient surtout dans les secteurs du textile, de l'alimentation, de l'eau, de l'énergie, du transport et des communications (MCIA, 1996 : 13).

1.2.2.4. Le programme d'ajustement structurel et la libéralisation de l'économie (1990-2000)

Les programmes d'ajustement structurel ont porté sur la libéralisation de l'économie notamment par les privatisations et le recentrage du rôle de l'Etat sur les secteurs sociaux et éducatifs et la création d'un environnement favorable à la promotion du secteur privé. A cette fin, une commission permanente de la privatisation a été créée en juillet 1991. L'Etat qui, jusqu'en 1991, était l'acteur principal du développement industriel, suite aux exigences des programmes d'ajustement structurel, va se désengager progressivement en faveur du secteur privé mal formé et non préparé à la reprise d'entreprises qui bénéficiaient d'importants subventions publiques. Par ailleurs, les mécanismes et les institutions publiques d'appui à ces industries, notamment la Caisse Nationale des Dépôts et des Investissements et la Caisse Générale de Péréquation, ont été supprimés.

De 1991 à 2000, la réforme des entreprises publiques et parapubliques par l'adoption de neuf textes ayant force de loi ont autorisé le désengagement partiel ou total de l'Etat dans cinquante-neuf entreprises publiques de taille et de secteur d'activités diverses sur un patrimoine de quatre-vingt-sept entreprises publiques, soit 67,81 % du total. Sur les cinquante-neuf entreprises élues à la privatisation, vingt-huit ont été effectivement transférées partiellement ou totalement au privé⁴⁷, trente-une ont été fermées (SPP, 2000)⁴⁸. En outre, une évaluation du portefeuille résiduel du programme de privatisation en 2000 a abouti à l'adoption en juillet 2001 de la loi n° 015-2001/AN autorisant une privatisation totale ou partielle de 20 autres entreprises, dont les plus importantes sont l'ONEA (pour l'eau potable), l'ONATEL (pour les télécommunications), la SONABEL (pour l'électricité) et la SONABHY (hydrocarbures). Sur ces dernières entreprises, seule l'ONATEL sera privatisée bien plus tard, en 2006, et acquise par le Groupe Maroc Telecom⁴⁹. Par ailleurs, les entreprises privatisées ont bénéficié d'injections de capital public (Hors coût de privatisation) entre 1995 et 2000, principalement pour l'extension et le renouvellement de l'outil de production.

⁴⁷ Parmi lesquelles 8 entreprises industrielles, les GMB (Grands Moulins du Burkina), la SBPCP (Société Burkinabè des Cuir et Peaux), la SBMC (Société Burkinabè de Manufacture du Cuir), la SIFA (Société Industrielle du Faso), FASOPLAST (Société des Plastiques du Faso), les sociétés BRAKINA et SOBBRA et le CNEA (Centre National d'équipement Agricole).

⁴⁸ Secrétariat permanent de la privatisation (2000) ; rapport bilan de la politique de privatisation

⁴⁹ Les actionnaires actuels de la société sont Maroc Télécom (61 %), Etat burkinabé (13 %), Actionnariat public (20 %) ; le Personnel (6 %)

Les fermetures ont touché particulièrement les industries agro-alimentaires localisées essentiellement à l'Ouest du pays dans la ville de Bobo Dioulasso soit 81% des entreprises fermées (CNUCED, 2009).

La mise en œuvre des programmes d'ajustement structurel de la décennie 1990-2000 ont conduit à une destruction du capital par la fermeture des industries après plusieurs essais de reprise/reliance des unités industrielles dont les équipements n'ont pu être récupérés ou bien revalorisés par le secteur privé qui émergeait durant cette phase d'ajustement (Ouédraogo, 1999). Les programmes d'ajustement structurel ont également conduit à la dévalorisation du travail par les licenciements de la main d'œuvre ou son réemploi dans les PME à un taux de salaire plus faible. Selon la Banque Mondiale (2011), la productivité du travail et du capital dans les PME représente en moyenne le tiers de celle de la grande entreprise alors que les salaires ne représentent en moyenne que la moitié de ceux des grandes entreprises. Ainsi, l'industrie burkinabé n'a pu s'ériger en un écosystème de grandes entreprises mais, elle est restée une juxtaposition d'entreprises et à un stade embryonnaire sans une capacité de réalisation des économies d'échelles.

Aux termes des actions de restructuration de cette décennie, le nombre d'entreprises industrielles de Bobo Dioulasso est passé de soixante unités en 1991 à soixante-trois en 1993, puis à trente en 1998 (Combarry et Thiombiano, 2011) dont une douze d'unités industrielles avec six dans la trituration des graines de coton. En effet, la libéralisation de l'économie s'est traduite dans un premier temps par un engouement des privés nationaux et étrangers qui a permis non seulement de maintenir les unités industrielles existantes, mais aussi de remettre en activité deux autres qui étaient fermées. Cependant, la rentabilité de ces entreprises s'est très vite posée avec le retrait des subventions publiques conduisant à la fermeture massive des unités industrielles. L'activité agroalimentaire constitue plus de la moitié de la production industrielle du secteur moderne (53 %). Elle représente 55 % de la valeur ajoutée, 41 % du chiffre d'affaires et 46 % des emplois dans l'industrie (MICA, 2014). Ces caractéristiques de l'industrie agroalimentaire sont soutenues par le potentiel agricoles de notre zone d'étude et consolident le choix de notre sujet de recherche pour comprendre le mode d'organisation de cette branche d'activités notamment au sein des PME des huiles alimentaires à base de graine de coton.

En somme, les stratégies de développement industriel traduites dans les différents plans quinquennaux se caractérisent par le rôle considérable joué par l'Etat dans le fonctionnement des entreprises, notamment en leur accordant de très nombreuses incitations économiques (exonérations fiscales, droits de douane sur importations concurrentes, fixation des prix et subventions) pour encourager la production locale et créer un véritable tissu industriel. Toutefois en raison de leur caractère global, systématique et technocratique, les plans n'ont pas constitué un véritable instrument d'organisation et de gestion adapté à l'industrie (MICA, 2010).

En matière de politique de substitution aux importations qui a guidé le processus d'industrialisation du pays, les instruments de choix politique étaient la nationalisation des unités stratégiques, notamment sous Garango⁵⁰, la planification globale et sectorielle, l'organisation du système bancaire au service de l'industrie, le développement de synergie entre l'industrie et le secteur primaire (Combarry et Thiombiano, 2011). Des facteurs structurels tels que la faible capacité technique, les coûts élevés de l'énergie et des transports, des salaires élevés et les importants avantages consentis aux travailleurs, ainsi qu'une réglementation rigide des prix et des échanges ont fait obstacle à l'amélioration de la compétitivité de ces entreprises.

Le bilan de cette décennie à Bobo Dioulasso peut être résumé en :

- une dévalorisation primaire (destruction) du capital productif et une dévalorisation du travail avec la fermeture de 12 grandes entreprises publiques dans la zone d'étude (après des essais de reprise par des investisseurs privés en majorité étrangers) ;
- la faiblesse du marché domestique a lourdement sanctionné la zone d'étude au regard de son incapacité à absorber les productions des entreprises localisées ;
- une délocalisation du capital financier vers la ville de Ouagadougou par la réouverture d'entreprises fermées dans la zone d'étude suivie du redimensionnement de leur taille à des proportions raisonnables et adaptés.
- le début d'un processus de recapitalisation du tissu industriel par les PME notamment durant la période des PAS avec des capitaux privés étrangers et nationaux.

1.2.2.3. Les investisseurs privés nationaux de 2000 à 2015

La décennie 1990-2000 a été marquée par le sixième plan quinquennal (1991-1995) et par la mise en œuvre des deux phases successives du Programme d'Ajustement Structurel (1991-1993 et 1994 -1996) et la dévaluation du franc CFA (1994). Les résultats mitigés des phases antérieures des essais d'industrialisation de la zone d'étude ont conduit à un changement radical de direction en matière industrielle dès les années 2000. En effet, sur la période 2000-2015, la construction du tissu industriel de Bobo Dioulasso se caractérise par un investissement du secteur privé se traduisant par la création de plusieurs PME et TPE dans divers secteurs d'activités.

La contribution de ce groupe d'acteur à la construction du territoire industriel de Bobo Dioulasso a été facilitée par les actions publiques portant sur divers aspects dont la mise en place des structures et instruments d'appui-conseil et de financement à l'initiative privée, la reconversion de certains opérateurs économiques évoluant initialement dans le commerce, la valorisation des compétences et savoir-faire locaux issus principalement de la libération de la main d'œuvre dans les grandes entreprises fermées, le développement des infrastructures, l'octroi d'avantages fiscaux et l'extension de la commande publique aux PME par l'allègement des conditionnalités, etc.

⁵⁰ Tiemogo Marc GARANGO est un Général et intendant militaire de l'armée Burkinabé. Il fut ministre de finances et du commerce de 1966 à 1976. Il parvint à redresser et à assainir les finances publiques de la Haute volta et à asseoir les bases d'économie moderne du pays. Il est à l'origine de la création de la plupart des grandes industries du pays dans une vision de nationalisation totale ou partielle de ces entreprises.

En 2017, le pays s'est doté d'une loi d'orientation de promotion des PME au Burkina Faso visant à renforcer le cadre législatif des appui-conseils et d'accompagnement des PME (Loi N°015-2017/AN du 27 avril 2017).

Ce contexte favorable a entraîné une mutation de la configuration du tissu industriel de Bobo Dioulasso, malgré la fermeture progressive de certaines grandes entreprises ou leur délocalisation vers la ville de Ouagadougou et l'émergence de PME et de TPE diversifiées et actives dans la valorisation des ressources locales. Ces entreprises de petite taille s'agglomèrent autour et dans la zone industrielle le long du chemin de fer avec une extension vers le quartier Lafiabougou à proximité de la société d'égrainage (MICA, 2015). Dans le domaine de la production des huiles alimentaires, cinq grandes entreprises créées durant la décennie 1990-2000 sont en concurrence avec la plus grande et la plus ancienne huilerie du pays (SN-CITEC) ainsi que les nombreuses petites entreprises concernant leur approvisionnement en graines de coton auprès de la SOFITEX.

Dans cette partie, nous examinons les facteurs ayant favorisé cette reconfiguration du tissu industriel de Bobo Dioulasso, les caractéristiques des acteurs de cette mutation et l'évolution de la dynamique économique de ces PME localisées.

1.2.2.3.1. Les facteurs de l'investissement privé dans l'industrie

A la faveur des investissements publics en matière d'infrastructures et d'aménagements de sites industriels, de mise en place des structures d'appui-conseil et de financement et l'adoption des codes des investissements assortis de mesures incitatives et fiscales, le capital privé local s'est investi dans la création de PME dans la ville de Bobo Dioulasso, orientée essentiellement vers le sous-secteur agroalimentaire.

– Libéralisation de l'économie

La libéralisation de l'économie et le transfert de la création de richesse et d'emplois au privé a été le premier facteur de stimulation des investissements privés dans l'industrie. En effet, les entreprises publiques qui bénéficiaient de subventions de l'Etat constituaient des concurrents au privé dans les activités économiques. Bénéficiant des appareils de l'Etat (justice, police, les marchés institutionnels, etc.), les entreprises publiques écrasaient les initiatives privées conduisant à une concentration de leurs investissements dans le commerce (Combarry et Thiombiano, 2011). La libéralisation de l'économie a donc instauré la concurrence entre les entreprises, libéré la création et la prise de risque par le privé. Le choix de la promotion du secteur privé pour le développement de l'activité industrielle a favorisé la création de PME dont le solde fait état de l'existence d'une centaine de PME sur la période 2005-2015.

Par ailleurs, après des décennies de fonctionnement d'un Code des impôts assez lourd et limitatif pour la prospérité des activités des entreprises, des améliorations ont été opérées afin de conforter les activités des entreprises.

C'est ainsi que l'on retrouve certains avantages concernant notamment une exonération de cinq ans du bénéfice industriel et commercial qui frappe toute exploitation concernant les régimes dits réel normal et simplifié et pour la même durée de l'impôt minimum forfaitaire sur les professions industrielles et commerciales, consentie à une certaine catégorie d'entreprises dont les usines nouvellement installées, les extensions d'usines ou les usines entièrement reconstruites. De même, le nouveau mécanisme de TVA dit drawback favorise les entreprises exportatrices. Enfin, les entreprises prenant des dispositions en vue de favoriser la formation professionnelle de leur personnel peuvent prétendre à des réductions de la taxe patronale d'apprentissage.

– **La mise en place des instruments et structures de soutien au secteur privé**

Le deuxième groupe de facteur ayant booster les investissements privés dans le secteur industriel de Bobo Dioulasso est la mise en place d'instruments et de structures d'appui-conseil et de formation aux PME. Il s'agit de susciter l'émergence d'un groupe d'entrepreneurs burkinabé dans le domaine industriel et particulièrement de l'agro-alimentaire pour une meilleure valorisation des ressources locales. Le secteur privé a besoin d'un environnement économique favorable pour ses investissements conduisant à la relecture du code des investissements, du code des impôts et la révision des tarifs douaniers, etc.

Le Burkina Faso compte un nombre important de structures d'appui créées à la fin des programmes d'ajustement structurel ou bien procédant de mutations des plus anciennes, mises en place au début de l'Indépendance. Elles sont de nature publique, parapublique ou étrangère. Ces structures se sont professionnalisées offrant ainsi aux investisseurs des services et des produits divers et adaptés aux besoins des entreprises et des PME.

Amélioration du climat des affaires et promotion de l'initiatives privées

- Le Cadre de Concertation et d'Orientation pour le Dialogue Etat/Secteur privé (CODESP) a été créé en 2018, comme un lieu d'échanges et de concertation entre les opérateurs économiques privés et l'Etat dans l'optique d'améliorer continuellement le climat des affaires, la création d'emplois, etc.
- La Chambre de commerce et d'industrie (CCI-BF) est la plus ancienne des structures d'appui aux entreprises. Créée en 1948, elle est l'interface entre les acteurs du secteur privé et le gouvernement. Ses missions sont consultatives, représentatives et administratives. La CCI-BF a fortement contribué à mettre en place plusieurs structures d'appui au secteur privé. Ce sont la Maison de l'entreprise du Burkina Faso (MEBF créée en 2002 en qualité de support de la restructuration et l'insertion économique du secteur privé notamment des PME et des TPE), le Centre de formalités des entreprises (CEFORE qui est un guichet unique), le Centre d'arbitrage et de médiation de la commune de Ouagadougou (CAMCO) et le Centre de gestion agréée (CGA). Elle abrite depuis peu le Bureau de restructuration et de mise à niveau de l'industrie (BRMN) et le Bureau d'Appui aux Microentreprises (BAME) avec pour mission de contribuer au développement économique de la région du Sud et de l'Ouest du Burkina par la promotion des micros, petites et moyennes entreprises.

- D'autres structures parapubliques interviennent dans la promotion du secteur privé notamment en matière de commercialisation. Ce sont essentiellement l'Office national du commerce extérieur (ONAC créé en 1974), et le Conseil burkinabè des chargeurs (CBC créé en 1978), l'Agence pour la promotion des exportations du Burkina Faso (APEX-BF) et l'Agence burkinabè de la normalisation, de la métrologie et de la qualité (ABNORM) créé en juillet 2012. Cette dernière définit les normes des produits et offre des services de certification des produits à la fois pour les marchés domestiques que pour les exportations.
- Le Conseil présidentiel pour l'investissement (CPI) a aussi été créé le 19 novembre 2007 par décret et placé sous la tutelle de la Présidence de la République. Il a pour mission de donner par ses réflexions et ses recommandations, une impulsion à l'élaboration et à la mise en œuvre des politiques les plus appropriées pour stimuler l'investissement et la croissance économique, pour améliorer le climat des affaires.

Appui-conseil aux initiatives privées

- Les institutions publiques d'appui au secteur privé englobent aussi bien des services centraux de l'administration, des établissements publics que des projets eux-mêmes rattachés ou sous tutelle des services centraux. Au nombre des institutions publiques d'appui spécifique aux PME, il y a (i) le ministère en charge de l'industrie⁵¹ à travers la formation des acteurs, le conseil et l'orientation des investissements, la délivrance des actes administratifs et le montage des plans d'affaires et de financement, etc. (ii) le ministère en charge de la Justice notamment avec les tribunaux commerciaux pour faciliter la gestion des litiges et la protection des investissements (iii) le ministère en charge du travail et de la sécurité sociale qui veille à l'application de la réglementation sur le travail et la formation des travailleurs.

Accès au financement et au crédit

- Les institutions d'appui financier et de crédit offrent une gamme de produits financiers disponibles sur le marché de durée généralement court, souvent peu adapté aux besoins des PME et dont les conditions d'accès demeurent difficiles. L'environnement financier compte une douzaine de banques commerciales avec une forte concentration à Ouagadougou et à Bobo Dioulasso, cinq établissements financiers pour les investissements, quatre institutions de micro finance (4) et des fonds spéciaux (FAPE ; FAIJ ; FASI ; FAFPA, FBDES, etc.)⁵². Ces fonds spéciaux dédiés à l'accompagnement

⁵¹ A travers sa direction des PME/PMI de la Direction générale du développement industriel (DGDI) et de la Direction Générale de la Promotion du Secteur Privé (DGPSP)

⁵² Le Fonds d'Appui à la Promotion de l'Emploi (FAPE créé en 1998 pour apporter une réponse à la question du chômage et de la pauvreté. Il a évolué en Fonds National de Financement (FNF) en 2008 puis en Etablissements Publics de l'Etat en 2014) ; Fonds de financement de la Jeunesse (FAIJ créé en 2007 pour contribuer à la mise en œuvre de la politique du gouvernement en matière de jeunesse à travers le financement des promoteurs jeunes formés en entrepreneuriat). Fonds d'Appui au Secteur Informel (FASI créé en 1998, fut érigé en Fonds national de financement en 2008, puis en Etablissement Public de l'Etat en 2015. Il vise la promotion de l'auto emploi dans le secteur informel et la lutte contre le chômage, le sous-emploi et la pauvreté.) ; Fonds d'appui à la formation professionnelle et à l'apprentissage (FAFPA) ; Fonds burkinabè de développement économique (FBDES)

de la création et le développement des PME sont caractérisés par la faiblesse de leurs capacités de financement au regard des besoins des PME alors que les institutions financières classiques s'aventurent très peu dans l'accompagnement des PME qui ont recours à des sources alternatives de financement dont l'autofinancement et l'épargne familiale et de proches (amis et connaissances généralement).

Par ailleurs, la Société Financière de Garantie Interbancaire du Burkina (SOFIGIB), un établissement financier agréé par la Commission Bancaire de l'UMOA (31 décembre 2007) et spécialisé dans la gestion de fonds de garantie, a été constituée à l'initiative de l'État et des établissements de crédit (Banques et Établissements Financiers) du Burkina Faso en janvier 2006, pour la promotion des PME et TPE en leur facilitant l'accès à des financements par l'octroi des garanties.

- Enfin, l'on dénombre une dizaine de structures privées d'appui/conseil qui offrent des assistances et services divers payants aux PME. Les plus connues sont le Réseau africain d'appui à la micro et petite entreprise (RAMPE) et la Fondation Entreprendre.

Organisations professionnelle et syndicale d'entreprises

- Des organisations professionnelles dans le domaine industriel (faitières, syndicats, etc.) défendent et assurent la promotion de leur métier en termes d'accès aux ressources et aux services, la formation de leurs membres, l'organisation des journées promotionnelles et la participation aux réformes via les rencontres gouvernement-secteur privé qui sont des cadres de concertation par excellence. Les plus importantes sont (i) le Groupement professionnel des industriels du Burkina Faso (GPI) ; (ii) la Fédération nationale des industries de l'agroalimentaire et de transformation du Burkina Faso (FIAB) et (iii) le Conseil national du patronat burkinabè (CNPB).

– **Développement des infrastructures et des services de production**

Le troisième facteur de facilitation des investissements privés dans l'industrie est relatif aux aménagements industriels, au développement des infrastructures de communication et la mise en place des services nécessaires à l'activité industrielle (énergie, eau). A la fin des programmes d'ajustements structurels, la dynamique des PME est perçue par les pouvoirs publics comme un levier du développement économique, un moteur de la croissance et un facteur de promotion de la compétitivité.

Cependant, le secteur privé ne peut se développer sans les investissements publics notamment en matière d'infrastructures (Ouédraogo, 1999). C'est dans ce cadre que l'on enregistra (i) l'aménagement de la deuxième zone industrielle à l'Est de la ville de Bobo Dioulasso ; (ii) la réhabilitation des réseaux routiers reliant Bobo Dioulasso à la frontière malienne et ivoirienne, des routes secondaires reliant la ville aux autres régions administratives voisines dont le Sud-Ouest, et la Boucle du Mouhoun, (iii) la réalisation d'un port sec en 2010 ; (iv) le renforcement des capacités de fourniture d'électricité avec la mise en service de la centrale Bobo III et de l'interconnexion avec la Côte d'Ivoire ; (v) l'extension des capacités de fret de l'aéroport de Bobo Dioulasso et (vi) la cession de la gestion de la voie ferrée au Groupe Bolloré dont le cahier de charge visait le doublement des trafics notamment des marchandises (MICA, 2015).

Ces investissements en infrastructures ont favorisé la « reprise » de l'activité économique de la ville notamment par l'installation de nouvelles entreprises et le renforcement des activités de productions de celles existantes.

1.2.2.3.2. Les caractéristiques des acteurs de la troisième vague de construction du territoire industriel de Bobo

Les travaux antérieurs (Kaboré, (2002) ; Dialla (2004) ; Labassé (2000) ; Ouedraogo (1999) ; Bengaly et Traore (2003), etc.) sur l'économie locale de Bobo Dioulasso montrent que le dernier groupe des acteurs de la construction du tissu industriel de la ville de Bobo Dioulasso est constitué essentiellement d'investisseurs privés burkinabés (95,7%) composés de grands commerçants, de fonctionnaires reconvertis dans les affaires, d'anciens cadres du secteur privé et de professionnels formés et qualifiés dans leur domaine d'affaire (CAPES, 2010).

- Les grands commerçants sont le plus souvent issus de communautés de tradition commerçante (dioula, yarsé) et sont pour la plupart analphabètes. Leur réussite est fondée sur l'accumulation d'un capital monétaire au moyen d'opérations spéculatives personnelles et sur l'utilisation possible (voire contraignante) des réseaux de solidarités familiales, ethniques et religieuses (Dialla, 2004). Leur intérêt pour l'industrie est justifié par le besoin de diversification des risques. Cependant, compte tenu de leur niveau d'éducation, la gestion de leurs entreprises notamment formelles, n'est pas fondée sur l'utilisation de méthodes et techniques rigoureuses/ normalisées de gestion, mais plutôt sur une vision intuitive (absence de comptabilité, de stratégie de marketing, personnel non déclaré, etc.). Pourtant, l'accumulation de capital permettra à certains de se reconverter progressivement dans les secteurs des transports, de l'immobilier, du BTP et de la petite industrie (boulangerie, savonnerie, etc.).
- Les fonctionnaires et les cadres du secteur privé, reconvertis à l'entrepreneuriat, sont en général des cadres ayant occupé des postes importants dans l'administration publique ou dans l'entreprise (Y. A. Fauré, 2000). Leur réussite est fondée sur l'accumulation d'un capital social de relations au plus haut niveau de l'appareil d'Etat (notamment des décideurs) ou au niveau d'un organisme public (Dialla, 2004). Ces relations leur permettent d'obtenir un soutien financier et logistique efficace : crédits bancaires, marchés publics, subventions, etc.
- Les professionnels formés/qualifiés dans leur métier sont ceux ayant acquis des compétences et des capacités techniques et managériales en entreprises ou par le biais d'une formation professionnelle (Damiba, 2005). A ce groupe s'ajoutent quelques artisans ayant connus une évolution qualitative et quantitative de leur activité (Hien, 2002). Ce dernier groupe d'acteurs est caractérisé par une faiblesse de leur capacité de financement dans la mesure où ils n'ont pas accumulé de capital durant leur activité professionnelle passée. Ces PME sont généralement artisanales à tendance moderne utilisant des outils modernes et s'adaptant au contexte d'évolution de la société.

Les choix opérés au niveau national pour la promotion du secteur privé et la mise en place des instruments d'appui-conseil et de financement se sont traduits par une « recomposition du tissu industriel ». Cette reconfiguration du tissu industriel est caractérisé par (i) une dominance commerçants en quête de diversification de leur activité par la création de PME (67%) intervenant suivant une logique de diversification des investissements (MICA, 2010) ; (ii) une revalorisation partielle du travail par l'emploi de la main d'œuvre libérée durant la PAS dans les PME naissantes ou par la création de nouvelles PME ; (iii) la présence numériquement important de PME aux capitaux relativement faibles par rapport à la première génération des PME (Combarry et Thiombiano, 2011), aux emplois flexibles et sous-rémunérés, aux productivité du travail et du capital en baisse qui imposent un redimensionnement de l'ambition de développement local.

En somme, l'industrialisation de la ville de Bobo Dioulasso a connu plusieurs périodes aux approches différentes : les industries extractives et d'exploitation des ressources naturelles portées par le capital colonial et étrangers ; les industries de substitution aux importations puis de valorisation des ressources domestiques soutenues par le capital public et enfin les industries de petites tailles, diversifiées et agglomérées pour la satisfaction des marchés domestiques et régionaux portées par le secteur privé national et étranger. Cette évolution donne une configuration hybride ou cohabitent de grandes entreprises au capital mixte (Etat-privé) ou étranger, des PME numériquement importantes et un secteur informel toujours écrasant en termes de création d'emplois, d'activités de production, de service et de commerce.

1.3. Caractéristiques structurelles du tissu industriel de Bobo Dioulasso

Comme nous l'avons vu dans la partie précédente, trois grands groupes d'acteurs ont construit le tissu industriel de Bobo Dioulasso. Les pionniers de cette construction, les colons et les investisseurs syro-libanais, ont mis l'accent sur les infrastructures de communication, les industries extractives et l'aménagement de site industriel. Le second acteur est l'Etat à travers une économie planifiée et qui a implanté une multitude d'entreprises publiques et d'industries notamment de valorisation des productions locales mais aussi le renforcement des infrastructures par l'aménagement de sites industriels et le développement des réseaux routiers et des services aux entreprises. Le dernier groupe d'acteurs constitué essentiellement d'investisseurs privé burkinabé a reconfiguré le tissu industriel en optant pour un redimensionnement de la taille des entreprises (PME/PMI) et la modernisation des TPE du secteur informel. Cette construction du territoire industriel a été possible grâce à une main d'œuvre non qualifiée durant la première vague et qui s'est professionnalisée notamment par l'apprentissage et la formation au fil du temps.

Le tissu industriel de la ville de Bobo Dioulasso a donc connu une évolution dans le temps aussi bien sur le plan d'effectif et de taille des entreprises que de domaine d'activités. Il importe donc de présenter la configuration structurelle de ce tissu industriel, la typologie des industries en activité mais aussi les contraintes et les opportunités de développement de ce tissu.

Pour cela, nous utiliserons les données provenant de sources administratives du Ministère en charge de l'industrie, les répertoires des entreprises publié par la Chambre du commerce et d'industrie du Burkina Faso, les données des recensement industriel et commercial (RIC) publiées par l'Institut national de la statistique et de la démographie (INSD) et les études réalisées par le CAPES. Cette section, nous aborderons donc les branches d'activités industrielles de la ville de Bobo Dioulasso, puis les relations inter-entreprises aux plans des matières premières, énergies, technologies et la recherche et développement. Une typologie des acteurs des activités industrielles de Bobo Dioulasso, singulièrement de la trituration des graines de coton sera réalisée et nous finirons cette section par les contraintes majeurs et les opportunités du développement industriel de Bobo Dioulasso.

1.3.1. Les branches d'activités industrielles de la ville de Bobo Dioulasso

1.3.1.1.L'évolution numérique du tissu industriel de Bobo Dioulasso

Au lendemain des Indépendances en 1960, dix-neuf des trente entreprises industrielles du pays étaient implantées dans la ville de Bobo Dioulasso. Parmi elles, six évoluaient dans l'agroalimentaire faisant apparaître ainsi une spécialisation précoce de l'activité de transformation agro-alimentaire de la ville de Bobo Dioulasso (31% des industries sont dans l'AA).

En 1991, au seuil du processus de libéralisation de l'économie notamment la privatisation des entreprises publiques dans le cadre du programme d'ajustement structurel, le Burkina Faso comptait cent-quarante-six grandes industries dont soixante localisées dans la ville de Bobo Dioulasso (41%) avec 58,33% dans l'agroalimentaire. Les efforts d'industrialisation avec le capital d'Etat ont donc renforcé la spécialisation héritée de la période coloniale sous la planification administrée. Cette situation dénote des potentialités agro-pastorales et fruitières de la région des Hauts Bassin qui demeure l'une des principales régions agricoles du pays.

En 2000, à la fin du processus de libéralisation de l'économie, le Burkina Faso disposait de 332 entreprises dont 58 unités industrielles ; 52% de ces dernières étaient localisées à Bobo Dioulasso, soient trente unités (Combary et Thiombiano, 2011). Les programmes d'ajustement structurel ont conduit à la fermeture des industries non rentables économiquement et financièrement et au développement des entreprises commerciales. Durant la décennie 1990-2000, la part du produit local brut (PLB) de Bobo Dioulasso sur le Produit Intérieur Brut (PIB) urbain national a décru de 27% à 15% alors que celui de Ouagadougou s'est accru de 37% à 57% (Koussoubé, 2004). Cette situation s'explique par la fermeture d'entreprises industrielles (81% d'industries agro-alimentaires de la ville de Bobo Dioulasso) et la délocalisation de certaines d'entre elles passées sous le capital privé national. Cette décennie a connu l'émergence de PME à capitaux nationaux et de reprise d'entreprises publiques privatisées et souvent restructurées voire redimensionnées. Le développement de PME/PMI est un phénomène récent observé au cours de ces dernières décennies. Celles-ci occupent une place importante dans le développement économique du Burkina Faso et constituent un puissant facteur d'intégration sociale.

En 2004, la contribution du secteur manufacturier burkinabé est estimée à 11% du PIB (MCPEA, 2005) avec une part plus modeste des grandes unités industrielles (2% du PIB). Ce secteur industriel moderne (grandes industries) contribue à 8% de l'emploi salarié et de 2,3% de l'emploi total. Le secteur moderne comprenait 72 unités de production en 2005, dont 7 concentraient 78% du total de la valeur ajoutée de ces grandes entreprises modernes en 2004. Ces grandes unités industrielles sont concentrées à Ouagadougou et à Bobo Dioulasso avec respectivement 45% et 49% de l'ensemble des grandes entreprises industrielles du pays (86 industries en 2005). Le secteur textile, essentiellement l'égrenage du coton, contribue pour 37% de la valeur ajoutée du secteur industriel moderne contre 32% pour l'agroalimentaire. Le secteur est donc très peu diversifié avec l'utilisation des technologies semi-modernes (environ 75%) alors les unités industrielles modernes représentent à peine 5% (Bengaly et Traoré, 2003).

En 2013, l'on dénombrait 8 975 entreprises industrielles au Burkina Faso (dominées par le BTP à hauteur de 76%) dont 530 évoluent dans l'agroalimentaire (6%). La ville de Bobo Dioulasso comptabilisait alors 770 unités industrielles entreprises soit 8,58% des industries du pays. Le tissu industriel de Bobo Dioulasso (770 unités) est constitué de 12,47% de grandes industries et 87,53% de petites et moyennes entreprises et industries (PME/PMI) soit 674 unités. 47% de ces PME/PMI évoluent dans l'agroalimentaire (317 unités) dont 60,93% évoluent dans la trituration des graines de coton aux côtés des six grandes huileries parmi les 12 grandes industries que compte la ville de Bobo Dioulasso.

Tableau 8: Evolution du tissu industriel de Bobo

Année	Burkina Faso			Bobo Dioulasso		
	Entreprise	Industrie	Agroalimentaire	Entreprise	Industrie	Agroalimentaire
2000	14 654	1 978	91	1 590	136	64
2001	16 307	2 247	106	1 814	157	74
2002	18 145	2 553	123	2 068	183	86
2003	20 708	2 901	143	2 359	212	100
2004	25 317	3 447	179	2 857	250	118
2005	30 074	3 955	209	3 623	280	132
2006	33 833	4 384	240	4 037	320	151
2007	37 954	4 911	269	4 480	391	184
2008	42 008	5 411	300	4 961	448	211
2009	46 086	6 045	351	5 374	501	236
2010	50 422	6 751	399	5 848	565	266
2011	54 920	7 388	437	6 298	617	290
2012	59 968	8 062	481	6 775	668	314
2013	66 044	8 975	530	7 431	770	317
2014	74 218	9 991	605	8 346	880	466

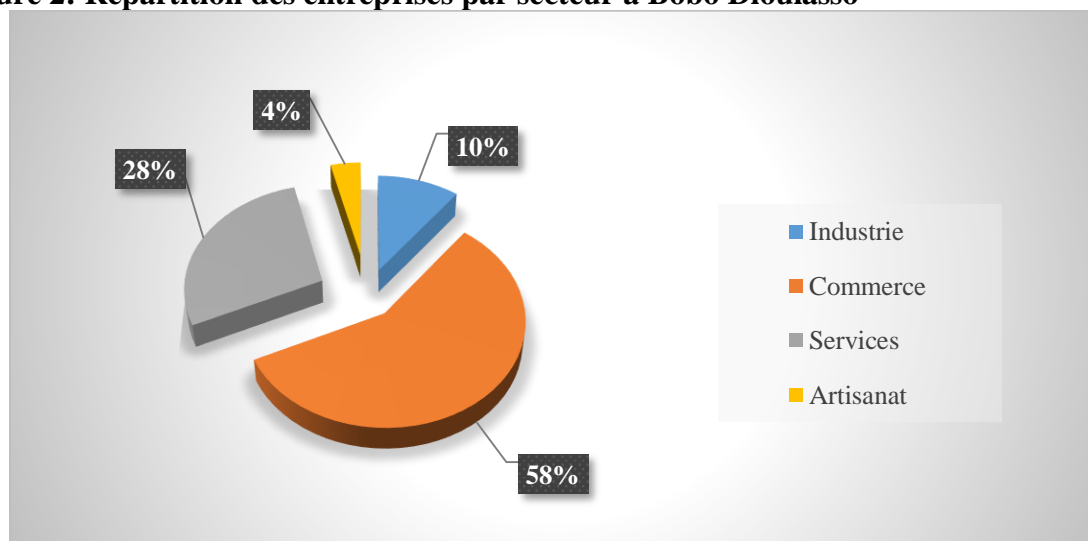
Source : Construction de l'auteur à partir des données des fichiers NERE, enquêtes INSA, données administratives de MICA

En 2013, selon le CCI-BF, 93,53% du total des entreprises actives sont des PME/PMI. En moyenne d'une année à une autre, 63% des entreprises sont toujours actives, les autres étant des entreprises créées dans l'année. En matière d'instruction des promoteurs, 80 % sont illettrés, 16 % ont un niveau d'éducation primaire, 3,8% un niveau secondaire et 0,1% ont un niveau d'éducation de l'enseignement supérieur. En outre, une légère majorité des dirigeants des PME sont des hommes (51,4%)⁵³. Cette dominance du genre masculin se situe au niveau des activités de production (68,8% contre 31,2% pour les femmes), des activités de service (86,5% contre 13,5%), de la construction (98,5% contre 1,5%) et d'autres activités diverses (76% contre 24%). Les femmes actives sont concentrées dans le commerce pour une part de 60,2% contre 39,8% d'actifs masculin, ce secteur étant largement majoritaire dans l'économie.

1.3.1.2. Les industries de Bobo Dioulasso

Bobo Dioulasso, capitale économique du pays, concentre la plupart des industries que l'on trouve dans la région des Hauts-Bassins. En effet, la ville regroupe 7 431 entreprises en 2013 soit 11,3% des entreprises du Burkina Faso et 98,63% des entreprises de la région des Hauts Bassins. Parmi ces entreprises, 58% évoluent dans le commerce, 28% dans les services, 10% dans l'industrie et 4% dans l'artisanat (MICA, 2015).

Figure 2: Répartition des entreprises par secteur à Bobo Dioulasso

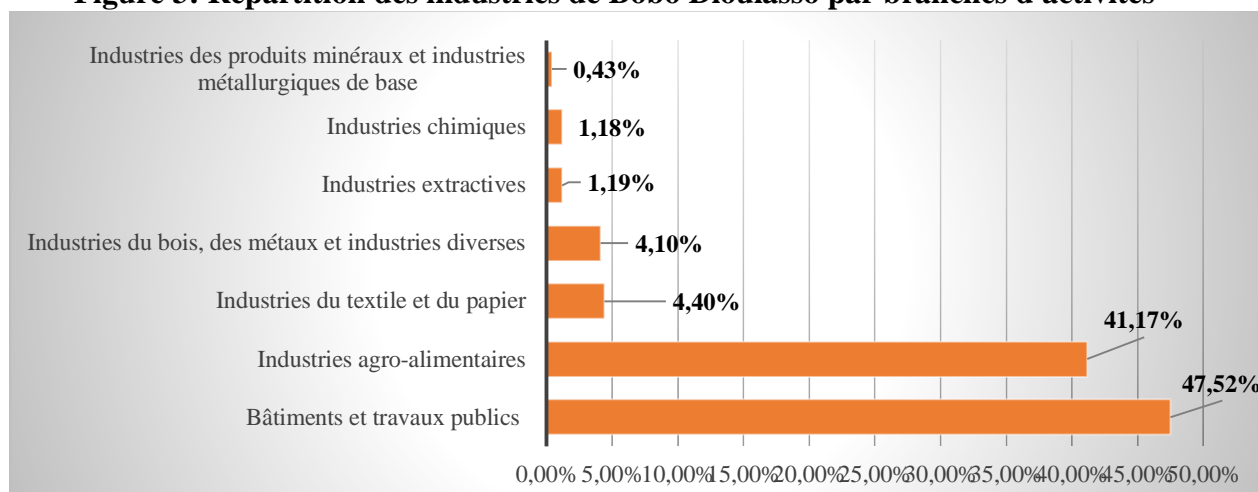


Source : Construction de l'auteur à partir des données du fichier NERE du CCI-BF (Juin, 2017)

Une analyse de la répartition des entreprises de la ville de Bobo Dioulasso montre une structure dominée par le commerce (58%), témoignant toujours de l'importance et de l'influence de son statut de carrefour commercial sur les activités économiques de la ville. Aux termes des PAS, l'industrie de la ville de Bobo Dioulasso a été affaiblie avec la fermeture d'un nombre important de ces unités. La ville ne comptait plus que 10% des entreprises en activité au début des PAS.

⁵³ Cette prédominance du genre masculin dans ce secteur est mise en exergue par une enquête réalisée par l'Office National Pour l'Emploi (ONPE).

Figure 3: Répartition des industries de Bobo Dioulasso par branches d'activités



Source : Construction de l'auteur à partir des données du fichier NERE du CCI-BF (Juin, 2017)

Constituées essentiellement de PME (88%), les industries agroalimentaires (41,17% des industries de Bobo Dioulasso) contribuent à près de 30% à la valeur ajoutée de l'économie locale et transforment plus de 80% des productions agricoles mises sur le marché (IAP, 2014). La majeure partie des grandes industries agroalimentaires transforment des matières premières ou semi-transformées importées (brasseries, minoteries, usines de reconstitution de produits en poudre, etc.) ou assurent un premier conditionnement des produits locaux destinés à l'exportation (MICA, 2010)⁵⁴.

Les PME de l'agroalimentaires de la ville de Bobo Dioulasso sont des entreprises semi-industrielles qui se situent entre l'ensemble diffus des microentreprises de l'artisanat et celui très restreint des grosses entreprises industrielles. Elles présentent à la fois des caractéristiques du secteur artisanal, en raison de leur taille réduite, de leur mode d'organisation et des caractéristiques du secteur industriel, compte tenu des technologies adoptées et des efforts de rationalisation des procédés de transformation. Elles évoluent essentiellement dans l'agroalimentaire sur les filières céréalières, oléagineuses, fruitières et animales (lait et viande surtout).

Tableau 9: Evolution des industries agroalimentaires de Bobo Dioulasso de 2000 à 2014

Année	Bobo Dioulasso					
	Entreprise	Industrie	Agroalimentaire	Huilerie	GE-huilerie	PME-huilerie
2000	1 590	136	77	64	21	43
2001	1 814	157	82	74	21	53
2002	2 068	183	90	86	20	66
2003	2 359	212	100	95	19	76
2004	2 857	250	118	113	19	94
2005	3 623	280	132	118	17	101
2006	4 037	320	151	144	16	128
2007	4 480	391	184	184	16	168

⁵⁴ DGI-MICA (2010), Diagnostic du secteur industriel du Burkina Faso

Année	Bobo Dioulasso					
	Entreprise	Industrie	Agroalimentaire	Huilerie	GE-huilerie	PME-huilerie
2008	4 961	448	211	200	16	184
2009	5 374	501	236	207	13	194
2010	5 848	565	266	205	11	194
2011	6 298	617	290	205	9	196
2012	6 775	668	314	204	8	196
2013	7 431	770	317	204	6	198
2014	8 346	880	466	199	6	193

Source : Construction de l'auteur à partir des données de la direction générale de l'industrie

Le secteur agro-alimentaire est caractérisé par une sous-utilisation des capacités de production des entreprises (estimée par la Banque Mondiale en 2007 à 58% d'utilisation) notamment pour celles dépendant des productions saisonnières en raison des faibles capacités d'approvisionnement et de stockage entraînant des coûts d'immobilisations élevés qui affecte la compétitivité.

A côté des petites industries de la ville de Bobo Dioulasso, existent des grandes unités de transformation œuvrant dans l'agro-alimentaire, l'agro-industrie, la mécanique et la métallurgie, la chimie et dérivés dont la situation en 2014 est résumée dans le tableau ci-dessous.

Tableau 10: Aperçu des industries de Bobo Dioulasso

N°	Domaines	Principales grandes industries	Produits
7	Agro-alimentaire	✓ BRAKINA	bière, boissons gazeuses, glace, Eau-Laafi
		✓ SN-CITEC	Huile, savon, aliments pour bétail
		✓ SOFIB	
		✓ JOSSIRA	Huile et aliments pour bétail
		✓ Liza industrie SA	
		✓ Société WASSA Industries	
✓ Générale des produits alimentaires			
3	Agro-industries	SOFITEX	fibres et graines de coton
		FILSHA	Filature
		MABUCIG	Cigarettes
2	Mécanique/métallurgie	METAL BURKINA	Tôles ondulées, articles ménagers
		EERI	Services pour l'industrie, l'environnement, le nucléaire, l'aéronautique
5	Chimie et dérivés	SAP	pneumatiques et chambres à air
		WINNER INDUSTRIE	Piles et Allumettes
		SAPHYTO	Phytosanitaires, insecticides
		COVEMI	« Bâtiment » (Carreaux, granités)
		SONACEB	Cartons emballages

Source : Construction à partir de l'annuaire statistique de l'industrie, 2014.

1.3.2. Relations inter-entreprises

Les relations interentreprises sont un bon moyen d'enrichissement mutuel des entreprises aussi bien en termes d'amélioration des produits, des procédés que de gestion des contraintes et difficultés communes aux acteurs de la branches d'activité. Elles permettent ainsi de réduire les coûts de production et de transaction à travers la mutualisation dans le processus ou dans l'acquisition d'un certain nombre d'intrants comme les matières premières, l'énergie, la technologie, etc.

1.3.2.1. Les relations « matières premières »

Les relations matières premières sont celles qui se créent entre les acteurs autour de la gestion ou de l'accès à la matière première (Kaboré, 2002). Dans la ville de Bobo Dioulasso, la relation matière première la plus aboutie et la plus importantes est celle qui se forme autour du coton et de ces produits dérivés. Il s'agit d'une relation entre le fournisseur de graine de coton et les entreprises de trituration. Cette relation est structurée et bénéficie d'un cadre de dialogue et d'échange entre les parties prenantes sur le partage des graines (les quotas entre les différents groupes d'acteurs), le prix de cession, l'organisation des acteurs.

Bien qu'inexistants pour l'instant, elles auraient pu être observées également entre les PME et les grandes entreprises de la trituration des graines de coton, les premières assurant la pré-transformation par une spécialisation dans les niches de compétence distinctive, et les deuxièmes offrant des produits raffinés et finis de bonne qualité (Kaboré, 2002).

Cependant, cette cohabitation des grandes entreprises et des PME pourrait constituer une opportunité de réalisation d'économie d'échelle par le tissu industriel agro-alimentaire. Certaines entreprises comme les sociétés de fabrique d'emballages (SONACEB et Faso-Plast) fournissent des produits aux autres entreprises (grandes entreprises et PME/PMI) de la ville de Bobo Dioulasso. Il s'agit de simples relations commerciales. A ces entreprises d'emballages, s'ajoutent celles des services offrant certaines prestations aux grandes entreprises comme le gardiennage, le nettoyage et l'offre d'ouvriers saisonniers. Aussi, la SOFITEX a transféré une partie de ses activités de transport à des structures privées.

1.3.2.2. Les relations « énergétiques »

Les relations énergétiques sont relatives à la production et aux partages d'énergies entre les membres en réseau (Kaboré, 2002). Elles visent la maîtrise des coûts énergétiques, l'indépendance énergétique et la maîtrise de la stratégie de développement des entreprises. L'analyse des sources d'énergies des entreprises industrielles de Bobo Dioulasso montre une dépendance de ces dernières à l'offre de la SONABEL. Or, en raison de son enclavement et de la nature thermique de ses centrales électriques, coût de production de l'énergie au Burkina Faso est le plus élevé de la région (1,5 fois plus chère que la moyenne de l'UEMOA qui est de 15,99 dollars US en 2010). Cette cherté de l'énergie impacte fortement la compétitive des produits locaux.

Une substitution du gazole importé par une production locale de carburant permettrait de réduire sensiblement le coût de l'énergie. Une seule société, la SN-CITEC produit l'énergie nécessaire dont elle a besoin (à partir de biomasse issue des coques/résidus de graine de coton) pour ses activités de productions suivant une proportion d'autonomie énergétique de 95% (Kaboré, 2002). En mettant à profit leur proximité physique, les unités industrielles pourraient développer des solutions intégrées sur le plan d'une gestion optimale de l'énergie dans les zones industrielles. La coopération énergétique entre la SN-CITEC et les autres entreprises portant sur la récupération des résidus/biomasse des autres entreprises et la production de biodiesel ou d'énergie profiteraient à l'ensemble des membres du réseau construit.

1.3.2.3. Les relations « technologiques »

Les relations technologiques portent sur la recherche de performance par l'adaptation/adoption de technologies, leur maîtrise et leur transformation. Il s'agit de générer un bénéfice collectif issu de l'utilisation d'une technologie (procédé, produit, équipement, etc.) acquise dans le cadre de relations structurelles ou conjoncturelles entre entreprises au regard des coûts des processus technologiques (Kaboré, 2002).

Le tissu industriel de Bobo Dioulasso est caractérisé par une absence de relations technologiques entre les différentes industries qui le compose. Cependant, ces relations existent entre certaines grandes industries et des groupes ou des firmes internationales du fait de leur participation au capital ou par le partenariat. C'est le cas de la SONACEB qui est une filiale du groupe Rossmann, une structure de pointe en matière d'emballages cartonnés ; de la MABUCIG, une entreprise du groupe Bolloré, un des plus grands groupes européens ; de la SN/CITEC et la SOFITEX ont pour actionnaire majoritaire le Groupe « Dagrif et de SAPHITO est une filiale du groupe Arysta Life Science qui est spécialisé dans les insecticides (Kaboré, 2002). Les technologies utilisées par ces firmes sont développées et entretenues dans le cadre du groupe auquel elles appartiennent. Ces grandes entreprises ont peu ou pas de relations technologiques avec les autres entreprises de la place.

A côté de ces grandes entreprises, il existe d'autres types d'entreprises qui ne sont pas dans des groupes internationaux, leur capital étant détenu par des particuliers comme c'est le cas de la SAP, la SOAY, SAYAF, etc. Pour maintenir leur technologie au point, elles sont obligées de nouer des partenariats avec des firmes étrangères, notamment d'Asie, et le plus souvent il s'agit des mêmes firmes fournisseurs de leur technologie.

En revanche, les PME de production, notamment celles impliquées dans la transformation agro-alimentaire sont plus enclines à rechercher la technologie adaptée en leur sein ou auprès des artisans et prestataires installés dans la région des Hauts Bassins ou généralement au Ghana. Cependant, une telle situation peut comporter des avantages puisqu'elle permet de tisser progressivement des liens et de bâtir entre PME, des relations basées sur des intérêts mutuels.

1.3.2.4. Les relations « entreprises-centres de recherche »

En matière d'innovation et de conceptions de solutions, les instituts de recherche constituent des partenaires indispensables pour les entreprises, notamment celles d'Afrique qui manquent de capacité à se doter d'une structure interne de recherche. Cependant, au regard de la cherté et souvent de la durée des processus de recherche pour l'innovation et, les entreprises de Bobo Dioulasso comme celles du pays n'entretiennent quasiment pas de relations fonctionnelles avec les centres de recherche nationaux. Bien que potentiellement, il puisse avoir de nombreuses possibilités de coopération entre les centres de recherche et les entreprises de la place, il n'existe en fait que quelques-unes notamment entre la SOFITEX et le CRREA à travers le Programme Coton. Cette coopération a donné des résultats importants en termes de sélection variétale, de technique de production, d'introduction des intrants chimiques qui ont permis à la SOFITEX de maintenir la compétitivité du coton burkinabè.

Le Centre Régional de Recherches Environnementales et Agricoles de l'Ouest (CRREA) du Burkina Faso est l'un des cinq (05) centres régionaux de l'Institut de l'Environnement et de Recherches Agricoles (INERA) créés sur la base d'un découpage agro-écologique. Des recherches y sont menées dans le domaine des productions agricole, animale, forestière et la gestion des ressources naturelles. Les résultats en termes de sélection variétale et productions des semences de base sont fort appréciables notamment pour le coton, les céréales, les plantes fruitières, l'élevage.

En somme, le parc industriel de Bobo Dioulasso rassemble de nombreuses entreprises mais reste une simple juxtaposition d'exploitations très hétérogènes où les liaisons techniques/fonctionnelles sont extrêmement modestes et les effets d'agglomération et de proximité sont absents (Kaboré, 2002). Dans ce contexte, les relations entre les entreprises de Bobo Dioulasso ne visent donc pas à réduire les coûts de production, à conquérir le marché, à innover, etc. mais seraient fondées sur d'autres centres d'intérêt que nous tenterons d'identifier avec les données empiriques de la présente thèse.

1.3.3. Typologie des acteurs des activités industrielles de Bobo Dioulasso

Les activités industrielles de la ville de Bobo Dioulasso sont assurées par trois types d'unités dans le secteur de l'agro-alimentaire :

- Les unités de type artisanal caractérisées par : des procédés de production rudimentaires et manuels. Relevant généralement du secteur informel, elles ont pour la plupart d'entre elles, un marché de proximité ou une clientèle ciblée très localisée ;
- Les unités de type semi artisanal et semi industriel : une partie des opérations unitaires de ces unités est mécanisée voire automatisée. Ces unités ont une main d'œuvre partiellement qualifiée (une partie du personnel formée ou l'ensemble du personnel formé aux tâches courantes) et des produits commercialisés à travers un circuit un peu plus long en intégrant les établissements de la distribution moderne (supérettes, supermarchés, boutiques de stations d'essence etc...) ;

- Les unités de type industriel : ce sont des unités de niveau technologique relativement élevé, disposant d'une chaîne de transformation entièrement mécanisée. Elles se caractérisent par des investissements importants et un circuit de distribution national, sous régional et/ou international. Les travailleurs sont qualifiés, salariés et bénéficient de la protection sociale.

Les entreprises peuvent se présenter sous différents types selon l'envergure de leurs activités. Au Burkina Faso, le code des investissements de 1995, révisé en 2010 et toujours en vigueur, identifie quatre critères principaux de classification des activités économiques de production à savoir (i) le statut juridique de l'entreprise ; (ii) la taille, ou l'effectif des employés ; (iii) le domaine d'activité (branche, secteur ou filière) et (iv) les indicateurs de gestion (chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, le total du bilan, etc.). Les seuils quantitatifs, et tout particulièrement l'effectif salarié, dominent largement les moyens de différenciation des différents types d'entreprises au Burkina Faso comme dans la plupart des pays.

La typologie des entreprises diffère selon les acteurs qui les analysent (administration fiscale, structures d'appui-conseil et de promotion, INSD pour les enquêtes de la démographie des entreprises, etc.). Cependant, les entreprises enregistrées auprès des services techniques (base de sondage de l'échantillon d'enquête de la présente thèse) sont catégorisées conformément à la charte des PME de novembre 2017 (Décret N° 2017-1165/PRES/PM/MCIA/MATD/MINEFID) comme indiqué dans le tableau ci-dessous.

Tableau 11 : Synthèses des critères de classification des entreprises du Burkina Faso

Typologies Critères	Petites et moyennes entreprises/industries			Grandes entreprises / industries
	Micro	Petite	Moyenne	
Nombre d'employés permanents	<10	10<N<30	30<N<100	>100
Chiffre d'affaires annuel HT (FCFA)	≤30 000 000	30 000 000 < CA ≤150 000 000	150 000 000< CA ≤1 000 000 000	>1 000 000 000
Investissement (FCFA)	≤3 000 000	≤5 000 000	≤250 000 000	> 250 000 000
Gestion comptable	Système minimal de trésorerie-SYSCOA	Comptabilité interne ou CGA ou organisme agréé	Conforme au SYSCOA	Conforme au SYSCOA
Déclaration d'activités	Registre du commerce et de crédit mobilier ou IFU		Registre du commerce et de crédit mobilier	
Affiliation	CNSS			CNSS
Fiscalité	Impôts directs et indirects à la limite imposable	Impôts directs et indirects		Impôts directs et indirects

Source : Charte des PME, 2017

Prenant en compte les éléments de cadrage développé au premier chapitre de cette thèse, nous distinguerons pour la suite des travaux, les TPE (regroupant les microentreprises et les très petites entreprises créées formellement mais œuvrant essentiellement à l'informel) ; les PME et les grandes entreprises.

Cette typologie proposée par la charte et réadaptée dans le cadre de cette thèse devrait permettre de centrer les analyses sur les PME (les TPE du secteur informel échappant pour le contrôle au contrôle de l'administration) pour identifier des types d'interactions le tissu de PME de Bobo Dioulasso et les conditions spécifiques afin d'améliorer la performance de ce tissu et sa contribution au développement de la ville de Bobo Dioulasso.

1.3.3.1. Les microentreprises et les très petites entreprises (TPE)

Les micro-entreprises et les TPE de la ville de Bobo Dioulasso ont une gestion de type familial ou les revenus de l'activité de transformation agroalimentaire et ceux de la famille sont confondus. Le degré de transformation du processus productif est quasiment similaire dans ces deux groupes d'entreprises. Elles sont dotées parfois d'un statut juridique d'entreprise individuelle notamment les TPE lors de leur enregistrement dans les registres publics d'entreprises. Cette catégorie d'entreprises regroupe également celles basées sur le principe de l'économie sociale organisées en groupements « féminins », en coopératives ou en associations. Elles possèdent des référentiels juridiques clairs, tels qu'un récépissé de reconnaissance officielle, un statut, un règlement intérieur, mais en réalité, la gestion est aussi de type familial ou communautaire.

Les procédés mécanisés de transformation dans ces entreprises localisées à Bobo Dioulasso sont principalement le décorticage et la mouture des céréales (mil, sorgho, maïs, riz), le séchage des fruits (mangue, papaye) et légumes, l'extraction de l'huile par pressage des graines ou fruits d'oléagineux et le râpage des tubercules notamment le manioc (Rivier, Medha et al., 2003). Chaque opération est réalisée grâce à du matériel spécifique allant des ustensiles de cuisine rudimentaires (bassines, tamis, fourneaux, seaux...) aux petits équipements simples ayant le plus souvent une seule fonction, manuels ou motorisés. Certaines TPE utilisent des équipements de grande capacité ou plusieurs équipements de petite capacité, commercialisent leurs produits à l'échelle locale et dans les hinterlands de la ville (Bationo, 2007).

Les microentreprises et les TPE, évoluant dans le secteur formel et informel ont difficilement accès au crédit en raison de la complexité des procédures bancaires et de l'insuffisance de produits financiers adaptés à leurs activités pour la finance formelle. Il faut avoir un statut légal et une garantie suffisante pour ne pas présenter un risque pour les institutions bancaires. Cependant, depuis les années 1990, des Institutions de Micro Finance (IMF) ont émergé au Burkina Faso et proposent des micro crédits (prêts à taux relativement faible et délai de remboursement court) adaptés au financement du secteur de l'entreprise informelle. Les investissements sont souvent réalisés grâce aux tontines ou à de prêts contractés auprès d'amis ou de membres de la famille. Les tontines sont « une association rotative d'épargne et de crédit ». Les tontines jouent un rôle majeur dans la création des entreprises dans les pays en développement comme le Burkina Faso. Ce système de financement informel a l'avantage d'être rapide et il construit des réseaux de relations sociales propices à la survie de l'activité (Bazabana, 1995)

1.3.3.2. Les petites et moyennes entreprises

Ce que fait une entreprise, la manière dont elle s'organise, le processus de conception des projets productifs qui la caractérise et les pratiques organisationnelles qu'elle mobilise interviennent pour déterminer son statut et sa vision de développement. De cette multiplicité d'éléments découlent un grand nombre de combinaisons possibles qui vont fonder la diversité des PME (Levratto, 2007). Par ailleurs, la propriété du capital et le contrôle que l'entrepreneur exerce sur la gestion de l'affaire reviennent de manière régulière dans les discours sur la PME. En articulant le profil des dirigeants et le mode de développement des entreprises, on pourrait distinguer deux types de PME :

- les unités qui fonctionnent sur un modèle familial, dans lesquelles l'histoire de l'entreprise se confond avec l'histoire de vie de l'entrepreneur et ;
- les unités franchisées, intégrées dans des groupes commerciaux ou financiers et gérées selon des principes managériaux.

Entre les deux on peut imaginer toutes sortes de configurations entrepreneuriales intermédiaires dans lesquelles s'opèrent des ruptures avec les dépendances familiales initiales et une orientation vers une plus grande rationalisation (Jolly, 2001).

Partant de la catégorisation des entreprises proposée par la charte des PME du Burkina Faso, les PME qui relèvent exclusivement du secteur privé, représentent près de 90% de l'ensemble des entreprises du secteur privé (MICA, 2013). Selon la charte des PME/PMI du Burkina Faso est considérée comme une PME, toute personne physique ou morale, productrice de biens et/ou de services marchands, immatriculée ou ayant fait sa déclaration d'activités au Registre de commerce et du crédit mobilier ou tout autre registre, totalement autonome, dont l'effectif du personnel est inférieur à cent (100) employés permanents et le chiffre d'affaires annuel hors taxe inférieur à un milliard (1000 000 000) de francs CFA et qui tient une comptabilité régulière. La notion de PME inclut celle de la Petite et Moyenne Industrie (PMI).

Le concept de PME permet difficilement d'appréhender la diversité économique et financière des petites entreprises et par conséquent ne permet pas de faire apparaître un réel besoin en matière d'intermédiation ou de proximité. Cependant, si l'on considère les PME comme un tissu économique spécifique, il sera sans doute possible d'établir une typologie de ces entreprises sur la base des critères quantitatifs et qualitatifs (Song-Naba, 2009).

Au regard de la diversité des entreprises de cette catégorie, la définition d'une typologie s'avère nécessaire pour mieux apprécier leur performance. A partir de la catégorisation établie par la charte des PME basée sur des critères quantitatifs, nous partons des résultats des travaux déjà réalisés sur la caractérisation des entreprises et du contexte socioéconomique de Bobo Dioulasso (Chaze et Traoré, 2000), pour proposer des critères qualitatifs d'appréciation complémentaire de la PME de notre zone d'études afin de les inscrire dans un cadre d'analyses des systèmes productifs localisés. Il s'agit de (i) la domiciliation de l'entreprise ; (ii) le centre de décision et de pilotage de l'entreprise et (iii) l'étendue du marché, (iv) l'appartenance à un réseau d'entreprises comme facteur de compétitivité (production, etc.).

Les systèmes productifs localisés étant des modes d'organisation productive au sein d'une branche d'activité, nous nous intéresserons dans la typologie ci-dessous, aux entreprises de la branche agroalimentaire dans un souci de comparabilité.

Tableau 12 : Typologie des entreprises de transformation agroalimentaire au Burkina Faso

Typologie/ Critères	Microentreprises	Très petite entreprise (TPE)	Petites entreprises (PE)	Moyennes entreprises (ME)
Financement de l'activité ✓ Investissement de départ ✓ Fonds de roulement	✓ Apport personnel (pas de besoin exprimé en capital) ✓ Absence de fonds de roulement	✓ Apport personnel, du ménage ou d'un projet ✓ Faible fonds de roulement	✓ Apport individuel, familial ou d'un projet ✓ Fonds de roulement assez important	✓ Apport personnel, d'un groupe, prêts financiers ✓ Fonds de roulement important associé généralement à l'exercice du pouvoir de négociation sur les fournisseurs et les clients
Matériel de production	✓ Matériel à usage manuel ✓ Matériel domestique	✓ Equipement de production manuel, éventuellement mécanisé ✓ Matériel artisanal	✓ Equipement de production mécanisé avec énergie externe ✓ Matériel semi-industriel ✓ Chaîne de production partielle	✓ Equipement de production en ligne ou en chaîne spécialisée ✓ Matériel automatisé et semi-industriel ✓ Utilisation de l'énergie
Domiciliation de l'entreprise	Concession ou domicile familiale	Concession familiale	✓ Concession familiale ✓ Espace communautaire	Zone aménagée Concession appropriée
Prise de décision	Individuel	✓ Individuel ✓ Ménage	Familiale	✓ Individuel ✓ Groupe d'individus
Etendue du marché	Quartier et village	Commune	Province	✓ Région, national ✓ Communautaire
Appartenance à un réseau de production	Aucune	Aucune	Aucune	Aucune

Source : Construction de l'auteur par combinaison des éléments de la Charte des PME du Burkina Faso et de la base de classification des entreprises de la Direction générale de l'industrie.

L'élargissement de ces critères quantitatifs de la charte aux critères qualitatifs permet, au-delà des critères classiques de définition de la PME tels que la taille, le statut juridique, le chiffre d'affaires, etc., la prise en compte de leur organisation spécifique et la valorisation des actifs immatériels donnent à la PME la forme la plus favorable à sa survie d'abord mais surtout à sa croissance (OCDE, 2005 : 21).

La combinaison de ces critères quantitatifs et qualitatifs permet de présenter la PME comme un tout (Levratto, 2008 : 28), et facilite la définition de typologie spécifique. Aussi, les caractéristiques distinctives (le service, la qualité, la personnalisation, « le professionnalisme ») que le client ne perçoit pas spontanément constituent des critères qualitatifs difficiles à prendre en compte dans la définition de la PME et qui fondent la valeur de certaines PME.

Par ailleurs, les PME de Bobo Dioulasso comme celles de beaucoup de pays, sont largement modelées par leur dirigeant à travers leur statut et leur trajectoire sociale, professionnelle, ou les conduites entrepreneuriales. Ainsi, l'entreprise se confond souvent avec le parcours de son propriétaire et cette symbiose entre le chef d'entreprise et son affaire atteint parfois un point tel que des auteurs ramènent la PME au « monde domestique » où les relations sont personnelles (Wtterwulghe, 1998). La tradition et la hiérarchie qui y prévalent se fondent sur l'autorité des ascendants, dessinant un lien de soumission du personnel envers le chef d'entreprise.

A Bobo Dioulasso, les PME sont présentes dans toutes les branches et secteurs d'activités (Rivier, Medha et al., 2003). Elles ont émergé essentiellement à partir de la création des conditions favorables à l'entrepreneuriat privé dans les années 2000. La majorité est enregistrée dans au moins un registre (commerce, impôt, administration, téléphoniques, etc.) même si certaines évoluent encore dans l'informalité et ne sont donc pas prises en compte dans les données disponibles. Elles présentent les mêmes difficultés d'accès au financement que les microentreprises et les TPE même si elles bénéficient de plusieurs appuis et d'accompagnement de la part de structures spécialisées. Les investissements sont souvent réalisés grâce aux fonds spéciaux ou au crédit bancaire relevant de la finance formelle.

Pour ce qui est des PME formelles et œuvrant conformément à la réglementation de la production des huiles alimentaires, plus d'une centaine PME transforment des graines de coton à Bobo Dioulasso et utilisent des presses motorisées. La trituration au stade semi-industriel de la graine de coton est en pleine croissance dans la ville de Bobo Dioulasso : ces entreprises peuvent transformer plus de 40 tonnes de graines de coton par jour en huile et en tourteau pour l'alimentation du bétail (Ouédraogo et al., 2003).

La main d'œuvre de ces entreprises est constituée de permanents, souvent non déclarés à la caisse de sécurité sociale, de journaliers et d'apprentis c'est-à-dire de personnels non payés en contrepartie de la formation dont ils bénéficient dans l'entreprise. Les journaliers payés à la tâche et les saisonniers (personnels mobilisés pour le pic d'activité en fonction du calendrier de production) sont souvent aussi nombreux voire plus que les permanents : ce sont des ouvriers recrutés pour répondre à un pic de production ou à un autre type de besoin ponctuel. Parmi ces travailleurs, certains n'ont aucune qualification professionnelle et ont un faible niveau scolaire pour accomplir des tâches qui ne nécessitent d'ailleurs aucune technicité particulière. Dans les PME de Bobo Dioulasso, le nombre total de journées d'embauche par entreprise et par an pour ces saisonniers, va de dix jours non continus à cent soixante jours en fonction de la taille de l'unité de transformation ou de l'importance des commandes (Rivier, Medha et al., 2003). Le niveau de formation scolaire des opérateurs, utilisateurs d'équipements, est en moyenne très bas et va d'une totale absence de formation jusqu'au niveau « primaire ».

Deux défis majeurs restent à relever par les PME agroalimentaires de Bobo Dioulasso à savoir la contribution au développement industriel local par la génération des effets de levier multiplicateurs (Lopez et Muchnik, 1997) et l'insertion de la ville dans le commerce sous régional et international de l'agro-alimentaire (GTZ, 2005).

1.3.3.3. Les grandes entreprises

Avant le XVI^{ème} siècle, l'entreprise était essentiellement marchande. C'est à partir de ces entreprises marchandes que vont naître les premières entreprises industrielles, à l'image des drapiers anglais (Alexis, 2011). Le concept de « grande entreprise » s'est développé aux Etats-Unis (Volkoff, 2013). C'est dans le cadre de la conquête de l'Ouest de ce pays que les entreprises familiales sont devenues des entreprises qui au-delà de la production, prenaient en charge la distribution et les actions de « marketing ». C'est ce qu'on nomma « la grande Entreprise » qui embauchait alors, non pas des dizaines mais des milliers d'hommes et de femmes. La marque Singer est très démonstrative de cette période de l'histoire économique. Ce concept a évolué. De nos jours, la grande Entreprise s'appuie sur une organisation hiérarchisée qui vise à coordonner et contrôler les flux de biens et de services, à gérer les ressources et ce en fonction des demandes du marché.

Dans le contexte bobolais, n'appartenant ni à la catégorie des microentreprises et des TPE ni à celle des PME, les « Grandes Entreprises » (GE) sont des structures qui se caractérisent par des effectifs importants et un chiffre d'affaires très élevé. Suivant le code des investissements elles comptent au moins 100 salariés, génèrent un chiffre d'affaires annuel supérieur à un milliard de francs CFA avec un volume des investissements d'au moins deux cent-cinquante millions de FCFA.

Dans la ville de Bobo Dioulasso, elles seraient au nombre de 2006 grandes entreprises (tous secteurs confondus) en 2013 soit 27% des entreprises de la ville et évoluant principalement dans l'industrie et le transport. Au-delà des critères de classification, elles sont caractérisées par l'utilisation des équipements modernes, une part importante de marché intérieur et une gestion comptable et financière conforme aux normes comptables.

1.3.4. Contraintes et opportunités du développement industriel de Bobo Dioulasso

Le document « politique d'industrialisation du Burkina Faso », publié en 2013, le rapport diagnostic du secteur économique en 2015 en vue de l'élaboration du plan national de développement économique et sociale 2016-2020 et le rapport sur l'économie de Bobo Dioulasso publié en 2018 dans le cadre de l'élaboration du plan communal de développement, présentent une analyse suivant l'approche « forces, faiblesses opportunités et menaces » en abrégé FFOM du secteur économique de la ville de Bobo Dioulasso et de son industrie en particulier.

Par ailleurs, la mobilisation d'autres travaux (Tiendrebeogo, 2011 ; Combary et Thiombiano, 2011 ; Song-Naba, 2009 ; Kaboré, 2002 : etc.) permet de faire une synthèse du contexte global de l'économie de la ville de Bobo Dioulasso en termes de FFOM.

- Les principales forces du secteur industriel de Bobo Dioulasso sont (i) les zones aménagées pour les activités industrielles et des infrastructures de communications en amélioration, (ii) les Accords de Partenariat Economique (APE), (iii) une créativité dans la transformation de produits locaux, (iv) un climat des affaires en constante amélioration et (v) une main d'œuvre abondante et moins chère.
- Les faiblesses majeures du secteur industriel de la ville de Bobo Dioulasso sont (i) la croissance du caractère informel du secteur privé, (ii) le déficit des institutions d'appui aux investisseurs, (iii) la faible capacité managériale, (iv) la qualité insuffisante de certains produits, (v) le non-respect des réglementations en vigueur ; (vi) l'inconstance dans l'approvisionnement en matière première locales de qualité et en quantité.
- En matière de contraintes, on note (i) les coûts élevés des facteurs de production notamment l'énergie, (ii) l'inflation liée aux coûts des importations, (iii) le coût élevé du crédit bancaire (8 à 27% de taux d'intérêt) (iv) les contraintes du capital humain et les technologies inadaptées, (v) l'étroitesse du marché intérieur et (vi) la faible solvabilité et l'extraversion de la clientèle et des prix.
- Les principales menaces du secteur industriel sont entre autres (i) la concurrence déloyale et les fraudes, (ii) la faible productivité du travail, (iii) la sous-capitalisation des entreprises ; (iv) la faible articulation entre l'industrie, la recherche et les autres secteurs de l'économie ; (v) l'instabilité politique et la situation sécuritaire difficile.
- En termes d'opportunités, on note (i) l'intégration régionale et à la mondialisation (débouchés), (ii) le marché financier régional pour la mobilisation des fonds, (iii) les préférences commerciales non réciproques ouvrent des marchés importants aux investissements, (iv) les programmes de restructuration et de mise à niveau contribuant à améliorer la compétitivité des investissements et (v) l'existence de secteurs porteurs qui offre des potentiels d'investissements

En somme, cette section de notre thèse a mis en exergue que le tissu industriel de Bobo Dioulasso est composé essentiellement de PME exerçant dans les dierses branches d'activités industrielles. Ces PME sont caractérisées par des relations inter-entreprises faibles, voir inexistant. Dans le domaine de trituration des graines de coton, l'on distingue des grandes entreprises, des PME et des TPE, les dernières évoluant particulièrement dans le secteur informel. Pour le cas spécifique des PME, objet de la présente thèse, plusieurs contraintes ont été identifiées et qui minent leur performance parmi lesquelles les termes de disponibilité et de la qualité de la distribution de l'énergie, l'insuffisance et la fluctuation de l'offre des matières premières et la concurrence déloyale subie par les importations des huiles alimentaires et la fraude des PTE du secteur informel. Or, l'agglomération et le nombre important de PME des huiles alimentaires de graine de coton dans cette ville de Bobo Dioulasso laissent entrevoir une offre de graines suffisantes et des débauchés pour leur production. Dans la section qui suit, nous analyserons le marché des graines de coton de Bobo Dioulasso et celui des huiles alimentaires du Burkina Faso. Ces analyses contribueront à une meilleure compréhension des interactions entre les PME et leur stratégie de marché dans leur quête de satisfaction de la demande.

II. Analyse du marché des graines de coton et des huiles alimentaires de coton au Burkina Faso

Cette section de notre thèse traite de l'offre et de la demande de graines de coton qui est la matière première des PME de trituration, objet de notre analyse avec une légère ouverture vers le tourteau comme résidu du processus de la production de ces huiles. Elle abordera également l'offre et la demande d'huiles alimentaires au Burkina Faso afin de présenter les opportunités de marchés aussi bien au niveau national et dans les zones de libre échange dont l'UEMOA et la CEDEAO.

2.1. Aperçu sur l'huile de coton dans les produits oléagineux du Burkina Faso

L'huile de coton fait partie des produits oléagineux. Le terme « oléagineux » désigne un ensemble de produits agricoles qui, une fois transformés ou triturés, donnent des huiles qui sont recherchées sur plusieurs marchés. La demande de produits à base d'oléagineux se répartit entre la consommation humaine et l'alimentation animale (tourteaux). L'analyse du secteur des oléagineux prend en compte l'existence de trois sous-marchés étroitement liés : il s'agit des marchés des graines, des huiles végétales et des tourteaux. Ces deux derniers sont des produits liés dont la répartition dépend de la composition spécifique de chaque graine qui fournit industriellement des quantités pratiquement fixes d'huile et de tourteau.

Les oléagineux constituent des produits de grande consommation au Burkina Faso, et les huiles alimentaires à base de produits oléagineux occupent une grande part des activités agroindustrielles du pays. La production nationale d'huile alimentaire, estimée à plus de 65 000 tonnes en moyenne annuelle entre 2010 et 2014 (FAO, 2016), provient principalement du coton graine. Cette production industrielle était assurée par deux unités jusqu'au milieu des années 1990.

Depuis 2003, cette production fait l'objet d'une croissance soutenue avec l'émergence d'un tissu de PME transformant la graine de coton en huile alimentaire pour le marché local (Baffés, 2010). Il y a aussi des quantités de production faibles à négligeables d'huiles d'arachide, de sésame, de karité, et une dynamique croissante pour l'huile de soja.

Le Burkina Faso produit des quantités considérables de produits oléagineux entrant dans la production d'huile. La production d'huiles alimentaires végétales se chiffrait à 86 000 tonnes en 2014, dont plus de 76 000 tonnes d'huiles de coton (environ 90 %), tel qu'illustré dans le tableau ci-dessous.

Tableau 13 : Production de quelques produits oléagineux au Burkina Faso (en tonnes)

Oléagineux	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Coton graine	483 865	529 620	441 057	606 992	766 221	894 982
Graine de coton	265 000	328 000	274 000	376 000	430 000	450 000
Arachide	330 624	340 166	265 322	310 759	349 688	335 223
Noix de karité	62 457	65 000	54 726	47 000	45 000	44 599

Oléagineux	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Sésame	56 252	90 649	84 759	100 488	137 347	321 837
Huile de coton		57 443	47 570	52 624	53 494	76 894
Huile d'arachide		9 227	8 517	4 960	8 916	9 104
Autres oléagineux		88	88	88	88	88
Total huiles		66 758	56 175	57 672	62 498	86 086

Source : *Calculs de l'auteur à partir des données de FAOSTAT (2016).*

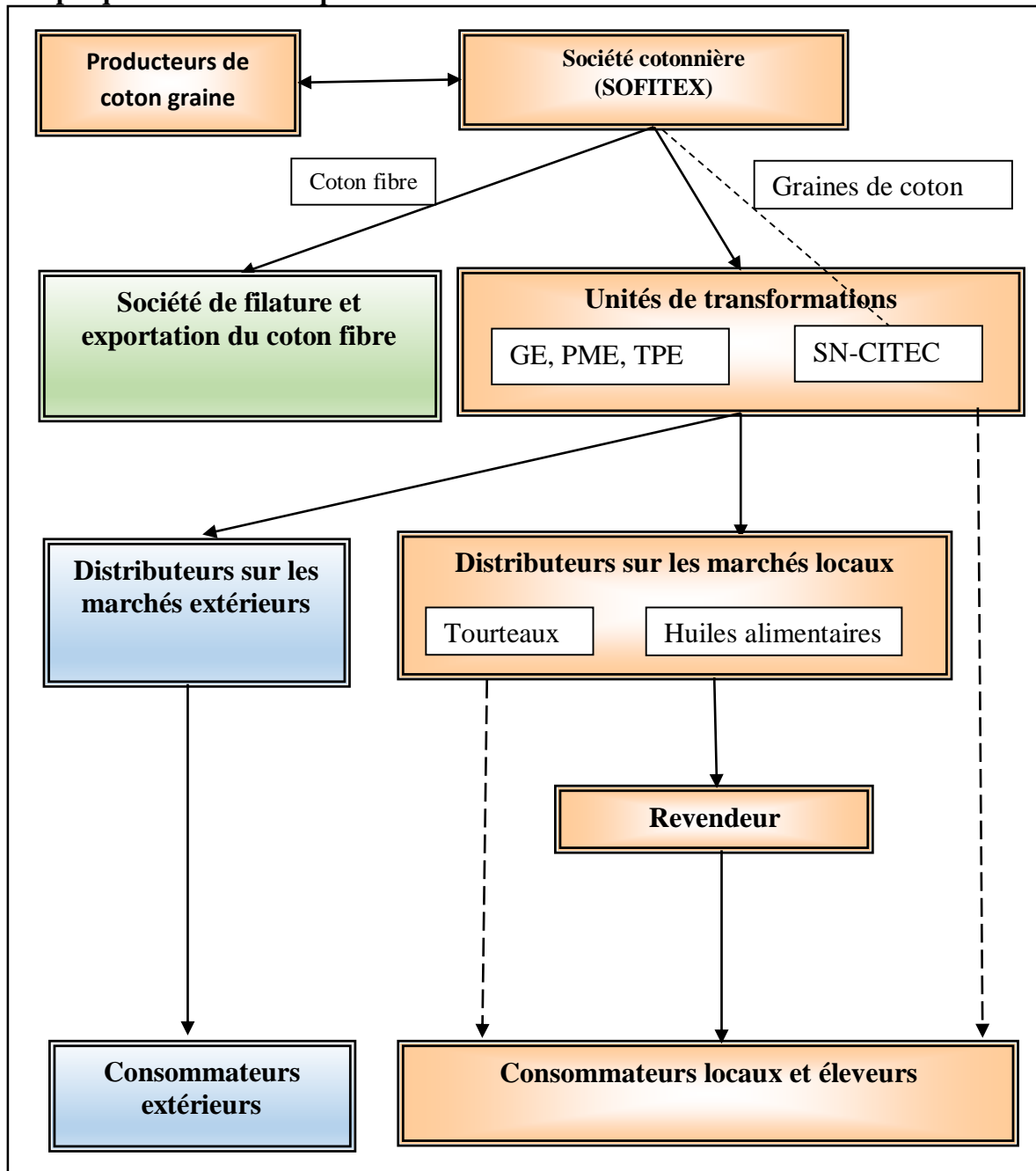
L'analyse du bilan alimentaire sur la période 2010-2015 montre que la production d'huile de coton a représenté en moyenne par an environ 70% de la production totale d'huile végétale et a constitué 57% de la consommation d'huile dans le pays. Parallèlement, l'huile de palme a constitué environ 60% des importations d'huiles végétales durant la même période (FAOSTAT, 2016).

Par ailleurs, la crise ivoirienne de 2010 avec pour conséquence une limitation des importations d'huiles de palme a suscité un regain d'intérêt pour les sous-produits du coton, en particulier sa graine, qui pourraient créer de la richesse complémentaire pour les économies et de revenu aux producteurs coton (Tschirley, Poulton et Labaste 2009). Dans les pays, d'Afrique subsaharienne, le coton est essentiellement produit par de petits exploitants. Les négociants ou les entreprises d'égrenage leur achètent en général directement le coton-graine. Aussi, dans la plupart des pays producteurs de coton (notamment en Afrique de l'Ouest, en Afrique centrale et en Asie centrale), les entreprises d'égrenage sont en nombre réduit et le marché des sous-produits est très important et concurrentiel entre les grandes entreprises, les PME et les TPE du secteur informel (Baffes, 2010).

Au regard de l'étroitesse du marché national, une bonne partie de cette production est exportée vers le Mali, la Côte d'Ivoire et le Niger. Sur le plan international, le Burkina Faso est le premier producteur d'huile de coton, suivi du Nigeria, de l'Égypte et du Mali même si la production dans ces quatre pays ne représente que 3,5 % de la production mondiale (Kapseu 2009). L'huile de coton est un sous-produit du coton, dont la production est essentiellement concentrée en Inde, aux États-Unis, au Pakistan et en Chine.

A Bobo Dioulasso, l'organisation de la filière cotonnière fait intervenir plusieurs types d'agents dont les interactions sont bien définies. Cependant, cette organisation se limite à la production du coton graine et à la transformation du coton fibre, avec une importance moindre dans la trituration de la graine. Le schéma ci-dessous montre l'organisation de la filière draine de coton de la zone d'étude.

Graphique 1: Schéma simplifié de la filière d'huile de coton de Bobo Dioulasso



Source : l'Auteur

En amont, de la production de l'huile de coton, le coton graine est produit par quelques 350 000 producteurs. L'écoulement de cette production est assuré par la SOFITEX, qui assure le processus de transformation et sépare la graine de la fibre. La fibre de coton est essentiellement exportée et une petite partie (1%) est vendue à des industries de filature dont la principale est le FILSAH. Notons aussi que la SOFITEX est actionnaire dans cette société de filature (SPAAA, 2013).

La graine quant à elle est vendue aux différentes unités de transformation de graine parmi lesquelles, la SN CITEC (principale huilerie du pays), les grandes entreprises de trituration de graine de coton, des PME et des TPE du secteur informel. La production artisanale d'huile de coton dans les TPE est le plus souvent non raffinée, de qualité douteuse et dont le principal produit est l'aliment bétail à partir des graines de coton. La SOFITEX étant actionnaire de la SN-CITEC, ce dernier dispose d'un avantage en termes de satisfaction de ses besoins en matière première par rapport à ses concurrents.

L'huile produite par la SN-CITEC et les autres grandes entreprises est conditionnée et ensuite permet d'approvisionner les commerçants grossistes situés dans les grands centres urbains, qui à leur tour revendent aux détaillants. Certains grossistes importateurs/exportateurs assurent l'approvisionnement du marché régional (UEMOA ou CEDEAO) suivant leur réseau de distribution. La production des PME et des TPE est soit vendue directement aux consommateurs dans les boutiques de quartiers, soit leur propre établissement commercial à Bobo Dioulasso ou dans d'autres ville du pays, soit à quelques grossistes qui visent le marché local ou régional. La chaîne de production d'huile de coton est résumée dans le schéma ci-dessous.

2.2. Offre nationale de graine de coton

Le coton est souvent synonyme de coton-fibre. Mais le produit récolté, le coton-graine, contient un sous-produit, la graine de coton, dont la transformation permet d'obtenir de l'huile et du tourteau. Le coton a été introduit au Burkina Faso en 1924 dans le cadre de l'économie coloniale. Le coton est devenu aujourd'hui l'une des productions majeures du pays en termes du nombre de producteurs qu'elle mobilise, de contributions au PIB et d'organisation des acteurs. La production est passée de 12 500 tonnes de coton graines en 1924 à 844 337 tonnes en 2017 (EPA, 2018). Le pays est aujourd'hui parmi les plus grands producteurs en Afrique. Sa production a atteint le record de 890 000 tonnes en 2014/2015 ce qui correspond à 3,45 % de la production mondiale de coton.

La fibre de coton est le deuxième article d'exportation le plus important du pays en termes de valeur après l'or, représentant plus de la moitié de ses échanges de marchandises et plus de 10 % de son PIB. A l'origine, la filière cotonnière était gérée par la Compagnie Française pour le Développement des Fibres Textiles (CFDT), une entreprise publique française, qui a été remplacée dans un premier temps, en 1975, par une société mixte entre la CFDT et l'État, et ensuite, en 1979, par une nouvelle entreprise paraétatique, la Société burkinabé des fibres et textiles (SOFITEX).

La filière coton est aujourd'hui pilotée par trois entreprises : SOFITEX (82, 65% de part de marché en 2018), SOCOMA (13,07%) et Faso Coton (4,28%). Les trois zones cotonnières regroupent plus de 384 000 producteurs individuels regroupés au sein de 9 800 sociétés coopératives et organisations professionnelles. Ces acteurs assurent l'offre de coton graine et par ricochet, l'offre des graines de coton pour les industriels.

Nous analyserons donc dans cette section, l'évolution de la production du coton graine, l'organisation de la production cotonnière, les sociétés cotonnières et leurs caractéristiques, puis nous finirons par la présentation de l'offre globale des graines de cotons aux huilliers de Bobo Dioulasso

2.2.1. Production de coton graine au Burkina Faso

La culture du coton au Burkina Faso est pluviale et pratiquée par environ 350 000 exploitations (champs) avec 384 000 producteurs de coton regroupés au sein de 9800 Sociétés coopératives simplifiées de producteurs de coton (SCOOPS-PC) (Guinko, 2018).

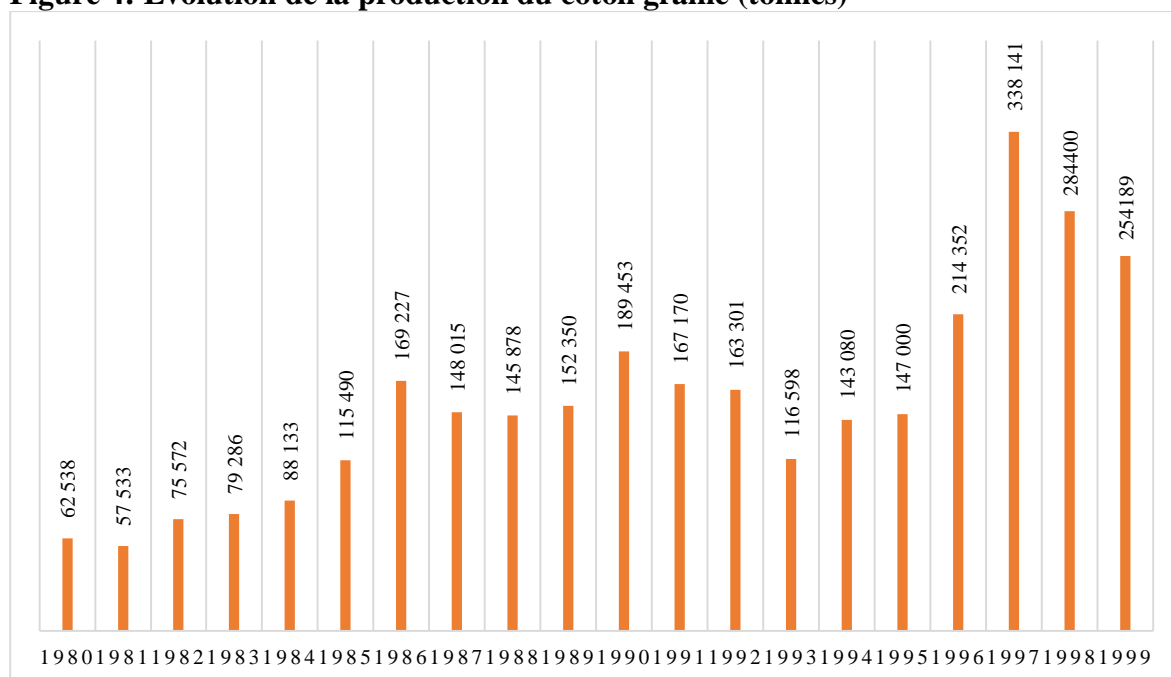
Les producteurs sont organisés au sein de l'Union Nationale des Producteurs de Coton du Burkina (UNPCB) depuis le 15 avril 1998. L'UNPCB est l'organisme interlocuteur des producteurs de coton avec les autres acteurs. Elle est aussi membre fondateur avec l'association des sociétés cotonnières (APROCOB), de L'Association interprofessionnelle du coton du Burkina (AICB) qui est une structure indépendante chargée d'organiser et d'assurer la gestion de la filière cotonnière au Burkina Faso. L'AICB traite des questions d'organisation des acteurs, du conseil agricole et de la formation des producteurs, du financement des crédits agricoles, de la commercialisation des intrants, du coton graine et de la fibre, de la programmation et du financement de la recherche et d'autres sujets d'intérêt pour la filière coton. Ce maillage institutionnel fait du coton la filière la plus structurée et la plus performante de l'économie nationale. Il est à l'origine du renforcement de la compétitivité de la filière et offre aux acteurs de la filière un cadre propice à la gestion durable des conflits, du coton et des sous-produits du coton.

Le Burkina Faso au cours des dernières décennies a connu des chocs climatiques et socio-économiques successifs qui ont accru la vulnérabilité de la population et augmenté les besoins d'assistance humanitaire. La récurrence des perturbations climatiques, les attaques de ravageurs (chenilles légionnaires, oiseaux granivores, criquets pèlerins etc.), les maladies phytosanitaires et les problèmes de santé humaine sont autant de facteurs qui exposent, chaque année, un nombre croissant de populations au risque d'insécurité alimentaire et de malnutrition. La production cotonnière est fortement conditionnée par l'évolution de la pluviométrie (une bonne pluviométrie est source d'une bonne production cotonnière) et sa variation interannuelle s'expliquerait essentiellement par la pluviométrie couplée à la fluctuation du prix du coton au niveau international (indicateur stratégique d'incitation ou de pénalisation de la production cotonnière car il est connu et communiqué aux producteurs au début de la campagne agricole) et la pauvreté des sols de production (qui limite les rendements).

La production du coton au Burkina Faso a connu un essor remarquable à partir des années 2000. En effet, sur la période 1980 à 2000, la production du coton qui était placée uniquement sous la direction de la SOFITEX, oscillait entre 57 533 tonnes et 338 141 tonnes avec une moyenne annuelle de 155 585 tonnes. Durant cette période, toute la production et l'égrenage était sous la responsabilité de la SOFITEX.

La libéralisation de cette production et sa réorganisation en 2001 ont favorisé sa promotion par les sociétés cotonnières et l’adhésion par la sensibilisation à cette culture des producteurs et de leurs organisations. Par ailleurs, les rendements se sont accrus (5% en moyenne par an entre 2004 et 2018) grâce à un meilleur accès des producteurs aux intrants et l’extension des superficies de production du coton, qui ont augmenté de 3,5% en moyenne par an sur la période 2000-2018).

Figure 4: Evolution de la production du coton graine (tonnes)

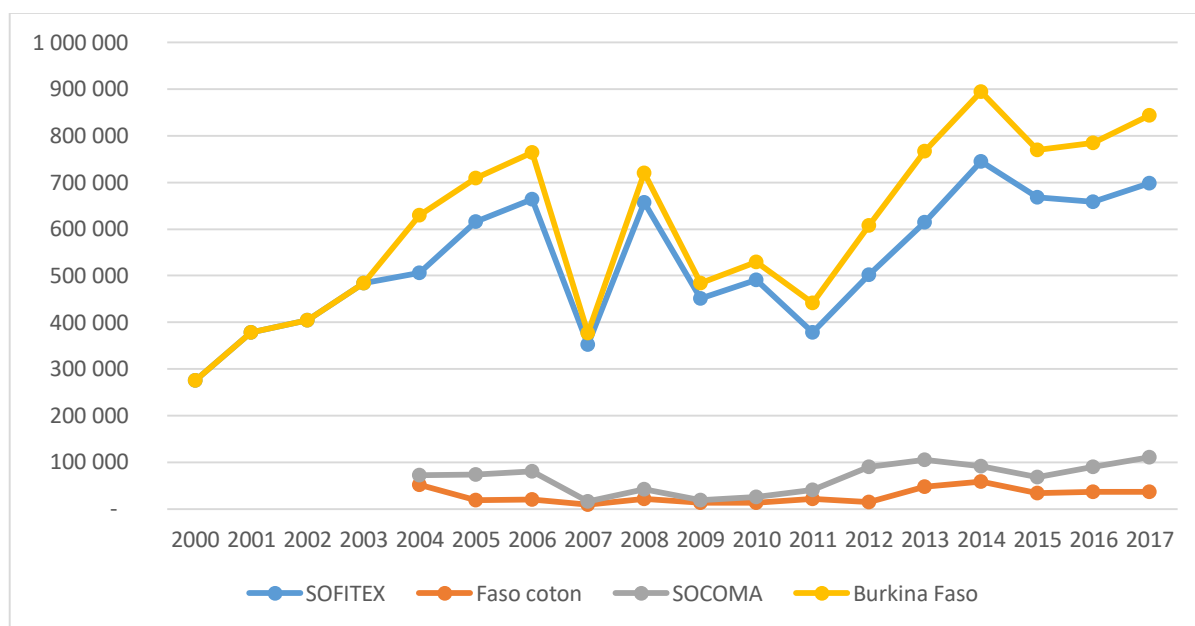


Source : Construction de l’auteur à partir des données de la SOFITEX

Durant les dix dernières années, la production de coton a évolué en dent de scie avec une tendance haussière atteignant son pic en 2014 avec un volume de 894 982 tonnes de coton graine. Sur la période 2000-2017, le coton occupe moyenne chaque année, 50,25% des superficies emblavées en culture de rente. La production moyenne annuelle de coton graine a été de 604 152 tonnes avec un accroissement moyen annuel de 11,24% sur la période 2000-2017. La zone cotonnière de la SOFITEX a une contribution annuelle moyenne de 86,9% à la production nationale de coton. Les baisses de production notable en 2007 et 2011 s’expliquent par la physionomie globale de campagne agricole qui a connu un déficit pluviométrique très important ayant entrainé une situation de difficulté alimentaire au niveau national. En revanche, la baisse de 2009 est dû aux troubles internes à l’UNPC-B ayant conduit au boycott de la production.

A partir du coton-graine récoltée dans les champs (produit agricole), la fibre de coton est extraite par les 3 sociétés déjà évoquées et exportée (produit industriel). Le sous-produit qui résulte du processus industriel est la graine de coton qui est achetée par les huileries du Burkina Faso.

Figure 5: Evolution de la production de coton graine au Burkina Faso



Source : Construction de l'auteur à partir des données de l'enquête permanente agricole (EPA) et de la SOFITEX

Les zones cotonnières (placées sous la responsabilité des trois sociétés cotonnières) présentent des situations très diversifiées en termes de conditions de production (milieu, petits producteurs et gros producteurs, etc.) mais les problèmes communs de ces producteurs sont entre autre :

- Le faible niveau d'alphabétisation des producteurs ;
- Le faible niveau d'équipement des exploitations cotonnières et le coût élevé des intrants ;
- La faiblesse et la stagnation des rendements ;
- La pression parasitaire ;
- Insuffisance du dispositif d'appui conseil ;
- La dégradation des sols et de l'environnement ;
- La forte fluctuation des prix du coton grain.

Avec une production moyenne annuelle de 650 000 tonnes de coton graine au cours des dix dernières années, soit environ 270 000 tonnes de coton fibre, à peine 1% du coton-fibre fait l'objet de transformation locale par des filateurs traditionnels, semi-artisanal et industriel. Le Burkina Faso compte une seule unité industrielle, la Filature du Sahel (FILSAH) avec une capacité d'environ 5000 tonnes de fibre par an et dont la SOFITEX est actionnaire. Par ailleurs, sa production de fils est principalement réexportée dans la sous-région.

La quasi-totalité de la production de coton fibre est donc exportée sans aucune transformation substantielle à destination des pays asiatiques et européens, limitant ainsi sa contribution à l'économie nationale. Seule la graine de coton produite par les sociétés cotonnières, est entièrement triturée localement (huileries), donnant de l'huile alimentaire et d'aliment pour bétail.

L'exportation de toute marchandise non prohibée est libre au Burkina Faso⁵⁵. Cependant, dans un souci de contrôle économique, l'exportation de certains produits peut être soumise à autorisation spéciale d'exportation délivrée par le Ministre chargé du commerce. C'est ainsi que l'exportation du coton-fibre est libre et s'effectue entre autres par vente par appel d'offres, vente de gré à gré, vente aux négociants ou vente directs aux filateurs. Il est généralement vendu en euro par kg, à des prix fixés à terme et à des conditions FOB (Franco à bord). Quant à l'exportation de la graine de coton (ou graine huilerie), elle est conditionnée par la délivrance préalable d'une autorisation spéciale d'exportation, par le Ministre chargé du commerce. Ce dispositif permet non seulement, de garantir en priorité l'approvisionnement des tritrateurs locaux (huileries) en matières premières (graine coton), mais également d'éviter les exportations non règlementaires de la graine de coton.

2.2.2. Organisation de la filière cotonnière et sa contribution à l'économie nationale

Des réformes de la filière coton ont été envisagées pour la première fois au Burkina Faso en 1991, avec le transfert de la responsabilité de gestion aux producteurs et à la SOFITEX dans le cadre du premier programme d'ajustement structurel avec le retrait de l'Etat de la production cotonnière. Cette réforme visait une réadaptation des statuts de la société au nouveau contexte et une réorganisation de la gestion de la filière. En 1998, l'État a encore réduit sa participation dans la société cotonnière, en transférant 30 % de ses parts à une organisation de producteurs et 30 % à l'entreprise française « Développement des agro-industries du Sud (DAGRIS) », qui a succédé à la CFDT.

En 1999, un comité a été mis en place pour coordonner les fonctions de la société cotonnière et de l'organisation de producteurs dans le cadre d'activités telles que la détermination du prix plancher à la production (prix rémunérateur négocié entre les acteurs pour garantir le maintien de la production cotonnière) et la gestion du programme de recherche. Enfin, la filière a été ouverte à la concurrence (limitée) lorsque deux entreprises cotonnières privées ont été autorisées à entrer sur le marché. Dans un premier temps, ces deux sociétés – la Société cotonnière du Gourma (SOCOMA) et Faso Coton – ont obtenu pour huit ans un droit exclusif d'achat du coton dans certaines régions représentant environ 15 % de la production totale du pays.

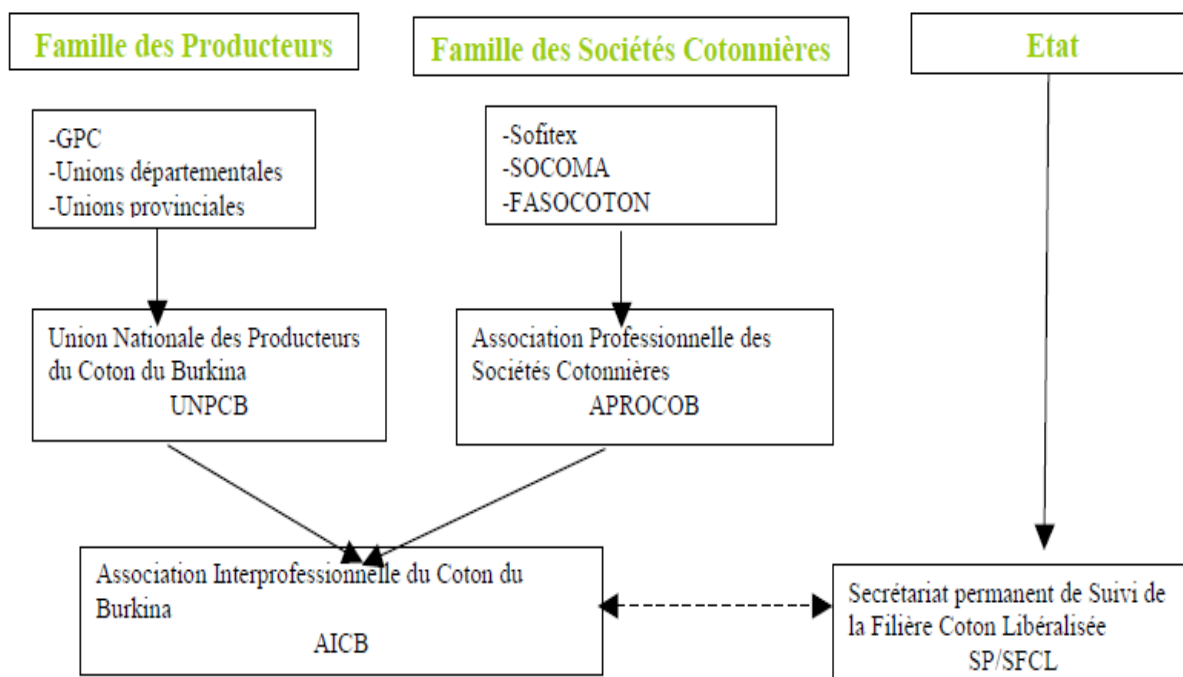
L'année 2006 a été marquée par la suppression de la limitation temporelle d'achat de coton pour les deux nouvelles sociétés cotonnières et la mise en place d'une organisation de protection et de promotion de la filière coton qui est l'Association interprofessionnelle du coton du Burkina (AICB), représentant les producteurs et les égreneurs, pour coordonner les activités des trois sociétés cotonnières.

⁵⁵ Cf. loi n°012-2013/AN du 07 mai 2013 portant régime général des importations et des exportations au Burkina Faso

En 2018, le dispositif organisationnel et fonctionnel de la filière coton burkinabè repose sur deux familles professionnelles à savoir l'association professionnelles des sociétés cotonnières regroupant les 3 sociétés cotonnières (APROCOB) et l'Union nationale des producteurs de coton du Burkina avec ses démembrements au niveau provincial, départemental et local/groupement (UNPCB).

L'interprofession de la filière dénommée l'association interprofessionnelle du coton du Burkina (AICB) regroupant l'APROCOB et UNPCB. Cette association qui vient remplacer l'ex-Comité de gestion devient l'organe de gestion de la filière coton du Burkina Faso. L'Etat à travers le Secrétariat permanent de Suivi de la Filière Coton Libéralisée (SP-SFCL) et la recherche cotonnière à travers l'institut de l'environnement et de recherches agricoles (INERA) sont des membres observateurs, sans droit de vote et de décision (juste pour donner un avis technique) au sein de l'AICB.

Graphique 2 : Organisation globale de la filière coton du Burkina Faso



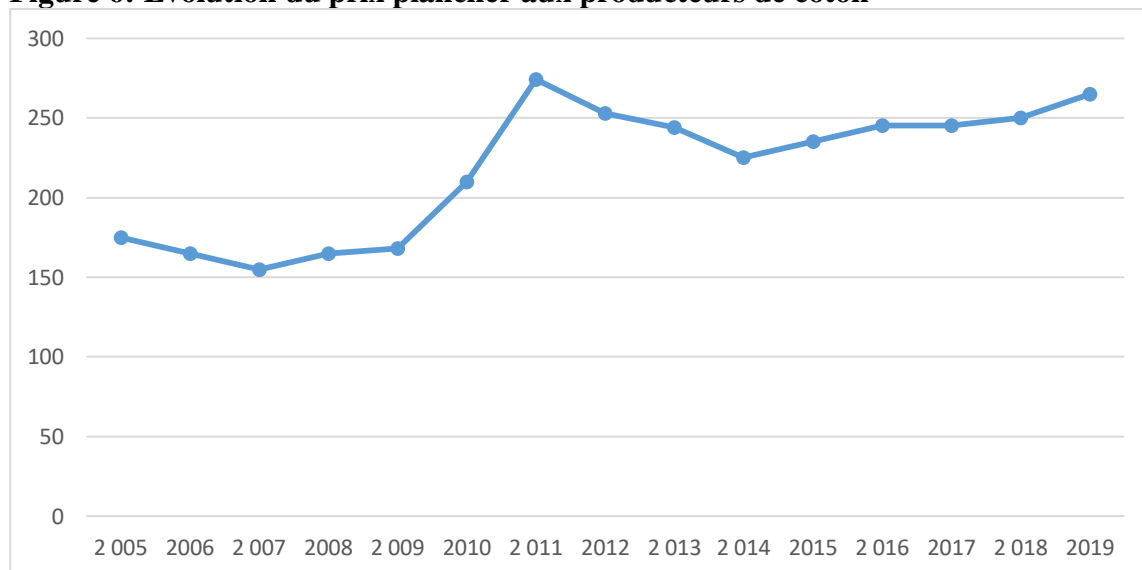
Source : AICB, 2018

L'INERA, à travers le programme coton, joue un rôle essentiel dans le système de production depuis plus d'une vingtaine d'années. Elle a impulsé une dynamique ces dernière années à la production cotonnière à travers (i) l'amélioration variétale avec la mise au point de variétés performantes et mise à la disposition de la semence de base ; (ii) l'agronomie, des techniques culturales et la gestion des ressources naturelles ; (iii) l'agro-socio-économie avec le suivi des indicateurs de performance et évaluation de la rentabilité des innovations technologiques proposées et des conditions de leur adoption par les producteurs et (iv) la protection et la défense des cultures.

Par ailleurs, des documents règlementent et encadrent la filière coton au Burkina Faso dont (i) le protocole d'accord portant cahier des charges applicables aux opérateurs de la filière (2013-2023) ; (ii) l'approche « filière intégrée » ; et l'accord interprofessionnel. L'approche intégrée est une expérience bien réussie, avec la création et l'organisation de l'ensemble des segments de la chaîne de valeur ajoutée, allant de l'approvisionnement des producteurs en semences et en intrants, à leur encadrement technique sur le terrain, au transport du coton graine, à la transformation et à la commercialisation. Cette approche est soutenue par un acte juridique qui est le protocole d'accord portant cahier des charges. Enfin, la filière bénéficie d'instruments de gestion et de financement dont les banques locales et étrangères qui interviennent essentiellement dans le financement du crédit de campagne et le financement des investissements industriels.

Pour pallier la fluctuation des prix du coton au producteur à partir du prix plancher négocié entre les acteurs, l'AICB a introduit un mécanisme de fixation des prix soutenu par un fonds de lissage, qui prend en considération les prix passés, courants et prévus ainsi que d'autres facteurs du marché. Le recours au fonds de lissage a permis de stabiliser le prix plancher au production avec une variation moyenne annuelle sur la période 2005-2019 de 3,55% et un prix FOB à l'exportation du coton fibre du Burkina Faso de 13,12%. En effet, alors que le prix du coton fibre à l'exportation connaissait une forte fluctuation, celui aux producteurs est maintenu stable grâce aux fonds de lissage.

Figure 6: Evolution du prix plancher aux producteurs de coton



Source : L'auteur à partir des données de la SOFITEX, 2019

Aussi, parmi les producteurs de coton de l'Afrique Sud Saharienne, le Burkina Faso s'est montré précurseur en essayant, dès le début de la décennie, les cotons biotechnologiques en partenariat avec Monsanto. Dans cette expérience ce dernier assurait la fourniture des intrants notamment la semence et les produits de traitement dans le cadre d'une convention avec les sociétés cotonnières sous la direction de l'Etat. En 2008, la recherche est passée aux essais à la ferme pour s'étendre, en 2009, à plus de 100 000 hectares de champs par les petits producteurs.

Mais en 2016, face à la multiplicité des coûts de traitements de la production, la remise en cause de qualité de la fibre, la pression des organisations de la société civile, notamment dans le domaine de l'environnement, et d'une partie des producteurs, le Gouvernement fut contraint de mettre fin à cette collaboration avec Monsanto pour un retour à la production de coton conventionnelle.

En termes de contribution à l'économie, le coton participe pour plus de 10% en moyenne au PIB, et reste le premier produit agricole d'exportation du Burkina Faso et le deuxième produit exporté après l'or, en valeur. Par ailleurs, le coton fait vivre directement ou indirectement plus de quatre millions de personnes (Guinko, 2018). Dans les zones cotonnières, c'est de la vente du coton graine que provient l'essentiel des revenus monétaires des populations locales.

Les recettes nettes dégagées par les 384 000 producteurs (environ 84 millions USD, soit 420 USD par personne) peuvent faire vivre directement plus de 2 millions de personnes, soit un ratio de dépendance de 1/5 signifiant qu'un producteur fait vivre directement 5 personnes en moyenne. Ce montant est presque deux fois supérieur au seuil de pauvreté actuel (Guinko, 2018). Par ses effets d'entraînement sur les autres cultures le coton favorise la sécurité alimentaire. En effet, la culture du coton a favorisé, par un système de rotation approprié, les cultures céréalières telles que, par exemple, le maïs dont la production s'est accrue avec l'obtention d'engrais garantis par le crédit du coton. A titre illustratif, l'augmentation de la production de coton entre 1994 à 1998 a entraîné une baisse de l'incidence de la pauvreté de 50% à 42% en zone cotonnière, alors qu'elle a augmenté de 2% en zones sans coton (Goreux, 2003).

Sur le plan agro-industriel ainsi que sur les transports, le commerce et les banques, le coton produit également des effets d'entraînement. Hormis, la production de coton fibre, les secteurs utilisant les dérivées du coton graine (huile, tourteaux etc.) permet de réduire le chômage et d'améliorer la productivité animale en améliorant l'alimentation des animaux par la disponibilité des tourteaux. Dans le domaine du transport, ce sont plus de 1050 camions qui sont mobilisés par les trois sociétés cotonnières auprès du secteur privé pour assurer le transport du coton graine et les balles de coton (Guinko, 2018).

L'importance qu'a prise la culture du coton (expansion des surfaces de +3,5 % /an en moyenne, une intensification des productions-engrais et produit phytosanitaire- accroissement du rendement de 5 % / an jusqu'à la fin des années 80 puis stabilisation) amène logiquement à s'interroger sur ses conséquences possibles au niveau de l'environnement. La production de coton est à la fois actrice et « victime » du changement climatique. La production, la transformation, le commerce et la consommation agricoles participent aux émissions mondiales de GES à hauteur de 40 % si l'on prend en compte la déforestation dans le calcul (ITC, 2011). La production de coton représente entre 0,3 % et 1 % du total des émissions de GES mondiales.

Au Burkina Faso, le coton représente rarement plus du tiers de l'assolement dans les exploitations agricoles et il entre systématiquement en rotation avec des cultures vivrières, notamment les céréales.

La culture du coton est strictement pluviale (donc pas de mobilisation de la ressource en eau) avec une mécanisation se limitant à la préparation des sols et à l'entretien des cultures avec du matériel léger de culture attelée derrière des bœufs (absence/faiblesse du recours aux hydrocarbures pour la production), sur des petites parcelles généralement inférieures à 1 ha. Les doses d'engrais et de produits de traitement utilisées (origine chimique) demeurent faibles même si leur utilisation abusive, surtout des intrants non homologués, et la mauvaise gestion des emballages, contribuent à la pollution des eaux et de l'environnement. La production du coton est semi-intensive couplée avec l'extension des superficies qui contribue à la dégradation des sols par l'érosion et de l'environnement (par le défrichement).

2.2.3. Sociétés cotonnières et l'offre de graines de coton

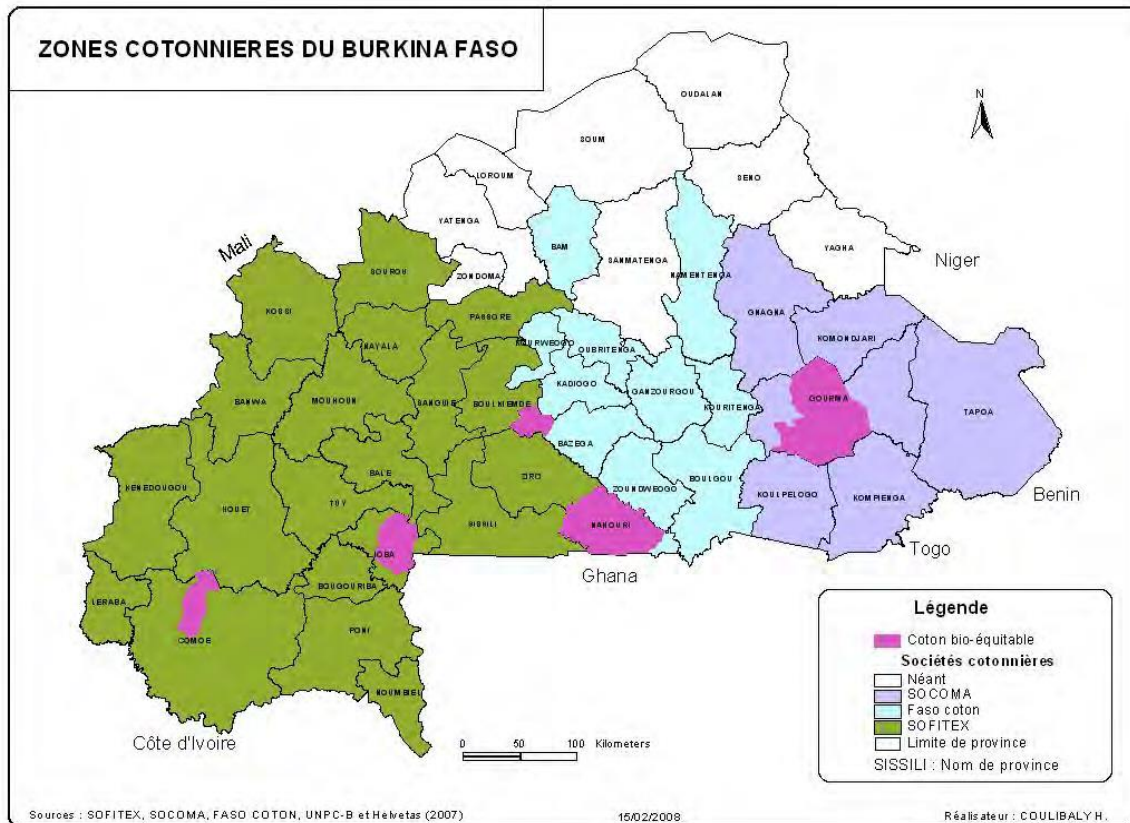
A la faveur de la libéralisation de la filière coton intervenue en 2001 (Cf. les principales étapes de l'évolution de la filière coton au Burkina Faso en annexe 2), le bassin cotonnier national a été délimité en trois zones de production, exclusivement concédées à chacune des trois sociétés cotonnières, la SOFITEX, la SOCOMA et la FASOCOTON qui assurent la promotion de la culture du coton chacune dans sa zone de couverture. Chaque zone a été définie par décret⁵⁶ et le Protocole d'Accord portant Cahier des Charges. Ainsi, vingt provinces dans l'Ouest du pays sont couvertes par la SOFITEX ; douze provinces par FASOCOTON dans le Centre et 6 provinces par la SOCOMA dans l'Est du pays. Les différentes fonctions assumées par les sociétés cotonnières sont (i) l'approvisionnement des producteurs en intrants ; (ii) l'appui conseil des producteurs ; (iii) l'achat, la collecte du coton graine ; (iv) l'égrenage du coton graine (sa transformation en coton fibre et la commercialisation) et (v) la valorisation des produits finis (fibre) et des coproduits (graine, déchets de fibre).

Les producteurs de coton, qui sont désormais administrateurs minoritaires au sein des sociétés par l'intermédiaire de leur organisation professionnelle : 30% de part pour les producteurs dans la SOFITEX, 20% à SOCOMA et 10% à FASO COTON. Ainsi, les producteurs se sont positionnés comme étant des interlocuteurs et des partenaires dans la gestion de la filière coton à tous les niveaux. La filière dispose de 18 usines d'égrenage du coton graine, pour une capacité journalière totale de 6 300 tonnes et de deux usines de délintage mécanique des graines de coton pour la production et le traitement de semences. En effet, après égrenage, la graine de coton est recouverte par une fine couche de fibre courtes appelé « linter » ou duvet adhérent au tégument de la graine de coton. Le délintage consiste par un procédé chimique ou mécanique ou de flambage à enlever le « linter ». Le délintage permet de mettre en évidence les semences immatures, d'éliminer les champignons, de calibrer les semences et d'accroître ainsi leur capacité germinative.

La carte ci-dessous indique les principales zones de production et la couverture géographique des trois sociétés cotonnières.

⁵⁶ Décret n° 2001-764/PRES/ PM/MCPEA/MEF/AGRI du 31 décembre 2001 portant autorisation d'installation d'opérateurs dans les nouvelles régions cotonnières (région du centre et région de l'Est)

Carte 2: Zones cotonnières du Burkina Faso



Source : SP/SFCL, 2018

2.2.3.1. La Société Burkinabè des Fibres Textiles (SOFITEX)

Comme indiqué, la SOFITEX tire son origine de la Compagnie Française pour le Développement des fibres Textiles (CFDT) qui avait pour mission la promotion du développement de la production cotonnière en Afrique francophone depuis 1919. En rappel, c'est le 20 Juin 1979 que la Société Voltaïque des Fibres Textiles a été créé et en 1984 elle devient la Société Burkinabè des Fibres Textiles. Il s'agit d'une Société Anonyme de droit burkinabè au capital de quatre milliards quatre cent millions F CFA détenu par l'Etat (35%), DAGRIS (34%), l'UNPC-B (30%) et les banques de la place (BIB devenue UBA et BICIAB) pour 1% (SOFITEX, 2017). La SOFITEX intervient à l'ouest, au sud-ouest et au centre-ouest du pays.

Conformément à ses statuts, elle a pour objet (i) l'achat et l'égrenage du coton graine, (ii) la vente de la fibre et de la graine de coton, (iii) l'aide au développement de la culture cotonnière et des cultures associées par son appui technique, ses services et sa participation au financement des mesures nécessaires aux recherches et au développement de la production, (iv) les approvisionnements en intrants, (v) la promotion directe de la culture des fibres textiles, (vi) la commercialisation, le transport, l'emballage, le magasinage, l'exportation et la vente des produits placés sous contrôle ainsi que toutes les opérations mobilières, immobilières, industrielles, commerciales et financières se rattachant directement ou indirectement à l'objet social.

Tableau 14: Usines d'égrenage de la SOFITEX

Site	Mise en service	Capacité (tonnes)
Bobo I	1957	15 000
Koudougou	1969	25 000
Bobo II	1970	30 000
Hounde I	1978	30 000
Dedougou	1981	30 000
Bobo III	1989	50 000
Banfora	1996	40 000
Solenzo	1998	30 000
N'Dorola	1998	35 000
Hounde II	1999	30 000
Diebougou	2004	45 000
Kourouma	2004	45 000
Bondakuy	2007	45 000
Leo	2007	45 000

Source : SOFITEX

Une analyse de l'installation des unités d'égrenage montre qu'au seuil des programme d'ajustement structurels en 1994, la SOFITEX disposait de 6 unités pour une capacité totale de 180 000 tonnes. Durant la période des PAS, le secteur du coton a été consolidé avec 4 nouvelles unités d'une capacité totale de 135 000 tonnes, En effet, ce secteur a bénéficié d'investissement surtout étrangers, sous forme de prise de capital, et l'accompagnement de l'Etat en termes de subventions des intrants au regard de son caractère stratégique (produit d'exportation) pour rendre disponible les devises nécessaires au remboursement de la dette. Par ailleurs, l'extension territoriale des unités d'égrenage répond à un besoin de proximité avec les producteurs, mais aussi pour la réduction des charges liées au transport de coton graine.

Après avoir vendu quatre de ses usines d'égrenage à FASO COTON et à SOCOMA (usines situées dans leur zone de couverture respective), la SOFITEX possède 14 usines d'égrenage (avec une capacité de 495 000 t), deux usines de délintage de la semence à Bobo-Dioulasso (installée en 1996) et à Kourouma (depuis 2006) et une ferme semencière à Boni. Elle emploie 1 300 salariés permanents et 2 900 saisonniers entre 2016-2017 (SOFITEX, 2018). La zone d'intervention exclusive de la SOFITEX, dans la partie Ouest et Sud-Ouest du pays, est la plus importante des trois zones cotonnières en superficie avec en moyenne 558 611 ha emblavée en moyenne par an au cours des dix dernières années pour une production moyenne annuelle 565 112 tonnes de coton graine soit 86,11% de la production nationale. La SOFITEX s'occupait également de la commercialisation de sa fibre jusqu'en 2004 avant que de grands négociants en coton dont Reinhart, Dunavan ne deviennent les acquéreurs de la totalité de la fibre mise sur le marché. Ces derniers sont des intermédiaires qui mobilisent le crédit de campagne cotonnière avec des banques et des sociétés financières occidentales et enlèvent la totalité de la fibre pour sa commercialisation afin de garantir le remboursement des partenaires financiers.

Si le recours aux négociants permet à la SOFITEX de disposer des ressources financières suffisantes pour l'acquisition des intrants de production de coton et de commercialiser son coton, il entraîne des commissions financières (coûts supplémentaires) qui pénalisent la rémunération des producteurs et réduisent la compétitive prix du coton burkinabé sur le marché international.

2.2.3.2. Le Faso-coton

Issue de la cession partielle d'actifs de la SOFITEX, Faso-coton, est une société anonyme au capital de trois milliards trois cent millions F CFA réparti entre Paul Reinhardt AG (31%), Ivoire coton (29%), l'UNPC-B (10%), la SOBA (20%) et le fournisseur d'intrants l'AMEFERT (10%). Elle a pour objet (i) l'appui conseil aux producteurs ; (ii) l'approvisionnement des producteurs en intrants ; (iii) la recherche-développement ; (iv) l'achat aux producteurs, à titre exclusif, de toute la production du coton graine ; (v) l'égrenage du coton graine ; (vi) la commercialisation du coton fibre et de ses sous-produits et (vii) l'aide au développement de la culture cotonnière et des cultures associées.

Faso-coton possède une usine d'égrenage d'une capacité d'environ 45 000 tonnes située à Ouagadougou. Faso-coton emploie 87 travailleurs permanents et 143 saisonniers entre 2016-2017 (Faso-coton, 2018). Elle intervient dans la zone Centre du pays. La zone d'intervention de Faso-coton couvre une superficie de 41 620 ha avec une production annuelle moyenne de 27 762 tonnes de coton graine au cours des dix dernières années, soit 4,23% de la production nationale de coton. Cependant la zone d'intervention de Faso-coton est particulièrement soumise à une forte pression foncière et à une pluviométrie irrégulière. Les besoins de mécanisation y sont importants.

2.2.3.3. La Société Cotonnière du Gourma (SOCOMA)

La Société Cotonnière du Gourma (SOCOMA) a été créée le 14 juillet 2004 suite à la reprise par DAGRIS des actifs de la SOFITEX situés dans la zone Est du Burkina Faso (pour la production et la commercialisation du coton), sous la forme d'une société anonyme dont le siège est basé à Fada (province de Gourma). Elle dispose d'un capital de 6 milliards de FCFA réparti entre DAGRIS (51%), l'UNPC-B (20 %), la SOBA (20%) ; l'AGRITA (5%) et SYA Participation (4%). SOCOMA dispose de trois usines situées à Fada (30 000 tonnes mise en service en 2004), Diapaga (30 000 tonnes mise en service en 200), et à Kompienga (40 000 tonnes mise en service en 2006). Elle emploie 187 travailleurs permanents et 429 saisonniers entre 2016-2017 (SOCOMA, 2018). La zone d'intervention exclusive de SOCOMA s'étend sur une superficie de 75 834 ha pour une production annuelle moyenne de 63 383 tonnes de coton graine durant les dix dernières années, soit 9,66% de la production nationale de coton.

Comme FASOCOTON, la SOCOMA intervient en tant que société cotonnière, en charge non seulement de l'égrenage et la commercialisation de la fibre mais également du développement de la culture cotonnière et des autres cultures du système cotonnier par son appui technique et sa participation au financement de la filière (intrants et semences, recherche et développement).

2.2.4. Offre de graines de coton aux huiliers de Bobo Dioulasso

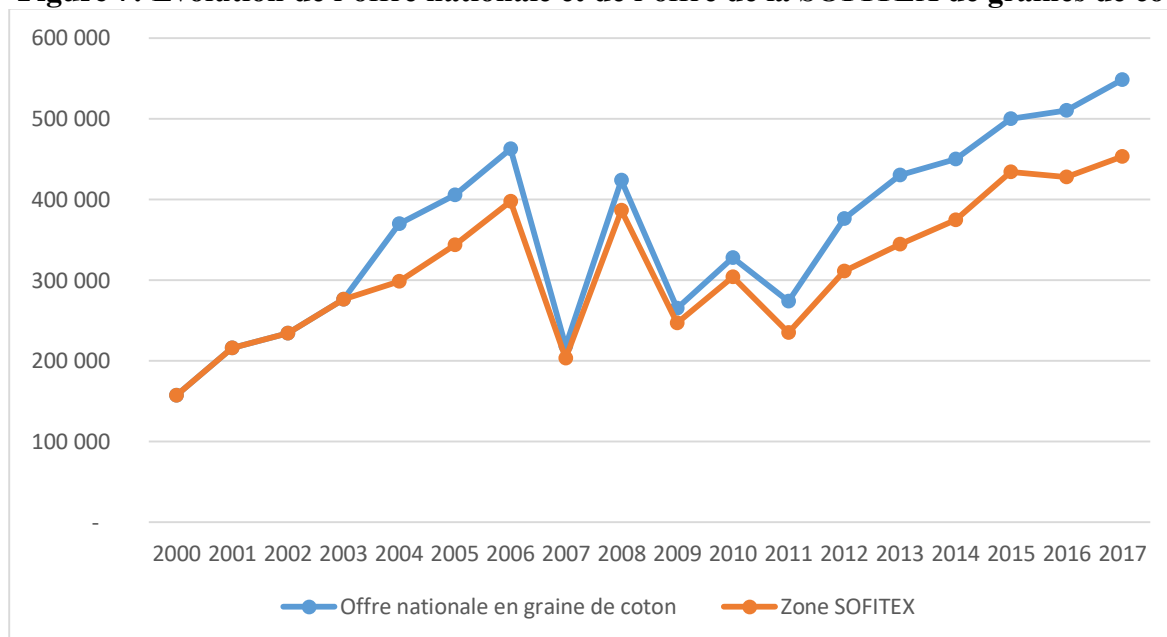
Le coton est souvent synonyme de coton-fibre, mais le produit récolté, le coton-graine, contient un sous-produit : la graine de coton. D'une valeur plus faible que le coton-fibre, celle-ci est généralement triturée afin de séparer l'huile du tourteau. Jusqu'au milieu des années 1980, dans la plupart des pays producteurs de coton d'Afrique de l'Ouest et du Centre, les graines de coton étaient considérées comme des déchets sans valeur. L'introduction de la technologie de trituration des graines de coton a donné un intérêt pour ce sous-produit dans les économies locales.

L'huile de coton, qui concurrence les autres huiles végétales, est habituellement destinée à la consommation humaine et parfois à la fabrication de savon ou à d'autres usages industriels tels que la fabrication de plastique et de produits pharmaceutiques. Le tourteau de coton concurrence les autres tourteaux et est généralement utilisé pour l'alimentation animale. Les coques (l'enveloppe extérieure des graines) sont soit utilisées pour produire de la biomasse-énergie pour alimenter les installations de transformation du coton, soit mélangées au tourteau pour l'alimentation animale ; elles sont plus rarement utilisées comme engrais. Les linters, fibres de basse qualité produites au cours de l'égrenage, sont utilisés dans la fabrication de produits tels que le fil, les matières plastiques et des matériaux de remplissage. La graine de coton est parfois utilisée à l'état brut pour l'alimentation animale, en particulier dans l'industrie laitière (Baffes, 2010).

Dans le contexte de la ville de Bobo Dioulasso, l'égrenage de coton libère également des coproduits tels que les graines et des déchets de fibre). Les déchets de fibre sont utilisés par des artisans locaux pour la confection des matelas et autres biens d'usages. La graine de coton est désormais considérée comme un coproduit le plus important pour les sociétés cotonnières car sa commercialisation leur permet de supporter, avec les recettes générées, certaines charges internes aux processus de production de la fibre (comme le salaire des saisonniers, les transports des fibres, etc.). Pour le coton conventionnel produit au Burkina Faso, la fibre représente en moyenne 35% de son poids contre 65% de coproduits (63,5% de graine et 1,5% de déchets de fibre) (INERA, 2017). Cependant, l'analyse des données des sociétés cotonnières montre que la graine a représenté en moyenne 59,10% du poids du coton sur la période 2000-2017. Ce manque à gagner sur le poids du coton graine par les sociétés cotonnières (le prix du coton étant fixé au poids) résulterait des conditions de productions de coton notamment les opérations culturales et les traitements nécessaires, mais aussi de l'état de pauvreté des sols (insuffisances d'apports en minéraux surtout organique).

Sur la période 2000-2017, l'offre de graines de coton a connu une évolution similaire à celle de la production de coton en dent de scie avec une tendance haussière. Ainsi, sur la période considérée, l'offre de graines de coton a été de 358 170 tonnes en moyenne et par an pour un accroissement moyen annuel de 12,31%. La zone cotonnière couverte par la SOFITEX a contribué à l'offre nationale en moyenne sur la période à hauteur de 90,76%.

Figure 7: Evolution de l'offre nationale et de l'offre de la SOFITEX de graines de coton



Source : Construction de l'auteur à partir des données des sociétés cotonnières

Une analyse des demandeurs de graines de coton de notre zone d'étude montre que cinq groupes d'acteurs se partagent l'offre de coton de la SOFITEX. Sur la période 2000-2017, la SN-CITEC qui est la principale industrie d'huiles de coton a bénéficié d'une part moyenne annuelle de 35,25% contre 21,99% pour les PME et 27,17% pour les autres grandes industries. La part des PME a enregistré une progression moyenne annuelle de 19,03% sur la période avec des fortes baisses en 2007 (61,44%) et 2009 (52,16%) en raison de la faiblesse de la production. En effet, les PME sont pénalisées par les fluctuations de la production de coton, les grandes industries étant les premières à voir leurs besoins en matière première satisfaits après celle de la SN-CITEC où la société cotonnière est actionnaire. Cette situation répond à une double rentabilité, celle des grandes huileries et celle de la société cotonnière par une politique de différenciation des prix, les grandes unités étant les meilleures payeuses à un prix rémunérateur.

En somme, de cette partie, il ressort que l'offre de graines de coton aux huilleries de Bobo Dioulasso est assurée par la SOFITEX. Cette offre qui résulte de la production de coton graine est tributaire de la pluviométrie, ce qui la rendant très fluctuante et aléatoire. La production du coton dans la zone SOFITEX est assurée par 35 000 producteurs organisés et qui sont actionnaires à travers leur organisation de la société cotonnière.

2.3. Demande nationale de graine de coton et l'offre d'huile de coton

Même si, en poids, la composition de la graine de coton dépend d'un certain nombre de facteurs, une tonne de coton-graine fournit en moyenne entre 35 et 40 % de fibre, environ 10 % d'huile de coton, et à peu près 30 % de tourteau. La part relative des différents composants dépend en partie du ratio de rendement de l'égrenage, qui varie entre 30 et 40 % du poids du coton-graine, et du ratio d'extraction de l'huile, qui varie entre 10 et 16 % du poids des graines, suivant la technique de trituration employée (Blasi et Drouillard 2002).

Dans l'espace UEMOA, les graines oléagineuses sont cultivées aussi bien dans les zones forestières (palmier à huile) que dans les zones de savane (arachide, grains de coton, sésames, karité). Le palmier à huile cultivé ne représente que 5% des surfaces emblavées en oléagineux contre 43% et 48% respectivement pour le coton et l'arachide. Bien que représentant seulement 5% des surfaces emblavées, la production de palmier à huile est la plus importante dans la zone UEMOA avec 46% de la production de graine suivi de l'arachide avec 26%, le coton avec 22%, du karité avec 5% et du sésame (1%) La part moyenne du Burkina Faso dans la production des oléagineux de l'espace UEMOA au cours de ces dix dernières années est de 33% pour le karité, 22% pour la graine de coton et 17% pour l'arachide.

Au Burkina Faso, le coton a été le principal produit d'exportation jusqu'en 2009, année où il a été détrôné par l'or (Bedossa, 2012) en raison du boom minier amorcé depuis la réforme du code minier de 2003, révisé en 2015, et à la faveur des investigations dans l'exploration, l'adoption d'une souplesse dans la délivrance des permis d'exploitation et le développement de l'orpaillage. En dehors de la fibre, principal produit exporté, la graine est transformée localement en huiles ou en tourteaux par des entreprises relevant du secteur formel comme du secteur informel. La transformation de la graine de coton au Burkina Faso remonte aux années 1980, lorsque l'État a installé une entreprise privée de transformation des graines oléagineuses, la Société nationale des huileries du Burkina (SNHB), renommée plus tard CITEC et plus récemment SN-CITEC (Société nouvelle huilerie et savonnerie CITEC).

Les acteurs du secteur des industries des huiles et oléagineuses au Bobo Dioulasso font face à plusieurs difficultés dont les problèmes d'approvisionnement en matières premières et le coût élevé du capital et de l'énergie en particulier. En effet, la disponibilité de la matière première est soumise aux aléas climatiques et à la demande émanant des marchés extérieurs, c'est-à-dire la demande des partenaires du Burkina Faso en fibre de coton. Cette demande incite ou pénalise la production nationale de coton, notamment le prix aux producteurs, et donc la disponibilité des graines de coton. La deuxième contrainte majeure est le niveau relativement élevé des coûts intermédiaires de production, comme l'eau et l'électricité, ainsi que la relative instabilité de l'offre de graines par les sociétés cotonnières liées elle-même à la demande extérieure de fibre (MICA, 2016). Cette instabilité de l'offre impacte négativement les perspectives de développement des entreprises en instaurant une fluctuation des revenus, des investissements et la concentration des revenus vers la gestion des charges courantes (salaires, eau, électricité, loyer, etc.)

Il s'agit ici de faire une revue des entreprises de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso à savoir les grandes entreprises, les PME et des TPE avant de proposer une analyse des prix de vente des produits de la trituration des graines de coton à Bobo

2.3.1. Grandes entreprises de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso⁵⁷

2.3.1.1. La Société Nouvelle Huilerie et Savonnerie Citec (SN Citec)

Sur le plan historique, le Comptoir des Industries Textiles (CITEC) a été créé par les établissements Boussac en 1941 et implanté dans la vieille ville de Bobo Dioulasso. Suite au processus de nationalisation des industries dans le cadre de politique dite de « garangose »⁵⁸, la CIEC devient la Société des Huiles et Savon de Haute Volta (SHSHV) en 1967 avec une augmentation de son capital portée à 150 000 000 de francs CFA. Les activités de la SHSHV s'articulent autour de la production et la commercialisation d'huile d'arachide brute et raffinée, du tourteau d'arachide, du beurre de karité et du savon de ménage. En 1972, la SHSHV s'implante dans la zone industrielle de Bobo Dioulasso avec une nouvelle unité de production, parmi les plus modernes en Afrique de l'Ouest, spécialisée dans la fabrication du savon de ménage, le raffinage des huiles de coton et d'arachide.

Sous le régime du conseil national de la révolution (1983-1987), la Haute Volta devient Burkina Faso et en 1984, la SHSHV devient la société des Huiles et Savons du Burkina (SHSB), une société d'économie mixte, dont le capital, partagé entre investisseurs étrangers et nationaux (DAGRIS, SOFITEX, privés nationaux), est porté à 1 500 000 000 de francs CFA avec une diversification de ses activités par la production de pâte d'arachide et du savon de toilette.

Suite à la privatisation de la SHSB en 1995, un investissement de 12 milliards de francs CFA a été consenti par l'actionnaire principal, la CFDT pour la modernisation de ses installations de trituration et la SHSB devient alors la Société Nouvelle Huilerie et Savonnerie Citec (SN Citec). En 2008, suite à la privatisation du groupe DAGRIS, la SN Citec devient la propriété du Groupe Géocoton Holding (52,5%), détenu par la société Advens⁵⁹, une société française spécialisée dans le secteur d'activité des intermédiaires du commerce en matières premières agricoles, animaux vivants, matières premières textiles et produits semi-finis. La SOFITEX (34,27%) et des privés nationaux (13,23%) se partagent le reste du capital de la société. Grâce à sa participation au capital de la SN-CITEC, la SOFITEX bénéficie d'un accès préférentiel à la graine de coton.

⁵⁷ La plupart des informations figurant dans cette partie est basée sur Zanfongnon, Noureni (2009). "Study of Market for Cotton By-Products in Benin and Burkina Faso." Report prepared for the World Bank, August cité par John Baffes (2010). Certaines valeurs ont été actualisées avec les données récentes de 2015, 2016 et 2017

⁵⁸ La Garangose (1970 – 1975), du nom du général Marc Tiemoko Garango qui en est l'initiateur, est une période d'effort national de reconstruction, de renforcement et de stabilisation des structures étatiques à travers la réduction des dépenses et l'amélioration des recettes fiscales avec l'instauration de l'impôt unique sur le traitement salarial. Ces mesures ont abouti à l'assainissement des finances publiques, le remboursement des créanciers et la restauration de la crédibilité de l'Etat vis-à-vis des partenaires.

⁵⁹ CFDT est créée par le Gouvernement français en 1949 à la fois comme outil de développement de l'outre-mer et accès à des matières premières dont la métropole avait besoin. Après les Indépendances, la CFDT est transformée en entreprise de coopération pilotée par l'Etat français (actionnaire majoritaire) pour compléter, aider et assister les sociétés cotonnières nationales et pour garantir un prix stable aux producteurs. CFDT revient DAGRIS en 2000 sans changement de politique et sera privatisé en 2008 par l'Etat français pour devenir Groupe Géocoton détenu actuellement la société Advens.

Cette situation montre que la performance de la société cotonnière, SOFITEX, et de la société des huiles et savon, SN CITEC, résultent du capital d'entreprises françaises qui assurent la technologie, le financement de la production et la commercialisation des fibres de coton. Ces industries extraverties sont sources de rapatriement des bénéficiaires hors de la zone de Bobo Dioulasso.

La SN-CITEC est l'entreprise de transformation de la graine de coton la plus avancée du point de vue technologique de l'Afrique occidentale et centrale. Elle dispose d'équipements techniques modernes de la plus récente génération pour la trituration de toutes graines oléagineuses : graines de coton, amande de karité, arachide, soja, etc. Sa capacité maximale annuelle est de 120 000 tonnes de graines de coton pour une production annuelle de 20 000 tonnes d'huiles raffinées et une part de marché estimée à environ 20 à 25 % (Bambio 2016) et de 60 000 tonnes de tourteau. En raison de ses installations et du développement de ses activités, la SN Citec joue un rôle socio-économique important au Burkina Faso en général, et à Bobo-Dioulasso en particulier, par l'emploi de 250 travailleurs permanents et de plusieurs centaines de journaliers ou de saisonniers bénéficiant d'une large couverture sociale. Jusqu'à 95 % de ses besoins énergétiques sont satisfaits grâce à l'utilisation des coques et son taux d'extraction de l'huile est de plus de 16 %, un résultat équivalent à ceux atteints aux États-Unis. La SN-CITEC produit une huile totalement raffinée et elle a commencé en 2008 à la fortifier en vitamine A sous son propre label, assorti d'un brevet (Jarvis 2009). Elle a aussi mis en place une usine pilote pour la production de biocarburant à partir des graines de coton d'une capacité annuelle de 3 000 tonnes et envisage de l'étendre à 10 000 tonnes (Bayoulou, 2010). Cette production vise essentiellement à réduire la facture énergétique de l'entreprise, voire à assurer son autonomie. Cette production d'énergie devrait permettre à la SN-CITEC qui maintenir sa position de leader de la production au regard de ses charges fixes qui sont importantes. Par ailleurs, elle fait face à une concurrence déloyale avec les PME des huiles alimentaires qui bénéficient d'appui technique, financier et fiscal de l'Etat malgré leurs charges fixes relativement faibles, les TPE du secteur informel qui échappent à la fiscalité mais aussi les importateurs d'huiles de palme notamment.

2.3.1.2. Les autres grandes sociétés industrielles des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso

Cinq autres grandes entreprises évoluent dans la trituration des graines de coton aux côtés de la SN-CITEC. Il s'agit de :

- ✓ **Société de fabrication industrielle du Burkina-huilerie (SOFIB)** du groupe Barro et frères. Cette société a débuté ses activités de transformation de la graine de coton en 1984. Le capital social de l'entreprise est de 302 millions de FCFA. Située dans la zone industrielle de Bobo Dioulasso, elle a une capacité annuelle de 36 000 tonnes de graine de coton pour une production annuelle moyenne de 5000 tonnes d'huiles et de 16 000 tonnes de tourteaux, soit un taux d'extraction de 13,87%. Ses domaines de compétences sont la production d'huiles alimentaires raffinées, de corps gras bruts et de tourteaux. Elle utilise une main d'œuvre d'environ 425 employés dont 102 permanents. Les équipements de l'entreprise sont vieillissants et les investissements en baisse.

- ✓ **JOSSIRA Industries** est une société anonyme qui a fait son entrée sur le marché en 2001, avec une capacité de 45 000 tonnes de graines de coton et un taux d'extraction de 14,52% en moyenne annuelle. Implantée sur le site aménagé de la zone industrielle de Bobo Dioulasso, elle dispose d'équipement moderne et met sur le marché en moyenne 6500 tonnes d'huiles de coton et de 20 000 tonnes de tourteau. Ses domaines de compétences sont la production d'huiles alimentaires raffinées, de corps gras bruts et de tourteaux. L'entreprise emploie 375 travailleurs dont 107 permanents.
- ✓ Les trois autres entreprises qui totalise chacune en moyenne 30 00 tonnes de graines de coton par an avec des effectifs 250 travailleurs dont 83 permanents, une production annuelle de 4 300 tonnes d'huiles et 13 000 tonnes de tourteau sont Liza industrie, la Société WASSA Industries et la Générale des produits alimentaires.

2.3.2. PME de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso

Au Burkina Faso, comme dans les autres pays en développement, les PME agroalimentaires et celles des huiles alimentaires en particulier constituent une réponse aux changements des modes d'alimentation liés à l'urbanisation croissante (Lopez et Muchnik, 1997 ; Trèche et al., 2002 ; Cerdan et al., 2004). Par leur dynamisme et leur flexibilité, les PME offrent des possibilités de développement de chaînes de valeurs nationales et constituent des relais de croissance pour les grandes entreprises.

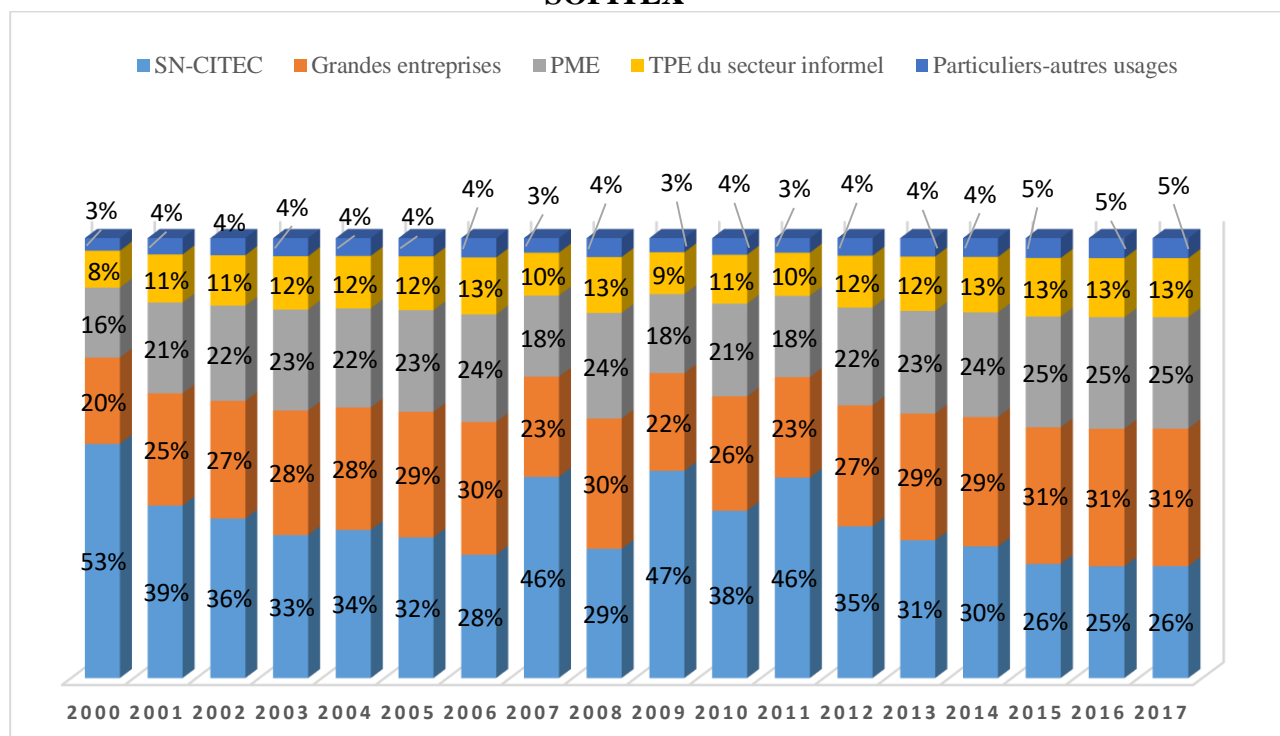
Le tissu industriel de la production d'huile alimentaire à base de graine de coton de la ville de Bobo Dioulasso est caractérisé par l'importance numérique des PME qui ont rejoint l'industrie au milieu des années 2000, suite aux réformes visant la promotion de la PME. Ces dernières sont disséminées à travers le pays, avec une concentration élevée dans la région de Bobo Dioulasso avec 193 PME enregistrées en 2017 par l'administration locale.

Très tôt, les PME ont tenté de s'organiser pour accroître leur pouvoir de négociation afin de faire face aux difficultés d'accès aux graines de coton de la SOFITEX. Ainsi, les propriétaires de PME ont constitué en 2003 l'Association des producteurs d'huile des Hauts-Bassins (APHB). Cette association visait la facilitation de l'approvisionnement des membres en graines auprès de la SOFITEX, l'accès aux fonds des institutions financières, et la promotion de la qualité de la graine de coton à travers un système national de labellisation. Cependant, dès 2005, pour des raisons de leadership au sein de l'APHB, une seconde association est créée. Il s'agit du Groupement des transformateurs des produits oléagineux du Burkina Faso (GTPOB). Très compétitive, cette dernière a réussi à attirer la plupart des membres de l'APHB et même dans certain cas, à remplacer son concurrent. Mais des conflits internes au sein des deux premières organisations ont conduit certains membres à en fonder deux nouvelles 2008 : le Groupement des huiliers du Houet (GHH) et la Coopérative des producteurs de produits oléagineux et divers (CPPOD).

En 2009, l'ensemble de ces associations enregistrait un total de 59 entreprises affiliées (Baffes, 2010) sur 112 enregistrées auprès de l'administration locale soit 52,67% des PME de la ville de Bobo Dioulasso. Bien que les entrées et les sorties des PME soient fréquentes au sein des associations, on peut supposer que théoriquement, un nombre important de PME est affilié en raison de la concurrence autour de la manière première et le choix des sociétés cotonnières de ne dialoguer qu'avec les leaders d'associations.

En 2017, avec 78 membres, le GTPOB est la plus importante organisation des huiliers, suivi par l'APHB (43 membres), GHH (20 membres) et le CPPOD (11 membres). Les entreprises affiliées à ces quatre associations et les non affiliées (41 PME) donnent le décompte officiel des petites entreprises de transformation de la graine de coton de la ville de Bobo Dioulasso. Les PME membres de ces associations disposent d'une part moyenne de matière première de 22 % avec une progression moyenne annuelle de 19,03 % sur la période 2000-2017, passant de 16 % en 2000 à 25 % en 2017 alors la part de la SN-CITEC est passée de 53 % en 2000 à 27 % en 2017 (CF. Figure 8 : Evolution des parts relatives en % des demandeurs des graines de coton de la SOFITEX).

Figure 8: Evolution des parts relatives des demandeurs des graines de coton de la SOFITEX



Source : Construction de l'auteur à partir des données des sociétés cotonnières

L'administration locale confirme par son dénombrement quarante-une PME enregistrées et non affiliées, opérants officiellement dans la trituration des graines de coton à Bobo Dioulasso. Cependant, des travaux antérieurs sur l'économie et/ou l'industrie de la ville de Bobo Dioulasso (Kaboré 2002, Baffes, 2010 ; Kelly et al. 2010) montrent qu'au regard de la dynamique des PME en termes du nombre important d'entrées et de sorties, et le phénomène d'informalité de certaines PME, le nombre réel d'entreprises peut être beaucoup plus élevé.

Dans la ville de Bobo Dioulasso, la multiplication des PME des huiles alimentaires a débuté dans les années 2000 à la suite de la libéralisation du secteur, couplé avec les mesures de promotion du secteur privé. Cela s'est réalisé dans un contexte marqué par une forte remontée au Burkina Faso de la graine de coton en provenance du Nord de la Côte d'Ivoire voisine, un pays en proie à l'époque à une guerre civile (Song-Naba, 2016). Ces entreprises génèrent globalement 8000 emplois permanents et plus près de 25 000 emplois saisonniers (DGI, 2018). Leurs taux d'extraction vont de 9% à 12%, très en-deçà des 18% de la SN-Citec (DGI, 2018). Ces faibles taux sont dus à de faibles performances technologiques et à l'utilisation de presses fabriquées par des artisans locaux à partir de matériels de récupération (Elsenhans, 1988). Cette dernière catégorie d'entreprise, de type artisanal, ne dispose pas des équipements nécessaires pour le raffinage de l'huile brute obtenue lors de la première transformation alors que l'huile brute de coton contient du *gossypol*, une substance toxicologique potentiellement cancérigène, qui est éliminée au cours du processus de raffinage (Song-Naba, 2016).

D'une manière générale, bien que relativement élevé, comparativement aux autres pays de la C-4 (Mali, Bénin et Tchad) en termes de trituration d'huile, le rendement en huile raffinée n'était en 2010 que de 16 % pour les sociétés industrielles burkinabés et entre 6 et 11 % pour les PME sur les 21 % possibles (Kelly et al., 2010).

Diverses analyses faites sur la performance des PME au Burkina Faso concluent que le déficit de financement est la principale contrainte à leur développement et à leur modernisation, en dépit des avancées notables en matière d'amélioration du cadre réglementaire des affaires. Le principal défi du développement des PME agroalimentaires et des huiles alimentaires en particulier en Afrique est d'arriver à concilier trois enjeux (i) répondre aux attentes des divers types de consommateurs (diversité de produits, qualité, goûts) ; (ii) rester à la portée d'une population majoritairement à faible revenu et (iii) être rentable et rémunérateur pour les acteurs des PME et les agricultures familiales auprès desquelles ils s'approvisionnent directement ou indirectement.

2.3.3. TPE du secteur informel de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso

La notion de secteur informel a été employée pour la première fois en 1971 par Hart dans une étude menée au Ghana (Hart, 1973). Le Bureau International du Travail (BIT) par la suite a repris le terme dans son rapport sur la situation de l'emploi urbain au Kenya, dans le cadre du Programme mondial de l'emploi, lancé en 1969 (ILO, 1972). Initialement considérée comme marginale et exceptionnelle face au modèle dominant de développement industriel, la catégorie d'entreprises évoluant dans ce secteur est devenue un des référents majeurs pour comprendre l'économie des pays en développement. Les tentatives d'éradication, de normalisation, de formalisation, de réglementation et de contrôle de ces unités se sont toujours heurtées aux stratégies de contournement que leurs propriétaires-dirigeants mettent en place pour s'affranchir des règles.

Les économies informelles sont définies comme un ensemble d'activités extrêmement hétérogènes (production, artisanat, réparation, restauration, petit commerce, etc.), partiellement conduites en dehors des réglementations étatiques (Jünting et Laiglesia, 2009), et particulièrement dans les villes africaines où elles contribuent en moyenne à près de 60% de l'emploi (Xaba and al., 2002).

Dans les pays en développement, les estimations indiquent que le secteur informel représente près de 80% de l'emploi non agricole, plus de 90% des emplois nouveaux et près de 40% du Produit Intérieur Brut (Fox et Sohnesen, 2012). La ville apparaît comme le lieu d'émergence de cette économie avec plus de 60% de l'emploi urbain (Maldonado et al., 2004). Le secteur informel concentre 94 % des emplois au Burkina Faso, selon le ministère de la formation professionnelle et de l'emploi (MJFP, 2017).

Les entreprises informelles peuvent être définies selon leur rapport à la réglementation, leur organisation et leur technologie. La capacité des entreprises informelles à mettre sur le marché des aliments à moindre coût, produit une sorte de résonance émotionnelle avec leurs clients (Pluchart, 2006). Cette résonance se manifeste par une empathie et un lien affectif entre les TPE et leurs clients que la force publique ne parvient pas à ébranler. L'empathie et le lien affectif sont d'autant plus inébranlables que les intérêts des clients en termes d'accès à des produits bon marché, les intérêts des employés portant sur un accès à l'emploi et les intérêts des propriétaires-dirigeants en termes d'auto-emploi, de génération de revenus, d'ascension sociale et de prestige, se croisent, instituant de ce fait une communauté passionnelle d'acteurs internes et externes. Dans cette communauté, la subjectivité, l'affectivité et le prix bas des produits semblent emporter sur l'objectivité et le discernement du prix même si ce dernier peut être discutable dans la mesure où il peut constituer une forme de rationalité dans l'impossibilité.

Les TPE du secteur informel de trituration de la graine de coton de Bobo Dioulasso sont dispersés au sein des habitations. Par définition, leur nombre n'est pas connu de l'administration locale. Selon les résultats des travaux antérieurs (ECOLOG, 1999 ; Kaboré, 2002 ; MICA, 2010), ces TPE ont des équipements artisanaux notamment des presses manuelles et mettent sur le marché des produits généralement inadaptés à la consommation humaine selon les normes sanitaires (FAO, MAFAP/SPAAA, 2013). Cette classification des huiles alimentaires provenant des TPE selon les normes alimentaires est irréconciliable avec les points de vue des consommateurs locaux.

2.3.4. Analyse des prix de vente des produits de la trituration des graines de coton à Bobo

À l'instar de ceux du coton-graine, les prix de la graine de coton achetée par les entreprises autre que la SN-CITEC au Burkina Faso est déterminé de manière pan-territoriale et pan-saisonnier. En effet, chaque société cotonnière négocie les prix de cession de ses graines de coton avec les clients de sa couverture territoriale. Par ailleurs, d'une campagne agricole à une autre, l'offre de graine de coton varie en fonction de la physionomie de la campagne, laquelle, face à une demande donnée, permet de négocier le prix de cession chaque année.

Durant les cinq dernières années, la SOFITEX a vendu la graine de coton à 80 000 francs CFA en moyenne la tonne hors taxes aux entreprises de trituration des graines de coton contre 75 000 francs CFA la tonne hors taxe à et la SN-CITEC, société dans laquelle elle détient une part de capital.

Une comparaison des prix de l'huile et du tourteau perçus par les PME et par la SN-CITEC montre les ventes de tourteau de la grande entreprise lui rapporte plus que les ventes d'huile. En effet, le prix de vente du tourteau par la SN-CITEC a varié entre 103 000 et 125 000 francs CFA la tonne au cours des 5 dernières années contre des prix moyens du tourteau de 90 300 à 95 000 francs CFA la tonne perçus par les PME, ce qui accorde à la SN-CITEC un taux de marge bénéficiaire (un bonus ou une prime résultant de la vente des résidus) entre 14 % et 31 % par rapport aux PME. Une telle bonification semble justifiable car la SN-CITEC accède à la graine de coton au prix bas par rapport aux PME et bénéficie, grâce à une technologie avancée de trituration, d'économies d'échelle par la manipulation d'une quantité plus importante lui permettant d'atteindre le minimum du coût moyen. Ces résultats montrent que si la production d'huile raffinée pour la consommation humaine est la principale activité des entreprises de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso, la mise en marché des résidus, sous forme de tourteaux, leur confère une marge bénéficiaire importante et semble être une activité plus rentables. La spécialisation des PME et des TPE auprès de la grande entreprise sur des créneaux compétitifs serait une alternative stratégique pour le développement de ces PME et l'intégration de la chaîne de production d'huile de coton dans la ville de Bobo Dioulasso.

Les prix perçus pour l'huile de coton se présentent, eux, d'une autre manière. Durant la même période, les cinq dernières années, la SN-CITEC a vendu le bidon de 20 litres entre 15 000 et 13 400 francs CFA⁶⁰ contre 13 500 à 12 200 francs CFA pour les PME. Le taux de marge pour la SN-CITEC varie donc entre 11% et 9%. On se serait attendu à ce que la SN-CITEC applique un taux de marge nettement plus important pour son huile, étant donné les avantages cités ci-dessus et la meilleure qualité de celle-ci. Pour les PME, deux explications, se renforçant mutuellement, peuvent être données à cette moindre marge de l'huile produite.

Premièrement, une correcte valorisation de la qualité de l'huile par les consommateurs et, deuxièmement, le marché burkinabé des huiles alimentaires est fortement intégré et les huiles importées en dictent les prix (de la même façon que les marchés des huiles alimentaires sont intégrés au niveau mondial).

Par ailleurs, un certain nombre de raisons peuvent être données à cette variabilité des prix au cours de ces cinq dernières années : il s'agit de la qualité de l'huile, du lieu de consommation, du temps de vente, etc. En effet, l'huile produite par les PME est de moindre qualité par rapport à celle produite par les grandes entreprises qui sont par ailleurs soumises à la concurrence déloyale de ces PME (utilisation frauduleuse de leur label, fraude fiscale, conditions de productions peu hygiénique) pouvant entraîner la mévente de leur production.

⁶⁰ Pour lutter contre la cherté de la vie, le Gouvernement par arrêté N°2017-0179/MCIA/SG/DGCRF du 2 juin 2017 a fixé le prix de vente actuel de la marque SAVOR de la SN-CITEC à 15.000 FCFA TTC le bidon de 20 litres, sur la base du prix d'achat de la graine de coton à 80 FCFA HT le kilogramme.

En somme, la demande de graines de coton de la ville de Bobo Dioulasso provient de trois groupes d'acteurs à savoir les grandes entreprises de trituration avec la SN-CITEC en position de leader aussi bien en termes de technologie, de capital et de quantités de graines de coton traitées. Le deuxième groupe d'acteurs est constitué des PME qui expriment leur demande par l'intermédiaire de leur organisation professionnelle. Enfin, les TPE du secteur informel qui constituent le troisième groupe d'acteur de demandeurs de graines de coton. La demande totale des entreprises est partiellement satisfaites avec une progression de la part des PME au détriment de la part des grandes entreprises. Par ailleurs, si la production d'huile alimentaire est la principale activité des entreprises de triturations de notre zone d'étude, la mise en marché des sous-produits dont le tourteau est un facteur de rentabilités de ces entreprises particulièrement pour celles de petites tailles. Une des raisons de la faible marge bénéficiaire des entreprises de petites tailles sur la commercialisation de l'huile alimentaire est l'exigence de la qualité du produit par les consommateurs et donc de la demande nationale que nous proposons ci-dessous une analyse.

2.4.Demande nationale d'huile alimentaire au Burkina Faso

L'offre et la demande graine de coton entre la SOFITEX et les huileries de Bobo Dioulasso permet de produire de l'huile alimentaire et des tourteaux. Les tourteaux entrent dans l'alimentation du bétail pour le développement de l'élevage laitier mais aussi d'embouche. La production d'huile alimentaire vise la satisfaction d'une demande nationale dont sa structure et son évolution constitue la première partie de cette section. Les autres parties de cette section portent sur les importations des huiles alimentaires d'origine végétale en complément de l'offre nationale et le circuit de distribution de l'huile produite au Burkina Faso.

2.4.1. Structure et évolution de la demande nationale d'huile alimentaire au Burkina Faso

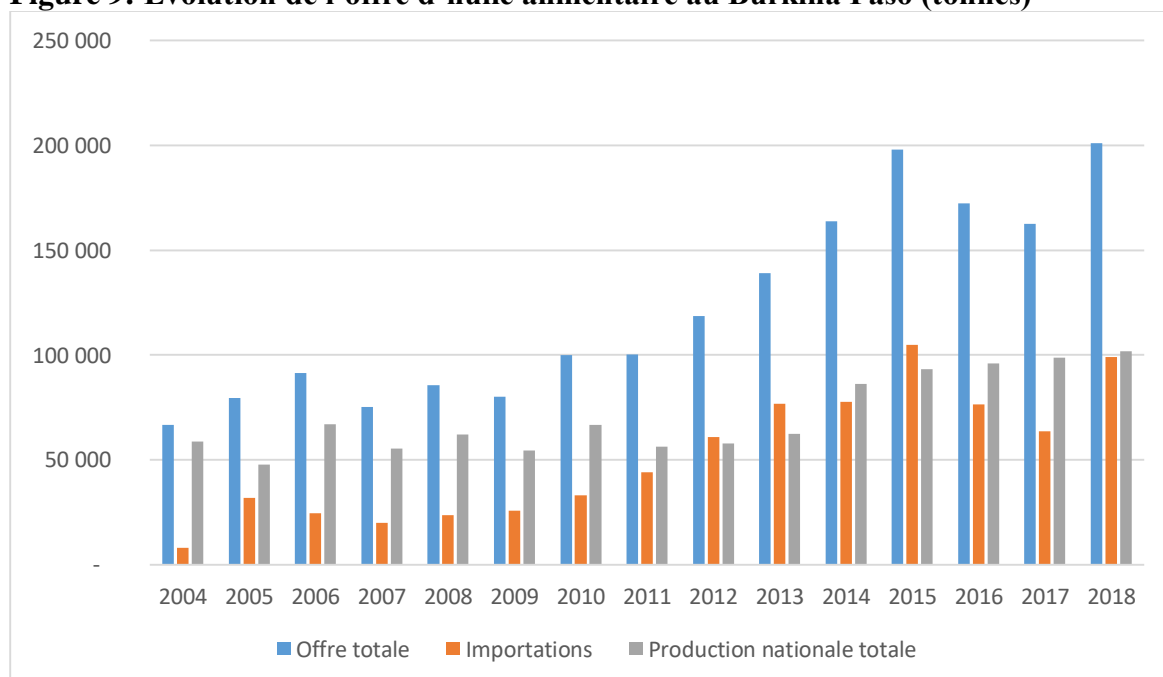
La consommation d'huile végétale au Burkina Faso, selon les statistiques de la FAO, est passée de 11 g par personne par jour en 1992 à 16 g. en 2007 et de 18 à 21 g au cours de la période 2012-2017, soit de 6 à 8 litres par personne par an ce qui correspond à une demande annuelle au niveau national de plus de 150 000 tonnes en 2017. L'huile de coton produite au Burkina Faso est presque entièrement consommée au niveau national. La consommation est faite principalement dans les nourritures culinaires, les bains de friture et les pâtisseries traditionnelles. L'huile de coton possède des qualités reconnues comme un bon équilibre entre les acides gras saturés et insaturés et l'absence de cholestérol. Les sous-produits de l'huilerie de coton sont utilisés aussi pour fabriquer le savon et les aliments de bétail (Kapseu 2009). L'huile de palme importée est le substitut de l'huile de coton dans le pays. L'huile d'arachide et l'huile de karité sont en grande partie consommées en milieu rural.

L'offre en huiles locales (huile de coton, d'arachide et de sésame) a été de 23 600 tonnes en moyenne sur la période 1990-2000 mais les quantités produites ne suffisent pas à couvrir la demande nationale en croissance alors que l'offre de graines de coton connaît une grande fluctuation.

Dans ce cadre, les importations ont été en moyenne de 14 100 tonnes. Avec le développement des instruments et structures d'appui à l'initiative privée ayant conduit à l'émergence des PME dans la production d'huile alimentaire, l'offre nationale, celle des grandes entreprises et les PME, est passée à 66 800 en moyenne sur la période 2000-2018 contre des importations de 45 400 tonnes en moyenne sur la même période. Les besoins nationaux en huile alimentaire (150 000 tonnes/an au cours des 5 dernières années) sont donc couverts à 44,53% par la production nationale contre 30,27% par les importations. Le secteur informel dont la production d'huile alimentaire ne peut être quantifiée avec précision ainsi que les importations frauduleuses qui couvriraient, ensemble, le reste des besoins alimentaire soit 25,20 %. Les importations d'huile de palme du Burkina Faso proviennent d'Afrique de l'Ouest (Côte d'Ivoire et Togo) mais aussi d'Asie (Malaisie et Indonésie). À noter que les chiffres de la consommation et des importations sont sous-estimés car les statistiques officielles sont incohérentes et ne tiennent pas compte des importations informelles, estimées à environ 20 % pour le Burkina Faso (Fintrac, 2009).

L'huile alimentaire est vendue dans des bidons de 20 litres au niveau des grossistes, et dans des bidons de 1 litre et de 3 à 5 litres au consommateur final. Il existe aussi des ventes en sachets au détail au niveau des boutiques. En termes d'apport calorique, les huiles alimentaires et produits oléagineux occupaient au milieu des années 2000 la deuxième position au Burkina Faso après les céréales avec une part d'apport estimée à 11, 9% (ReSAKKS, 2011). En termes de budget de consommation, les dépenses en huiles et oléagineux représentaient 5,3 % au plan national, 6,7 % en milieu urbain et 4,9 % en milieu rural. Comparée au milieu des années 1990, cette part est restée stable en milieu urbain, tandis qu'elle a légèrement baissé de 1,2 % en milieu rural (ReSAKKS, 2011).

Figure 9: Evolution de l'offre d'huile alimentaire au Burkina Faso (tonnes)



Source : *Calculs de l'auteur basés sur les données de FAOSTAT (2018)*

L'offre d'huiles comestibles au Burkina Faso concerne aussi quelques milliers de tonnes d'exportation notamment dans les pays côtiers qui n'en produisent pas et où les prix sont plus rémunérateurs que le marché national. Enfin, Baffes (2010) a mentionné la possibilité de produire du biodiesel à partir de l'huile de coton. Cette possibilité ne s'est pas concrétisée. Une seule usine l'aurait tentée, mais cette production ne serait pas rentable sans de fortes subventions (ReSAKKS 2011).

2.4.2. Importations des huiles alimentaires d'origine végétale du Burkina Faso

Les huiles végétales alimentaires sont pour le Burkina Faso, des produits de grande consommation et en grande partie importés. La part des huiles alimentaires importées dans les huiles consommées nationalement (32%)⁶¹ illustre la vulnérabilité du marché intérieur face à l'environnement international. En effet, le coût des importations s'est élevé à 6,7 milliards de Francs (XOF) en 2005 puis est passé à 14,6 milliards de Francs (XOF) en 2013 pour atteindre 15,8 milliards de Francs (XOF) en 2017. Selon « Investir au Burkina »⁶², la facture globale des importations d'huiles alimentaires devrait avoisiner 150 milliards de FCFA d'ici à 2020. Cette forte croissance est largement due aux grandes quantités d'huile de palme importées. Il n'existe pas de politique gouvernementale spécifique pour soutenir la filière locale de l'huile comestible en dehors d'une imposition fiscale de l'ordre de 13,5 % sur l'huile de palme importée (Bambio 2016)⁶³. Aussi, une politique gouvernementale relative à la facilitation des PME à l'accès aux marchés publics constitue un embryon de mesures spécifique à leur endroit non seulement à accroître les profits mais aussi pour améliorer la qualité des produits mis sur le marché au regard des exigences de la commande publique et institutionnelle.

Sur la période 2010-2017, les grandes huileries du Burkina Faso (SN Citec ; JOSSIRA ; SOFIB ; Liza industrie SA ; Société WASSA Industries ; Générale des produits alimentaires) ont produit en moyenne entre 35 000 et 40 000 tonnes d'huile de coton pour des besoins nationaux estimés entre 70 000 et 80 000 tonnes. La production moyenne annuelle des PME a oscillé entre 14 300 et 20 000 tonnes d'huiles. En effet, dans un contexte de déficit de l'offre de production oléagineuse consécutive à la variation pluviométrique et donc des huiles végétales pour couvrir la consommation nationale qui connaît une croissance forte de 7%, le marché a constamment recours aux importations. La demande nationale en huiles alimentaires est estimée à 75 000 tonnes en moyenne par an dont 94% en huile végétale soit 70 000 tonnes. L'offre domestique en huile végétale ne couvre qu'environ 50% des besoins en la matière et la différence fait l'objet d'importation. La consommation des corps gras au Burkina Faso représente 10% des huiles animales consommées dans l'espace UEMOA et 8% des huiles végétales. Au cours des dix dernières années, cet espace a enregistré une augmentation annuelle moyenne des importations d'huiles alimentaires de 14%.

⁶¹ OMC (2004), Examen des politiques commerciales du Burkina Faso WT/TPR/G/132 ; 24 mai 2004

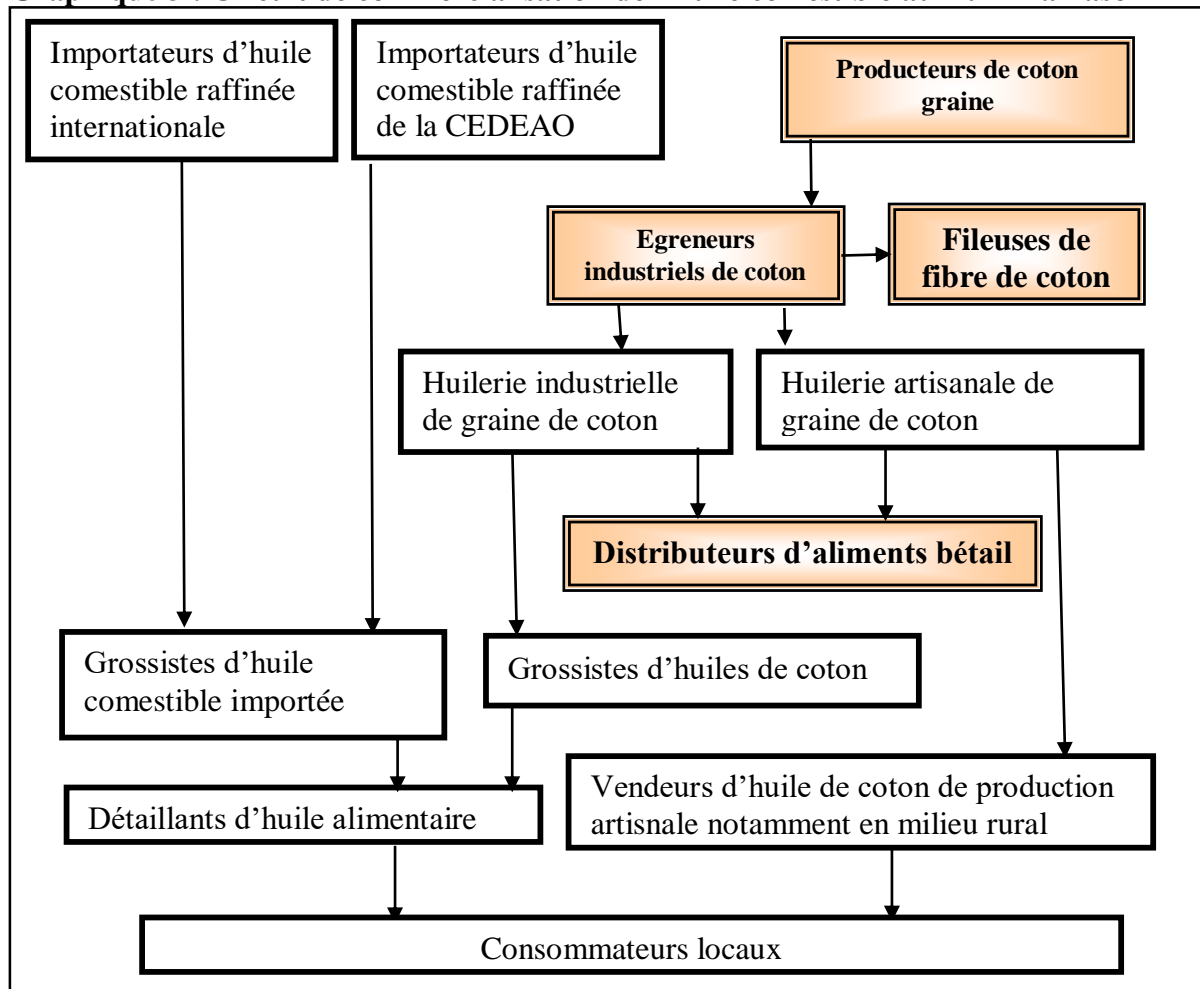
⁶² www.investirauburkina.net

⁶³ Bambio Z. François (2016), Huileries : Tout Ne Baigne Pas Dans L'huile Pour Les Huiliers Burkinabè ; <http://investirauburkina.net/index.php/syntheses-economiques/tourisme/item/699-marche-burkinabe-des-huiles-alimentaires-un-avenir-sombre-pour-les-huileries-locales>.

2.4.3. Circuit de commercialisation des huiles alimentaires au Burkina Faso

Dans la chaîne de commercialisation des huiles alimentaires au Burkina Faso, telle qu'illustrée dans la Figure ci-dessous, il y a trois principales sources d'approvisionnement : l'huile comestible localement produite, l'huile comestible importée de la région ouest-africaine et l'huile comestible importée du marché international. L'huile comestible locale provient essentiellement de la production de coton graine (90% de la production nationale d'huile comestible). Au niveau local, les sociétés d'égrenage offrent la matière première, la graine de coton aux entreprises de trituration qui la transforment en huile. Les huileries industrielles, après conditionnement, approvisionnent les commerçants grossistes et les détaillants situés dans les grands centres urbains. Ces derniers, ainsi que leurs homologues importateurs, revendent aux détaillants, auprès de qui les consommateurs s'approvisionnent. Quant aux huileries artisanales de petites tailles, elles approvisionnent directement les vendeurs locaux pour la revente aux consommateurs finaux.

Graphique 3 : Circuit de commercialisation de l'huile comestible au Burkina Faso



Source : FEWS NET (2014).

Par ailleurs, pour soutenir l'industrie locale qui croule sous le poids de la mévente, menacées par les importations d'huiles et les produits frauduleux déversés sur le marché par les unités clandestines de fabrication d'huiles, le gouvernement a récemment décidé en 2014 de faire des achats institutionnels d'huile locale pour diversifier son stock national de sécurité (autrefois constitué uniquement de céréales sèches, sans produits transformés) à travers la Société nationale de gestion des stocks de sécurité (SONAGESS) (Bambio 2016). D'autres mesures ont été prises en 2014 pour faciliter l'écoulement de la production locale, par décret présidentiel, portant sur la préférence nationale de la chaîne publique notamment à travers les cantines scolaires, l'approvisionnement des centres hospitaliers, les casernes militaires, etc. et sur l'allègement des conditions de participations (garantie, capacité financière, délivrance des actes administratifs) des PME aux commandes publiques.

En conclusion pour ce chapitre, nous retiendrons que le tissu industriel de Bobo Dioulasso est le fruit d'une construction successive portée par des capitaux étrangers essentiellement du colonisateur et de des ressortissants français et des syro-libanais, puis les capitaux étatiques au moyen des plans quinquennaux et enfin par les capitaux privés nationaux. Ces phases ne sont pas dichotomiques et les actions d'une phase se poursuivent et influencent les phases suivantes. Ces phases de la construction du tissu industriel trouvent leurs fondements théoriques dans l'industrialisation par l'extraction des matières premières (phase 1), puis l'industrialisation par substitution des importations (phase 2) et enfin l'industrialisation par le secteur informel ou du secteur privé national (phase 3). (Combary et Thiombiano, 2011).

En 2017, le tissu industriel de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso est dominé des PME (au nombre de 193 unités suivant la base de sondage de 2014), agglomérées dans la zone industrielle le long de la voie ferrée. Ces PME cohabitent avec six grandes entreprises et des TPE du secteur informel.

Les besoins de matières premières de ces entreprises constituent la demande locale de graine de coton face à une offre monopolistique de la société cotonnière qui couvre la zone ouest du Burkina Faso, la SOFITEX. Cette offre demeure insuffisante et fluctuante car dépendante énormément du comportement de plusieurs marchés liés dont celui des fibres de coton (marché international) qui conditionne à lui seul le prix, la production de coton graines) et aussi des marchés des huiles concurrentes et du tourteau (conditionnant la rentabilité des huileries). Ces interactions entre ces différents marchés font la particularité du secteur de l'huile de coton et sont une spécificité forte autour desquelles doivent aussi se construire les relations entre les acteurs pour stabiliser un district industriel.

CHAPITRE 2 : DYNAMIQUE ET MODE D'ORGANISATION

PRODUCTIVE DE L'AGGLOMERATION DES PME DE

TRITURATION DES GRAINES DE COTON DE LA VILLE DE BOBO

DILOULASSO

Dans le chapitre précédent, nous avons présenté la construction du tissu industriel du Burkina Faso et sa configuration actuelle. Dans le domaine de la trituration des graines de coton, l'analyse du tissu industriel fait ressortir une prédominance des PME qui cohabitent avec les grandes entreprises et les TPE. Ces PME, au nombre de 193 unités en 2014 selon la base de données de l'administration régionale en charge de l'industrie, sont agglomérées dans la zone industrielle le long de la voie ferrée.

Dans ce dernier chapitre de notre thèse, après ceux relatifs au cadre conceptuel, au cadre théorique et au cadre opératoire, vise à répondre à notre sujet de recherche à savoir quel est le mode d'organisation productive de cette agglomération de PME de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso. Pour cette fin, après avoir situé l'organisation de la collecte de données sur le terrain auprès des PME ciblées, nous allons dans une première section, analyser la dynamique de cette agglomération de PME et nous présenterons les ressources locales mobilisées et leurs évolutions sur la période 1994-2017. Dans la deuxième section de ce chapitre, à l'aide d'une « analyse factorielle en correspondances multiples » (AFCM) doublée d'une « Classification Ascendante Hiérarchique » (CAH), nous identifierons le mode d'organisation productive de l'agglomération des PME des huiles de coton de Bobo Dioulasso et nous discuterons des conditions de renforcement de sa dynamique économique. Nous présenterons successivement dans cette section, la dynamique économique et financière de l'agglomération de PME des huiles alimentaires, les déterminants des dimensions de cette dynamique avec pour finalité la caractérisation du mode d'organisation productive et nous finirons par les conditions de l'émergence d'un district industriel des huiles alimentaires de coton à Bobo Dioulasso.

I. Analyse de la dynamique des PME des huiles alimentaires de coton de Bobo Dioulasso

L'agglomération des entreprises de trituration des graines de coton de la ville de Bobo Dioulasso est constituée de grandes entreprises, de PME et de TPE du secteur informel. Ces PME sont de type familial à statut de SARL (51%) avec une dominance du fondateur/propriétaire d'entreprise dans l'orientation et la gestion quotidienne de la PME. Cette préférence pour ce statut s'expliquerait par le fait que ces PME sont en réalité des entreprises communautaires ou familiales avec un apport des différents membres suivant leur capacité financière. Le capital social de ces PME est constitué généralement par un apport (nature, caution de garantie, espèce, etc.) des membres de la communauté, de la famille ou des proches et il n'existe aucune condition d'âge ni même de capacité pour devenir associé d'une SARL.

Diverses études (CAPES, 2004 ; Kabore, 2002 ; Song-Naba, 2009) ont mis en évidence les facteurs explicatifs de la viabilité des activités économiques de ces PME dont l'influence du dirigeant-proprétaire guidée par sa stratégie de développement personnel car l'origine de l'émergence d'une PME, il y a un homme et une stratégie de réalisation personnelle. La PME est considérée comme une entreprise dans l'enfance (Capiez, 1988), un enfant dont la croissance est limitée en raison de la faiblesse de son capital mais surtout de la priorité accordée par son dirigeant à son indépendance. Les autres facteurs sont la provenance des capitaux, le degré d'autonomie décisionnelle du gestionnaire, les types de marché, la structure et l'effectif du personnel de l'entreprise, la technologie adoptée, etc.

L'analyse économique de l'agglomération des PME par les proximités, présente la nature, la qualité et l'intensité des interactions entre les PME comme le moteur de la dynamique du groupe, comme cela a été vu dans le chapitre 2 de la première partie de cette thèse. Cette dynamique est renforcée par l'interaction du groupe avec son environnement où il a accès aux services divers et aux infrastructures nécessaires à son développement. Ainsi, l'analyse de la dynamique de l'agglomération des PME de trituration des graines de coton de la ville de Bobo Dioulasso mettra à contribution les facteurs internes de l'activité économique de la PME mais aussi des interrelations entre les PME et l'influence du milieu sur les activités économiques des PME et de leur agglomération. A cette fin, nous avons organisé une collecte primaire de données auprès des PME des huiles alimentaires de notre zone d'étude. Les travaux de l'enquête se sont déroulés en deux vagues : la première a eu lieu en juin et juillet 2017 et la seconde en décembre 2018.

1.1.Organisation de la collecte de données primaires

Une revue de littérature nous a permis de comprendre les concepts de base en lien avec notre problématique et d'orienter la structuration de notre réflexion à partir des travaux antérieurs et du cadre théorique. Elle a également fourni des connaissances sur notre zone d'étude ainsi que des informations sur l'objet d'observation de notre travail de recherche. Cependant, la revue documentaire n'avait pas fourni d'informations suffisantes pour répondre à nos questions de recherche. Pour combler ce besoin d'informations nous avons élaboré un guide d'entretien pour collecter des données auprès des PME des huiles alimentaires de graines de coton de Bobo Dioulasso, puis, nous avons constitué un échantillon et lui avons administré le questionnaire et analysé les résultats obtenus.

1.1.1. Enquête par entretien et l'étude de cas

La collecte de données primaires peut se faire soit par enquête ou entretien, soit par étude de cas.

L'entretien est une technique d'enquête qui permet de centrer le discours des personnes interrogées autour de différents thèmes préalablement définis. Ces entretiens peuvent être libres, directifs, semi-directifs, avec des questions ouvertes ou fermées.

Dans le cadre de la présente thèse, nous avons choisi de faire des entretiens semi-directifs au regard des résultats de la revue de littérature qui a permis d'identifier les facteurs explicatifs de la dynamique du district industriel qui est le modèle de référence de la configuration productive des huiles alimentaires de graine de coton de notre zone d'étude. Ces entretiens reposent sur des questions ouvertes pour recueillir les appréciations des PME sur des questions spécifiques mais aussi sur des questions fermées orientées vers les aspects directement liés aux caractéristiques du district industriel. Même si ce type d'entretien est plus difficile à analyser, il a l'avantage de laisser s'exprimer l'interlocuteur. La collecte d'informations peut être ainsi plus importante. Le questionnaire fut semi-directif tout en laissant un grand nombre de questions ouvertes de façon à obtenir toutes sortes d'informations non prévues préalablement à mesure que l'entrevue se déroule, comme le rappellent Yin (1989) ou Huberman et Miles (1991).

L'étude de cas est une autre démarche qui s'inscrit dans la méthode qualitative. Selon Roy (2003 : 166), « *l'étude de cas est une approche de recherche empirique qui consiste à enquêter sur un phénomène, un événement, un groupe ou un ensemble d'individus, sélectionné de façon non aléatoire, afin d'en tirer une description précise et une interprétation qui dépasse ses bornes* ». L'étude de cas présente l'avantage de mieux appréhender des phénomènes difficiles à mesurer. Elle permet également de compenser l'insuffisance ou l'absence de données quantitatives. L'étude de cas pose la question de la généralisation (Alvarez, 2001) car pour l'auteur, on peut refuser la généralisation d'une étude de cas, ou l'accepter au nom d'une « *similarité structurelle* » aux autres cas non étudiés.

Au regard de l'importance des facteurs qualitatifs dans l'explication de la dynamique du district industriel d'une part, et de la quête d'identification du mode d'organisation productive d'un groupe d'individus agglomérés (les PME) d'autre part, nous proposons d'utiliser le cas que nous étudions comme point de départ à la compréhension d'une situation générale, sans pour autant nous en servir pour une extrapolation statistique. D'ailleurs de nombreuses critiques ont été portées à cette méthode relative à l'étude de cas en raison d'un biais possible dû à la subjectivité de l'enquêteur. Ce biais peut être évité par triangulation des données (Hamel, 1997). Pour Denzin (1989 : 117), « *Les faiblesses d'une méthode sont souvent la force d'une autre, en combinant méthodes et observations, on peut atteindre le meilleur de chacune, tout en dépassant leurs déficiences particulières.* »

Dans une économie de taille restreinte, une étude de cas peut être bien plus représentative d'une situation générale que dans un grand ensemble économique. L'étude de cas va occuper la partie centrale de notre travail empirique parce qu'elle est utile pour mettre en évidence les comportements stratégiques des PME dans leur quête de performance au sein d'une agglomération. Elle sera cependant complétée par des données quantitatives administratives qui permettront de mettre en cohérence les données collectées par l'enquête terrain.

En somme, la complexité de notre objet d'analyse, la PME et son agglomération d'une part et l'insuffisance de travaux antérieurs sur la configuration et le mode d'organisation de ces PME dans notre zone d'étude d'autre part, nous imposent la combinaison des deux méthodes (enquête et étude de cas) afin de produire suffisamment de connaissances pour apprécier au mieux le mode d'organisation productive de cette agglomération de PME.

1.1.2. Méthode d'échantillonnage et taille de l'échantillon

Le besoin complémentaire d'informations après la revue de littérature a été organisé en thématiques pour constituer les différentes parties de notre questionnaire. Le projet de questionnaire a été amélioré après un test d'adaptation et de correction que nous avons réalisé auprès d'un échantillon de dix PME des huiles alimentaires de notre zone d'étude. Ces dix PME ont été d'office exclues de notre collecte définitive de données. Cette étape nous a permis de mieux préciser certaines questions, d'en reformuler ou d'en repositionner d'autres et d'éclater ou de regrouper des questions. Après ce processus, une version finale du questionnaire a été adoptée (Cf. Annexe 5) et nous avons organisé la phase terrain pour l'administration du questionnaire dans notre zone d'étude.

La méthode d'enquête adoptée fut un sondage à deux degrés. Au premier degré, la population d'enquête a été sélectionnée par choix raisonné. En effet, la population cible de notre enquête est constituée uniquement des PME de trituration des graines de coton enregistrées auprès de la Direction des petites et moyennes entreprises du Ministère en charge de l'industrie. Par ce choix raisonné, nous avons donc exclus les PME enregistrées dans d'autres registres comme celui du commerce ou des impôts mais aussi les PME non enregistrées dans aucun registre. Au second degré, les unités primaires ou statistiques que sont les PME de la population cible de notre zone d'étude ont été sélectionnées par tirage aléatoire simple, sans remise et à probabilité égale. Ainsi, chacune des 183 PME restantes⁶⁴ des huiles alimentaires ont la même chance d'être échantillonnées et ne peut l'être d'une seule fois.

La base de sondage est le registre des PME de la ville de Bobo Dioulasso mis en place par la Direction régionale en charge de l'industrie de la Région administrative des Hauts Bassins. La population totale est constituée de 193 PME des huiles alimentaires à base de graine de coton enregistrées. La taille de l'échantillon nécessaire pour une enquête étant déterminée par ses objectifs mais aussi par les quatre principaux critères ci-dessous, nous avons pris ces dimensions dans notre échantillonnage.

- ✓ la précision que l'on souhaite pour les estimations ;
- ✓ le niveau de confiance choisi (risque d'erreur de première espèce, souvent fixé à 5 %) ;
- ✓ les moyens dont on dispose pour conduire l'enquête ;
- ✓ L'effet de sondage et le taux de non-réponse.

⁶⁴ La zone d'étude compte 193 PME de trituration des graines de coton. Après la phase test de notre questionnaire auprès de 10 PME, la population soumise à l'échantillonnage est donc de 183 PME.

Pour la taille de notre échantillon, nous utilisons la formule d'un sondage aléatoire simple : Soit

P : le taux de sélection d'une entreprise de petite taille des huiles alimentaires dans la population totale des PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso. On veut estimer la taille optimale de l'échantillon avec une erreur absolue fixée à E d'où une erreur relative égale à ER généralement fixée à 0,1 pour les sondages aléatoires simples. La crédibilité des données de l'échantillonnage est mesurée par le niveau de confiance de 95%. La valeur critique correspondant à ce niveau de confiance est de $k=1,96$.

Dans le cas d'un Sondage aléatoire simple, on a :

$$E = k \sqrt{P(1 - P)}$$
$$n_{sas} = k^2 \frac{P(1 - P)}{E^2} = k^2 \frac{(1 - P)}{P(ER)^2}$$

Avec une erreur relative de la variable d'intérêt de l' $ER=0,1$, la taille de l'échantillon d'enquête a été estimée à 80 individus.

Pour tirer l'échantillon de 80 PME sur l'ensemble des 183 unités de notre population cible, nous avons procédé à un tirage systématique en affectant la même probabilité à chaque PME d'être tirée. Pour cela nous avons calculé le pas de tirage en rapportant le nombre total de PME à la taille de l'échantillon défini : $p = C_{tot} / n_1$ où p est le pas de tirage, C_{tot} le nombre total de PME et $n_1 = 80$ la taille de l'échantillon tiré. Le pas obtenu est donc de 2,28 (183/80).

Pour obtenir le numéro de la première PME à tirer, il a d'abord été tiré un nombre aléatoire compris entre 0 et 1 à l'aide de la touche RANDOM de la machine à calculer (soit $@ = 0,57$). Ce nombre aléatoire est ensuite multiplié par le pas de tirage calculé ci-dessus ; et le produit, ($0,57 * 2,28 = 1,30$) compris généralement entre deux PME successives a permis de choisir la première PME (PME n°1,30 soit PME1). Les autres termes sont obtenus par progression arithmétique de raison 2,28 jusqu'à l'obtention des 80 PME échantillonnées.

Lors de la première collecte de données en juin et juillet 2017, nous avons adopté un raisonnement centré sur l'analyse du mode d'organisation productive des PME issues des réformes et mesures de promotion du secteur privés sur la décennie 2000-2010, les PME créées avant l'année 2000 et celles après 2015 ont été exclues de l'échantillon. Pour corriger cette insuffisance, un échantillonnage complémentaire a été réalisé uniquement sur ces deux groupes de PME initialement exclus et une seconde collecte de données primaires a été organisée en décembre 2018 avec le concours habituel des services techniques déconcentrées en charge de l'industrie et suivant la même méthodologie.

Aux termes des deux phases de collecte de données auprès des PME, le taux d'administration du questionnaire est de 100 %. Cependant, les fiches utiles/exploitable ont été de 74 soit 94% de l'échantillon et 40,43% des PME de la population cible.

1.1.3. Déroulement de l'enquête terrain, contenu du questionnaire et logiciel de traitement

Pour assurer l'adhésion des entrepreneurs à la collecte des données, nous avons mis à profit la Direction régionale en charge de l'industrie de la Région administrative des Hauts Bassins. Elle a assuré l'information et la sensibilisation des PME sur la collecte de données organisée dans le cadre d'une thèse de doctorat devant servir à mieux apprécier leurs modes d'organisation productive.

Notre recherche du soutien de l'Administration s'explique par le fait que les PME sont pour la plupart réfractaires à communiquer toute information relative à leur activité et les enquêtes sont qui est perçues avec beaucoup de suspicion car pouvant avantager des concurrents potentiels ou faciliter le contrôle fiscal de l'Etat. Pour contourner cette contrainte, nous avons sollicité aussi la Direction régionale en charge de l'industrie pour la ventilation des fiches de collecte auprès de notre échantillon. Les PME ont disposé de trois semaines pour remplir le questionnaire et nous avons mobilisés cinq enquêteurs/opérateurs de saisie pour faire la collecte des fiches renseignées, leur dépouillement et leur saisie. Le renseignement de la fiche d'enquête au sein de la PME a été laissé à la discrétion du gestionnaire.

Malgré les précautions prises pour cerner si le questionnaire permettait de collecter l'ensemble des informations nécessaires à travers le pré-test du questionnaire, nous avons été obligés de faire un second passage auprès de certaines PME après l'enquête pour compléter certaines informations. Ce fut l'occasion de réagir aux interrogations de certaines PME en leur apportant les nuances nécessaires à une bonne compréhension du questionnaire.

Le questionnaire était structuré en quatre thèmes :

- Le premier était relatif à l'identification et les caractéristiques structurelles de la PME et comprenait des éléments factuels : l'âge de l'entreprise, le nombre et le type d'employés, la localisation, le type de produits et de services offerts, les technologies utilisées, les marchés visés, le centre de décision stratégique, les pratiques de gestion, les origines et l'histoire de l'entreprise, etc.
- Le second thème a concerné le profil du chef d'entreprise, les ressources humaines et le financement de la PME. Il a porté sur les principales caractéristiques du propriétaire dirigeant (son expérience, sa formation, ses intérêts selon différentes tâches, etc.), sur ses objectifs personnels et ses intentions, sur les origines de l'entreprise et de sa direction et sur les facteurs subjectifs de succès de l'entreprise, le mode de financement et d'accès aux ressources et à l'information, etc.
- Le troisième thème portait sur les facteurs de la compétitivité, la coopération et coopération inter-entreprises localisées et était organisé autour des questions relatives au processus de production et au type d'organisation de l'entreprise, aux interactions de la PME avec les autres PME de la même activité de trituration des graines de coton, avec les grandes entreprises et avec les très petites entreprises du secteur informel, les types et domaines de coopération, les facteurs d'incitation et d'excellence, les facteurs favorables et les freins ou les obstacles à la performance de la PME, les réseaux d'affaires et leurs impacts sur la PME, etc.

- Le dernier thème était relatif aux interactions de l'agglomération de PME avec son environnement institutionnel. Les questions de ce thème ont porté principalement sur l'offre locale de ressources et de services, les possibilités d'apprentissage, les impacts de l'action publique sur la performance de la PME, etc.

Le traitement des données pour la production des connaissances sur les caractéristiques et l'évolution des PME de la zone d'étude a été faite avec le logiciel SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) sur Windows, version 18.0. En effet, l'exploitation et le traitement statistique des données d'enquête de terrain supposent toujours un travail préalable d'organisation et de restructuration des informations. SPSS présente toutes les fonctionnalités requises pour effectuer ce travail. Puis, nous avons peaufiné le traitement des données avec le logiciel Excel pour le traitement des tableaux de synthèse et des graphiques.

1.2. Dynamique industrielle de l'agglomération de PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso

Les travaux antérieurs (CAPES, 2004 et Kaboré, 20022) sur les PME industrielles de Bobo Dioulasso montrent que leur dynamique de création n'est pas dû à leur appartenance à un réseau de sous-traitance, dominé par les grandes entreprises. Cette situation conforte d'analyse de l'agglomération des PME de notre zone d'étude sous l'angle du modèle de district industriel et facilite l'analyse des choix stratégiques de la PME à entrer ou pas dans des relations de coopération ou de coopération, d'interagir dans les autres entreprises en présence. Pour ces auteurs, certaines de ces PME sont particulièrement dynamiques et font preuve de développement autonome.

La littérature sur les proximités enseigne que pour un territoire donné, cette relative autonomie de la PME est importante dans la mesure où elle lui permet de construire, de dynamiser et de rendre durable son système de production. Cela est d'autant plus vrai que des études ont montré que les nouvelles PME sont souvent créées par des entrepreneurs locaux au regard de leur ancrage local (CAPES, 2004), de leur recherche d'indépendance sociale et de la valorisation des ressources locales (Marchesnay, 1980).

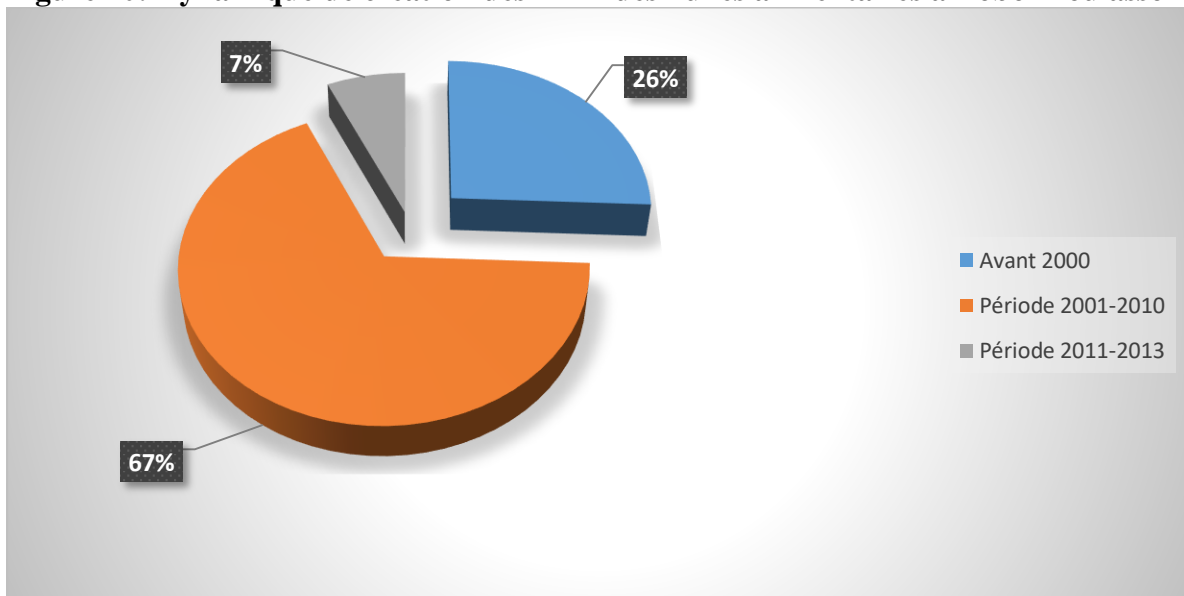
Cette partie de notre thèse se veut une présentation globale des PME enquêtées et nous proposons une structuration des caractéristiques de ces entreprises suivant les thématiques de (i) la dynamique de création des PME et les profils d'entrepreneurs, (ii) les options de marchés et les stratégies de production des PME ; (iii) les choix technologiques et innovation, (iv) les interrelations entre PME et le réseautage et (v) les relations de coopération entre PME et les grandes entreprises et les TPE.

1.2.1. Dynamique de création des PME et profils d'entrepreneurs

1.2.1.1. Les facteurs de la création des PME de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso

La dynamique de création des PME des huiles alimentaires de la zone étudiée est sensible aux mesures institutionnelles. En effet, à la faveur des réformes durant la décennie 2000 visant la promotion du secteur privé, 67% des PME de la zone ont été créées. Ces réformes ont consisté en la mise en place de mécanismes de financement des entreprises, de fonds spéciaux de financement direct ou de garantie, de structures d'appui-conseil de type la maison de l'entreprise, de l'amélioration du climat des affaires comme l'adoption des codes des investissements, et des incitations fiscales.

Figure 10: Dynamique de création des PME des huiles alimentaires à Bobo Dioulasso



Source : Données d'enquête

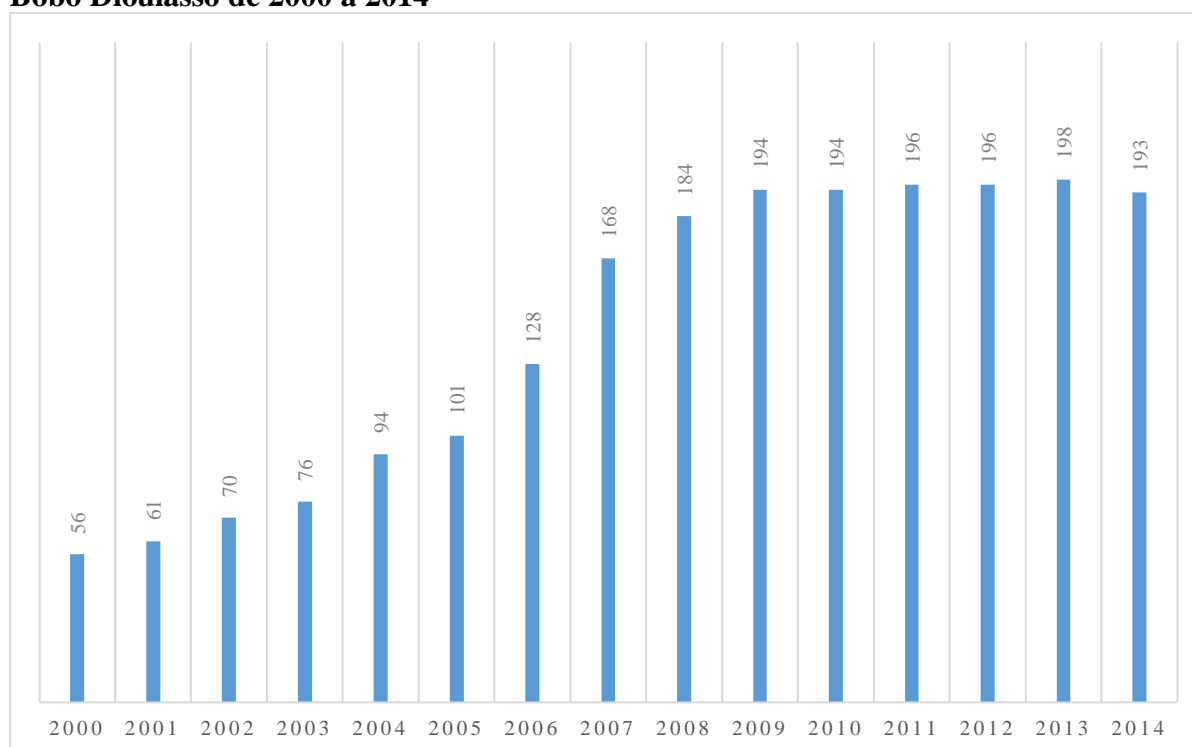
L'agglomération de PME de notre zone d'étude est constituée de sociétés à responsabilité limitée (51%) de sociétés anonymes (30%) de sociétés unipersonnelles (15%) et d'entreprises individuelles (4%). La forme juridique dominante (SARL) laisse présager des entreprises de type familial ou partenarial (connaissance) caractérisées par une forte présence et implication des propriétaires/fondateurs. En effet, le mode dominant de la définition de la stratégie de croissance reste à l'initiative du propriétaire de PME (62%) plutôt qu'une planification concertée et collégiale de la direction de l'entreprise (30%) alors que 8% des PME ne disposent d'aucune stratégie de croissance. Cette forme facilite la mutualisation des ressources de la famille et des partenaires. En effet, si la SARL limite la responsabilité des associés à hauteur de leur contribution au capital social, dans la pratique des PME aux Burkina Faso où la limite entre les actifs des associés et de la PME est quasiment inexistante, les PME ont recours aux moyens personnels de la famille ou des associés ou à des crédits sans intérêt auprès de ces associés. Une analyse croisée entre les formes juridiques des PME et leur période de création montre que 71% des SARL ont été créées durant la décennie 2000.

La structure du capital des PME de notre zone d'étude montre une dominance de la part du secteur privé national (en moyenne 93%) contre 4% pour des privés ressortissants de la zone CEDEAO et 3% pour le reste du monde. Ces résultats corroborent ceux de Song-Naba (2016) sur l'importance des investissements du secteur privé dans les domaines de la transformation industrielle au Burkina Faso et l'importance des acteurs locaux dans la création de PME. Par ailleurs, 39% de ces PME ne dispose d'établissements autres que l'unité de production localisée dans la zone d'étude contre 33% qui ont plus d'une représentation dans la ville de Bobo Dioulasso et 28% qui en ont à l'intérieur du pays, notamment à Ouagadougou. Ainsi, 72% des PME ont un ancrage territorial uniquement dans la ville de Bobo Dioulasso faisant ainsi de la proximité géographique un facteur de localisation et d'implantation des établissements.

Suivant les données administratives, la population totale cible de notre enquête a connu une évolution exceptionnelle sur la période 2000-2014 passant de 56 à 193 PME en matière de trituration des graines de coton, soit une progression annuelle moyenne de 9,70%. Une analyse de l'évolution de ces PME montre un taux de mortalité moyenne de 25% au bout de 4 ans et de 50% au bout de 9 ans. Entre 2000 et 2015, le taux de mortalité global des PME de la zone d'étude (rapport entre les PME ayant disparues par rapport aux nouvelles créations de PME) est de 16,37%. Ce taux est compris entre les résultats du rapport 2015 de la maison de l'entreprise du Burkina Faso (MEBF) relatif au profil et à la mortalité des PME au niveau national (38%) (CEFORE, 2015) contre 11% pour le rapport GEM (2014).

Le rapport 2010 de la MEBF précise tout de même que l'existence d'une nouvelle PME n'est pas forcément synonyme d'une nouvelle création. Il peut s'agir soit d'une reprise par un nouveau propriétaire, d'une PME déjà fermée, soit d'une mise en commun de matériels et équipements de PME déjà fermées (généralement pour insuffisance de rentabilité) donnant lieu à une PME « recomposée », soit une nouvelle création avec de nouveaux capitaux. Cette situation ne permet d'apprécier le caractère dynamique de la création des PME au Burkina Faso encore moins dans la zone d'étude. La figure ci-dessous donne le solde annuel des PME de trituration des graines de coton en activité dans la zone d'étude. Cependant sous l'hypothèse d'une absence de mortalité au cours de la période d'étude, la ville de Bobo Dioulasso compterait 413 PME des huiles alimentaires de graines de coton avec 259 PME créées sur la période 2000-2010 et 100 PME avant l'année 2000 et 54 PME entre 2011 et 2014.

Figure 11: Evolution du nombre de PME des huiles alimentaires de graine de coton de Bobo Dioulasso de 2000 à 2014



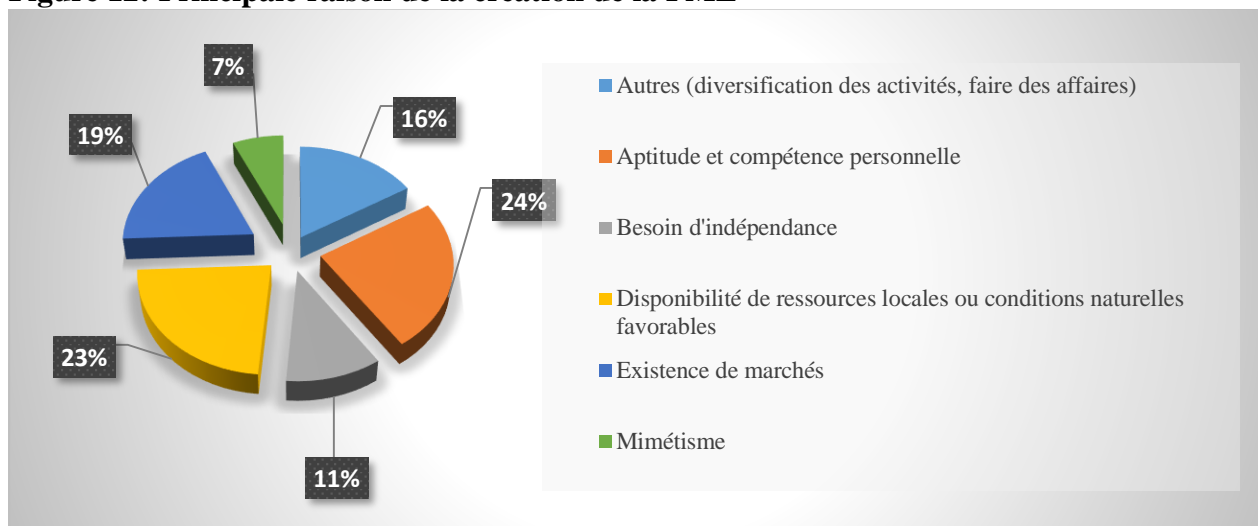
Source : Construction de l'auteur à partir des données de la Direction Générale de l'Industrie

Les données d'enquêtes montrent que plusieurs raisons principales ont motivé les propriétaires de PME à créer leur entreprise. L'aptitude et la compétence personnelles des propriétaires d'entreprise (24%) est suivie de près par la disponibilité des ressources locales à valoriser (23%) soit une opportunité d'investissement mise à profit essentiellement par les grands commerçants des denrées alimentaires et des huiles alimentaires d'importation en particulier et l'existence de marchés réels (19%) de consommation.

Par ailleurs, l'environnement de ces pays est caractérisé par ressources construites (savoir-faire local, infrastructures, institutions administratives et juridiques, etc.) qui facilitent la création des PME. Ces trois principales raisons permettent de dire que l'émergence des PME des huiles alimentaires de graine de coton est le fruit de la coexistence sur une aire géographique des ressources naturelles (potentialité agricole-graines coton) et construites pour répondre à un besoin économique de marché avec une demande nationale d'huile alimentaire de 150 000 tonnes en moyenne par an.

Aussi, la recherche d'une diversification des activités économiques a conduit à la création des unités de production des huiles alimentaires (16%) par des acteurs évoluant principalement dans les activités commerciales et de BTP. Enfin, la volonté d'indépendance/autonomie des propriétaires de PME a conduit à la création de 11% des PME des huiles alimentaires à Bobo Dioulasso. Ces deux dernières motivations mettent en exergue deux des caractéristiques fondamentales des dirigeants de PME à savoir la réduction des risques et l'indépendance économique.

Figure 12: Principale raison de la création de la PME



Source : Données d'enquête

En somme, les facteurs justifiant la création des PME montrent le fort caractère endogène de l'émergence des PME. En effet, les ressources locales (ressources disponibles, marché, aptitudes et compétence des propriétaires de PME) contribuent pour 76% à la création des PME des huiles alimentaires de la zone d'étude.

1.2.1.2. La stratégie de marché des PME des huiles de coton de Bobo

L'activité principale des PME enquêtées dans notre zone d'étude est la production d'huiles alimentaires à base de graine de coton destinées prioritairement au marché national (60%) puis local (27%) et sous régional (13%). L'étroitesse du marché local, conjuguée avec la faiblesse du pouvoir d'achat, explique l'orientation des PME vers le marché national pour améliorer leur rentabilité.

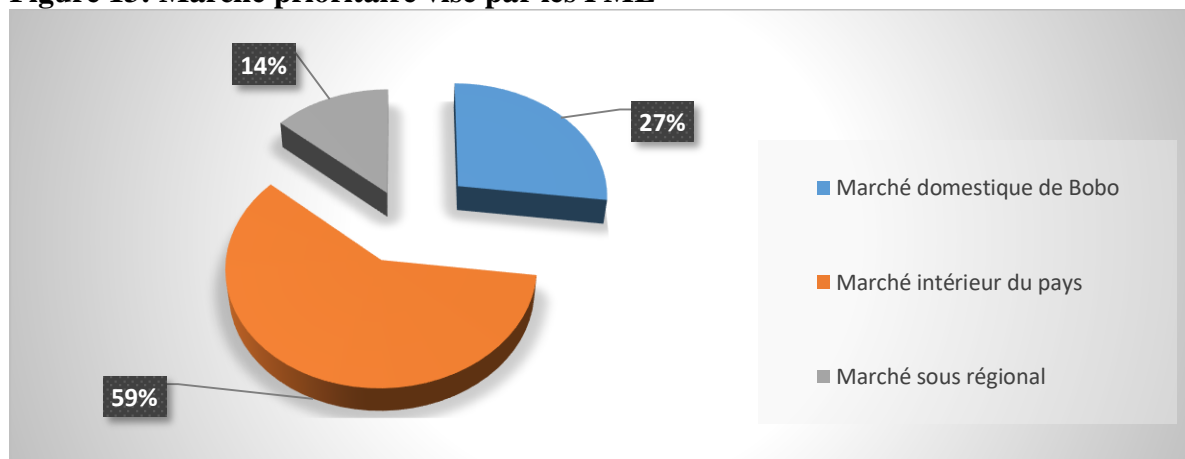
Ainsi, la production, donc la création de la valeur est locale et réalisée par des acteurs locaux mais elle est stimulée au niveau national. Cette situation pourrait expliquer le faible niveau de réinvestissement des propriétaires d'entreprises mis en exergue par Kaboré (2002). Les PME enquêtées conditionnent et commercialisent également le sous-produit (tourteau) de leur activité pour l'alimentation du bétail pour une destination préférentielle du marché sous régional plus important et plus rémunérateur pour les PME.

En matière de stratégie de marché, la littérature sur le district distingue la spécialisation et la différenciation. L'analyse de la stratégie de marché des PME enquêtés montre que 13% d'entre elles n'ont adopté ni la spécialisation, ni la différenciation mais la diversification consistant à produire plusieurs types de produits (huile, savon, tourteau, cosmétique, etc.) qui répondent à des besoins différents. La grande partie d'entre elles (87%) ont adopté une stratégie de différenciation des produits qui consiste pour la PME, à se distinguer de ses concurrents en proposant un produit différent visuellement mais aussi par la qualité et les additifs utilisés. Aucune PME n'a opté pour la spécialisation sans doute en raison de ses exigences et de la faiblesse du pouvoir d'achat des clients et de l'existence de produits-joints (impossible de produire de l'huile sans produire du tourteau).

En effet, la spécialisation implique pour la PME de n'exercer qu'un seul métier. Elle va se spécialiser sur un segment où elle pense avoir un avantage et une position concurrentielle suffisamment importante ainsi que des ressources en ce domaine supérieur à celles de ses concurrents.

La PME devra donc développer ses compétences et son savoir-faire sur un seul produit, un seul marché ou une seule technologie dans un segment donné de la chaîne de production. Pourtant, la littérature économique nous enseigne que les districts traditionnels italiens, références théoriques des présentes analyses, ont émergé à partir d'une évolution d'un métier traditionnel fondé sur la spécialisation des acteurs sur les segments du processus de production. Ainsi, dans le cas présent de l'agglomération des PME de notre zone d'étude, l'absence de la spécialisation des PME et la dominance de la différenciation laisse entrevoir une faiblesse des interactions entre les PME et donc une faible création des externalités de production. Au-delà de leur stratégie commerciale, l'objectif de production de l'ensemble des PME de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso, est la substitution aux importations d'huiles végétales (77%), la valorisation des matières premières locales pour l'exportation (5%) et mixte (substitution aux importations et exportations) pour 18% des PME.

Figure 13: Marché prioritaire visé par les PME



Source : Données d'enquête

Sur le plan foncier, les PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso sont propriétaires⁶⁵ des terrains sur lesquelles leurs infrastructures (unités et ou établissements de mise en marché) sont réalisées pour 29,73%. Dans ce groupe, nombreuses sont celles dont le domaine familial constitue le site de production de l'entreprise dans des zones non viabilisées pour l'activité industrielle (Song-Naba, 2016). Les concessionnaires représentent 70,27% parmi lesquelles 59,62% sont sur les sites aménagés par l'Etat central ou les collectivités territoriales et 40,38% sur les terrains aménagés ou non mise en bail par des promoteurs immobiliers ou des privés. Les efforts d'aménagement de l'Etat central et des collectivités territoriales semblent insuffisants ou non adaptés aux besoins et aux moyens de certaines PME (coûts élevés et conditions d'accessibilité difficile, etc.) même s'ils sont à l'origine de l'émergence de nombreuses PME des huiles alimentaires à partir de l'année 2000 avec la multiplication des sites d'activités industrielles.

⁶⁵ Disposant d'une attestation de possession foncière pouvant être mise à profit pour l'accès au crédit

1.2.1.3. Le profil des propriétaires et des gestionnaires de PME des huiles de coton de Bobo Dioulasso

❖ Propriétaires des PME des huiles de coton de Bobo Dioulasso

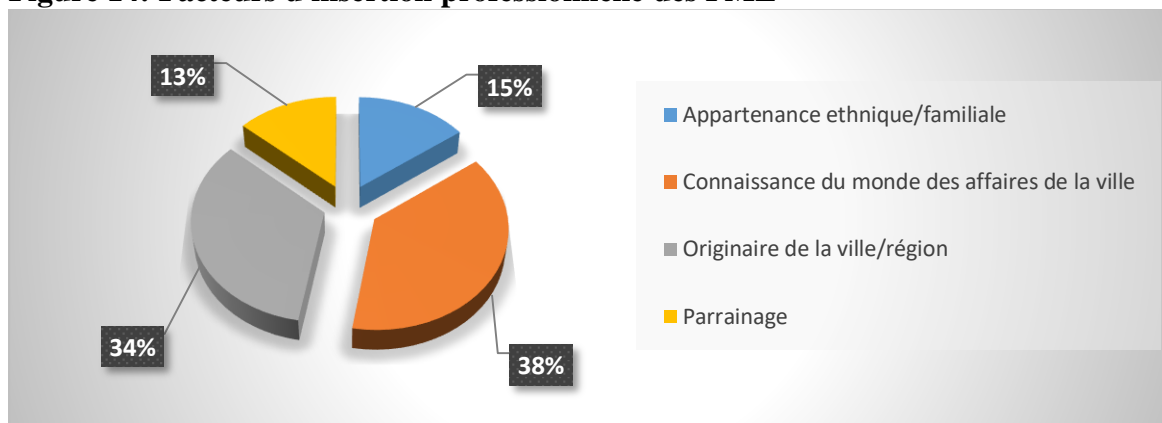
Une analyse de l'origine sociale des propriétaires de PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso montre que 93,24% des entrepreneurs sont Burkinabé parmi lesquels, 39,19% sont originaires de la ville de Bobo Dioulasso, 16,22% sont originaires de la province du Houet dont le chef-lieu est Bobo Dioulasso et 37,84% viennent des autres localités du pays. Seulement 6,76% des PME ont été créées par des étrangers : 4,05% proviennent de la zone CEDEAO et 2,70% du reste du monde, notamment des syro-libanais. Ce fort taux de promoteurs privés nationaux traduit la dynamique du secteur privé portée par les réformes et les incitations développées par l'Etat et les collectivités territoriales à la sortie des programmes d'ajustement structurel de libéralisation de l'économie nationale.

Une analyse de la vie professionnelle passée du fondateur ou propriétaire d'entreprise révèle que 45,90% proviennent du milieu du commerce, 33,10% du milieu industriel ou d'entreprise et 18,90% n'ont aucune vie professionnelle passée et sont constitués essentiellement des jeunes ayant bénéficiés des mécanismes d'appui-conseil et de financement mis en place par le Gouvernement. On constatera ici donc que le métier de trituration des graines de coton n'est pas une tradition, une culture générationnelle, transmise de père en fils. Il est l'objet d'un groupe d'acteurs d'origine professionnelle hétérogène en quête d'activité rémunératrice. Ce constat constitue une différence avec le district industriel basé sur un métier générationnel dans lequel les PME veillent à la sauvegarde d'une culture traditionnelle fondée prioritairement sur des relations plus sociales qu'économiques.

En relation avec les origines et les occupations professionnelles antérieures diversifiées des propriétaires de PME, l'analyse des facteurs d'insertion socio-économique ou de maintien de leur activité industrielle paraît nécessaire.

Les résultats des données de terrain montrent que la connaissance du monde des affaires de la ville de Bobo Dioulasso, particulièrement le milieu du commerce est le principal facteur d'insertion (38%). Ce résultat est en cohérence avec les activités antérieures des promoteurs dominés par le commerce. Ce facteur d'insertion est suivi de l'origine géographique locale des propriétaires (34%) et l'appartenance ethnique et familiale à la zone de Bobo Dioulasso (14%) et enfin les parrainages par des hommes d'affaires, des notables de la localité ou les hommes politiques (13%).

Figure 14: Facteurs d'insertion professionnelle des PME



Source : Données d'enquête

En somme, de cette partie, l'on retiendra que les revenus générés dans les activités de commerce constituent le principal facteur de la création des PME de l'industrie de trituration des graines de coton comme le montre les occupations antérieures des propriétaires de PME. On retiendra également que cette activité est majoritairement le fait d'investisseurs locaux mais qu'elle est rarement l'objet d'une transmission familiale.

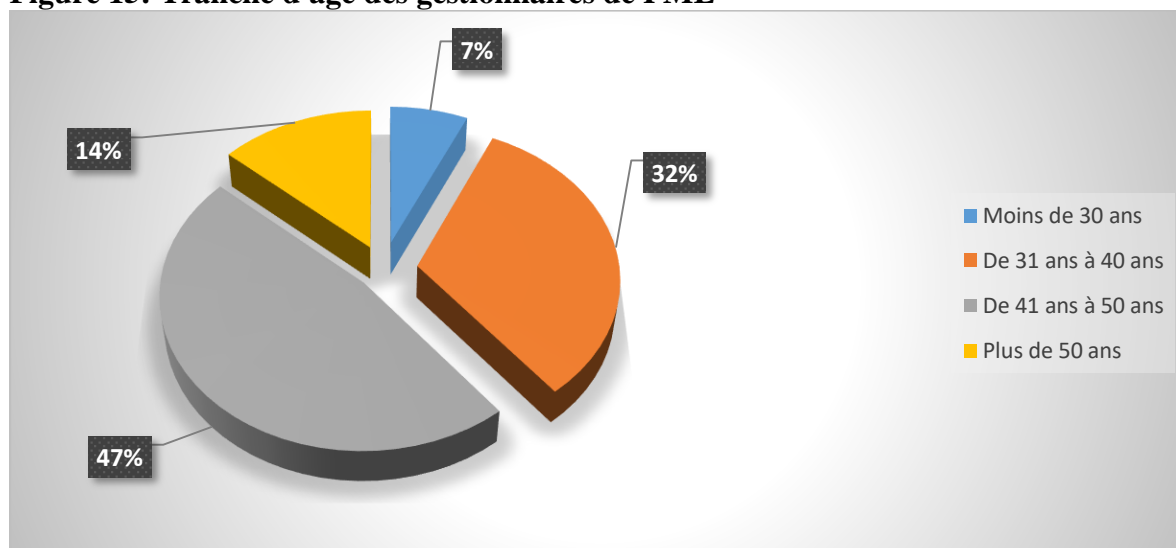
❖ **Gestionnaires actuels des PME des huiles de coton de Bobo Dioulasso**

De l'enquête, il ressort que 33% des PME sont gérées par des personnes qui ne sont pas leurs propriétaires. Il paraît important de mieux connaître aussi les gestionnaires à l'origine des prises de décision stratégiques. Dans le contexte des PME de trituration des graines de coton de la ville de Bobo Dioulasso, la gestion de l'entreprise et son animation quotidienne peuvent être assurées par le propriétaire ou fondateur/créateur de la PME, son conjoint, ses descendants ou une tierce personne lorsque la PME se professionnalise. La connaissance de cette situation pourrait aider à comprendre les marges de décisions et la propension de la PME au partenariat ou pas car 66,22% des gestionnaires de PME sont des propriétaires de leur entreprise.

Les gestionnaires actuels sont tous des nationaux, même dans les entreprises créées par le capital étranger. 71,6% de ces gestionnaires sont originaires de la ville de Bobo Dioulasso, 10,8% de la province du Houet et 17,6% viennent du reste du pays. Ces résultats dénotent la disponibilité locale de compétences, de ressources construites dans le métier de trituration des graines de coton. Il s'agit d'une ressource construite sur la base du passé industriel de la ville et de l'apprentissage collectif dans les multiples huileries en fonction dans la ville. Cette situation laisse entrevoir l'existence d'une atmosphère industrielle au sein de l'agglomération des PME de trituration des graines de coton. Par ailleurs, ces gestionnaires ont en majorité (47,3%) un âge compris entre 41 et 50 ans. Cette tranche correspond à la génération active ayant connue la fermeture d'usines suite aux programmes d'ajustement structurel des années 1994-2000. Cette main d'œuvre formée aux métiers des huileries libérées par les industries fermées a été revalorisée dans ces PME. Il s'agit d'une revalorisation des compétences acquises dans l'emploi précédent même si cette revalorisation s'est traduite généralement par une baisse de salaire au regard de la faiblesse des ressources des PME.

La deuxième tranche d'âge des gestionnaires est de 31 et 40 ans (32,4%). Cette génération est aussi issue des effets de restructuration des entreprises à la sortie des PAS et de la deuxième génération de la fermeture des entreprises après des essais de reprise par d'autres promoteurs. Les deux autres tranches sont les plus jeunes de moins de 30 ans (6,8%) issus des écoles de formations et héritiers d'une entreprise ou descendants du propriétaire et des personnes âgées de plus de 50 ans. Cette tranche des gestionnaires de plus de 50 ans constituent la première génération d'industriels privées et qui poursuivent leur activité le plus souvent avec l'assistance de la famille particulièrement les descendants.

Figure 15: Tranche d'âge des gestionnaires de PME



Source : Données d'enquête

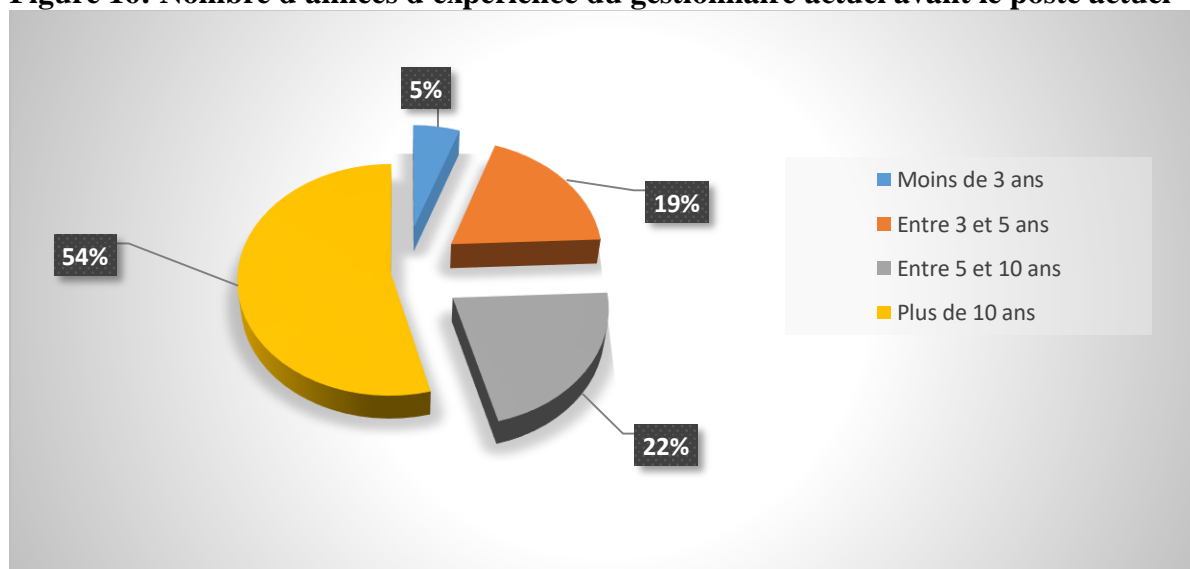
Une analyse du niveau d'éducation des gestionnaires des PME enquêtées montre que la majorité a un niveau d'étude secondaire (45,95%). Cette catégorie de gestionnaire ont acquis leur compétence dans la pratique du métier et leur expérience proviendrait des fonctions occupées dans la PME ou dans d'autres PME. Le second niveau est universitaire (22,97%) et sont issus des centres et instituts de formation ou de l'université. Ils font preuve d'une capacité de conception et de gestion et exercent essentiellement dans les PME créées après les années 2010 pour 82% des cas et 18% sont les descendants des propriétaires de PME. Enfin, les gestionnaires qui ont un niveau primaire (20,27%) et ceux qui n'ont aucun niveau d'éducation (10,81%) sont généralement les propriétaires de PME ou leurs descendants (63%) ou les héritiers des propriétaires de PME (37%) qui ont leur connaissance du métier.

Une analyse des liens sociaux du gestionnaire avec la PME montre que 66,22% des gestionnaires actuels sont des propriétaires de leur entreprise et 33,78% qui sont des salariés. Ces résultats viennent confirmer l'importance du rôle du propriétaire de PME dans la gestion et la direction de l'entreprise. Pour ce qui concerne les gestionnaires non propriétaires, pour 44% des cas, le salarié gestionnaire d'entreprise à un lien de famille avec le propriétaire de la PME contre 36% qui n'ont aucun lien de famille et 20% qui sont des anciens cadres de la PME ayant gravi des échelons et bénéficié de la confiance du propriétaire de PME.

Cependant, le centre de décision économique et d'orientation des activités de la PME enquêtée est situé en dehors de la zone de production qu'est Bobo Dioulasso pour 59,46% des cas. Seulement, 40,54% de ces centres de décision sont situés dans la ville de Bobo Dioulasso. Cette localisation du centre de décision hors de la zone de production est source potentielle d'expatriation des revenus et un faible réinvestissement local de la valeur ajoutée générée par les unités locales notamment le revenu net d'exploitation. Aussi, le faible niveau de salaire et la précarité des emplois dans les PME de notre zone d'étude ont limité les dépenses des salariés et les effets territoriaux des activités des PME.

Les décisions économiques prises en dehors de la zone de production concernent pour 34,09% des PME, les (i) investissements structurants, (ii) allocations des profits annuels, (iii) approvisionnement en matière première et (iv) commercialisation des produits. Pour la majorité des PME (65,91%), en plus des domaines ci-dessus, les décisions portent également sur le recrutement du personnel de la PME. En matière d'expérience professionnelle du gestionnaire de PME dans le secteur de la trituration des graines de coton avant l'occupation du poste, 54,05% d'entre eux avaient plus de dix ans d'expérience et 21,62% avaient une expérience comprise entre 5 et 10 ans. Seul 5,41% des gestionnaires avaient moins de trois ans d'expérience dans le métier et donc environ 20% n'avaient aucune expérience dans le secteur. Par ailleurs, pour les propriétaires de PME, le principal critère d'affectation du personnel à des postes de responsabilité dans l'entreprise est l'expérience professionnelle pour 51,39% des cas suivi du critère d'appartenance familiale (48,61%). Ce dernier résultat laisse entrevoir que tout se passe comme si la mainmise du propriétaire de PME sur son entreprise se prolongeait dans l'occupation des postes par les membres de la famille.

Figure 16: Nombre d'années d'expérience du gestionnaire actuel avant le poste actuel

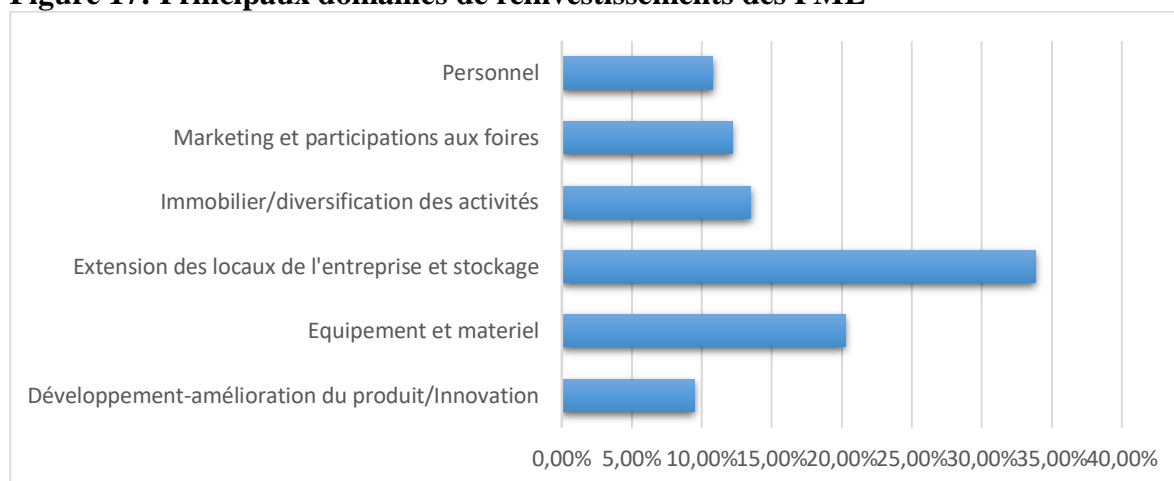


Source : Données d'enquête

La part des bénéfices net d'exploitation réinvestie pour la consolidation des activités de la PME est de 20,02% en moyenne dans un intervalle compris entre 12,16% et 28,38%. Les principaux domaines d'investissement sont l'extension des locaux et des capacités de stockage de la PME (33,78%), l'amélioration des équipements et matériel (20,27%).

Ces domaines prioritaires d'investissement montrent que les PME sont soucieuses du développement de leur activité mais elles sont limitées par leur faible capacité financière et le développement de produits par l'innovation ne bénéficie que de 9,46% des réinvestissements des PME.

Figure 17: Principaux domaines de réinvestissements des PME



Source : Données d'enquête

❖ Ressource humaine et emploi dans les PME enquêtées

En matière de ressource humaine, les PME comptent des cadres d'un niveau secondaire (70,27%) et supérieur (29,73%). Les ouvriers n'ont en majorité aucun niveau scolaire (79,73%) ou le niveau primaire (20,27%). Cette configuration du personnel des PME favorise l'apprentissage, l'innovation « appliquée » et d'adoption de la technologie pour améliorer leur compétitivité. En 2015, les 74 PME enquêtées employaient 4 209 individus dont 38% à temps plein avec une variation allant de 8 employés à 210 employés par PME. Il en est de même pour l'année 2016 où 4 458 employés ont été dénombrés dans ces 74 PME soit une progression de 5,92% avec une variation allant de 12 employés à 230 employés par PME. Pour une zone industrielle en redynamisation, la contribution des PME à la création d'emploi est relativement faible au regard des grandes entreprises fermées ou en activité dans le secteur avec en moyenne 380 employés par entreprise dont 135 emplois permanents. Cependant, ces PME ont une force de création d'emplois avec une moyenne annuelle de 5,92 emplois nouveaux par PME sur la période 2000-2010 même si ces emplois ne sont pas permanents, durables.

Un emploi est un contrat passé entre deux parties, l'employeur et l'employé, pour la réalisation d'un travail contre une rémunération, ou bien pour un travailleur indépendant, la réalisation de multiples contrats. Dans ce contexte d'emploi, un ouvrier est une personne qui loue ses services pour un travail industriel ou agricole en échange d'un salaire. Par définition (Nataf, 1970), cette notion fait référence au statut du salariat et à l'exercice d'un travail manuel.

L'employé ou le cadre d'entreprise est un salarié qui occupe un emploi dans les sphères non directement productives de l'économie (commerce, administration, etc.) et dont le travail est d'ordre plutôt intellectuel que manuel.

La législation sur les contrats de travail suivant la Loi N° 028 -2008/AN 13 mai 2008 portant code du travail au Burkina Faso, fait une distinction en fonction de la nature du travail : les ouvriers accomplissent un travail principalement manuel. Les employés assimilés aux cadres d'entreprise, accomplissent un travail principalement intellectuel.

En matière de recrutement du personnel dans les PME enquêtées, le principal critère de sélection aussi bien des employés que des ouvriers est la capacité professionnelle/expérience individuelle du candidat pour 48,65% des cas, suivi de l'appartenance à la famille (28,38%), puis le niveau de formation des candidats (13,51%) et enfin la proximité du personnel (soit avec l'unité de production, soit du domicile du propriétaire de PME) dans 9,46% des cas. En effet, au regard de l'effectif important des PME des huiles alimentaires localisées sur ce territoire et la concurrence qui y règne, les PME mobilisent préférentiellement la compétence et expérience dans le métier. Leur budget relativement faible, limite leur capacité à former la main d'œuvre. L'existence de cette main d'œuvre qualifiée au niveau local est une ressource territoriale construite et disponible pour les acteurs locaux.

❖ Organisation professionnelle des PME enquêtées et cadre d'apprentissage collectif

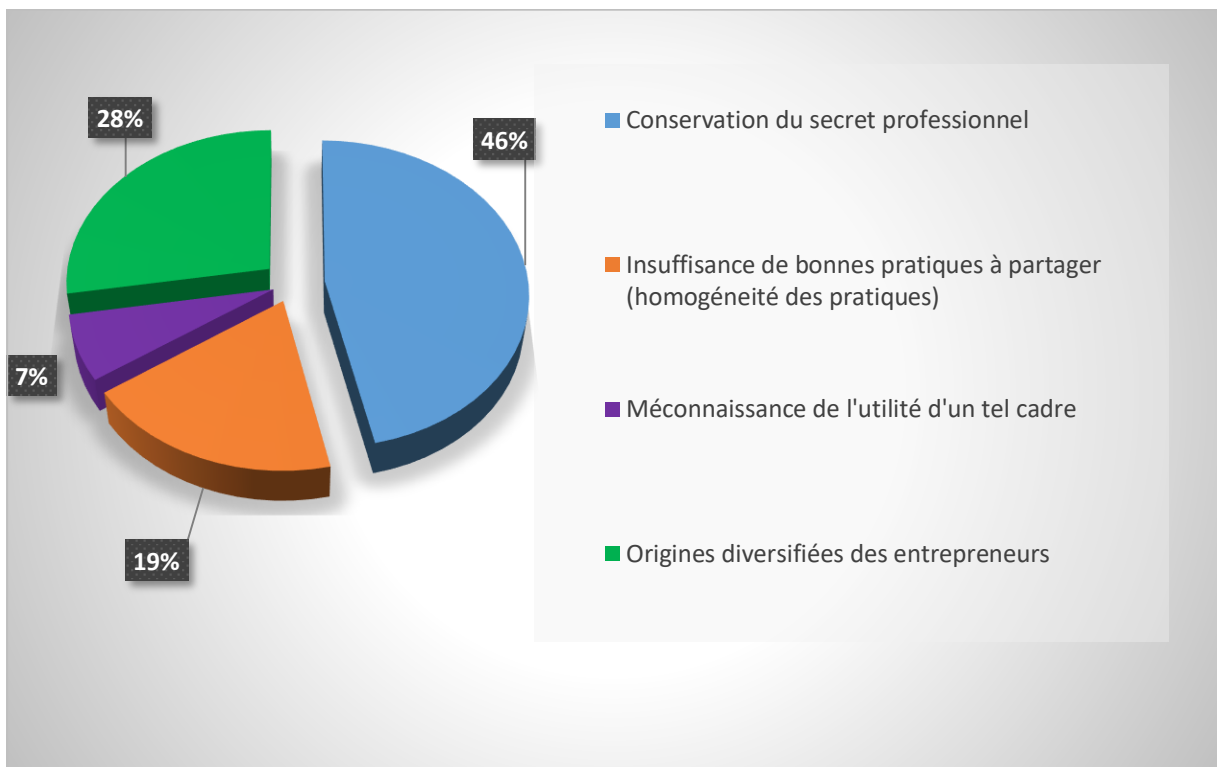
Les PME enquêtées sont membres d'une organisation professionnelle (OP) dans 78,38% des cas. Parmi ces PME membres des OP, 65,52% ne sont pas à jour de leur cotisation de membre ce qui limite les ressources de l'organisation et les capacités d'action au profit du groupe. En somme, en considérant le critère d'appartenance à une OP (78,38% des cas) et le paiement effectif des cotisations annuelles (34,48% des PME), on en déduit que seulement 27,03% des PME sont engagées dans les organisations professionnelles.

Plusieurs faiblesses inhérentes aux organisations professionnelles sont mentionnées pour limiter une réelle participation des membres à la vie de leur organisation professionnelle. Parmi ces faiblesses, il y a l'incapacité des organisations professionnelles à défendre les PME et les intérêts de la profession dans les cas de conflits ou de négociation avec le gouvernement et les autres acteurs (31,03%), la politisation des organisations professionnelles faisant d'elles des instruments à la solde du politique qui s'ingère, manipule les responsables et les décisions (27,59%) et l'absence d'alternance dans la gestion de l'organisation professionnelle ne laissant aucune place aux jeunes entrepreneurs et aux débats d'idées (15,52%). Par ailleurs, pour les PME enquêtées, leurs OP manqueraient de cadre d'apprentissage collectif, d'innovation ou de professionnalisme.

Cette situation est expliquée par les propriétaires de PME comme le refus de partage des secrets professionnels, le manque d'activité d'innovation interne à la PME (46,55%), les difficultés de collaboration du fait des origines diverses (locales, provinciales et nationales) des entrepreneurs mais aussi entre des groupes ethniques dont mossi-bissa ; peulh-dioula ; bobo-dafin, etc. (27,59%). Cette difficulté de collaboration entre groupes ethniques différentes a été également mise en exergue par les travaux de Kaboré (2002).

Les autres facteurs explicatifs de l'absence de cadre d'apprentissage collectif sont l'insuffisance de facteurs ou organisations différentielles à partager au regard du caractère homogène des pratiques de trituration des graines de coton dans la ville de Bobo Dioulasso (18,97% des PME) et la méconnaissance de l'utilité d'un tel cadre par les acteurs selon 6,90% des propriétaires de PME.

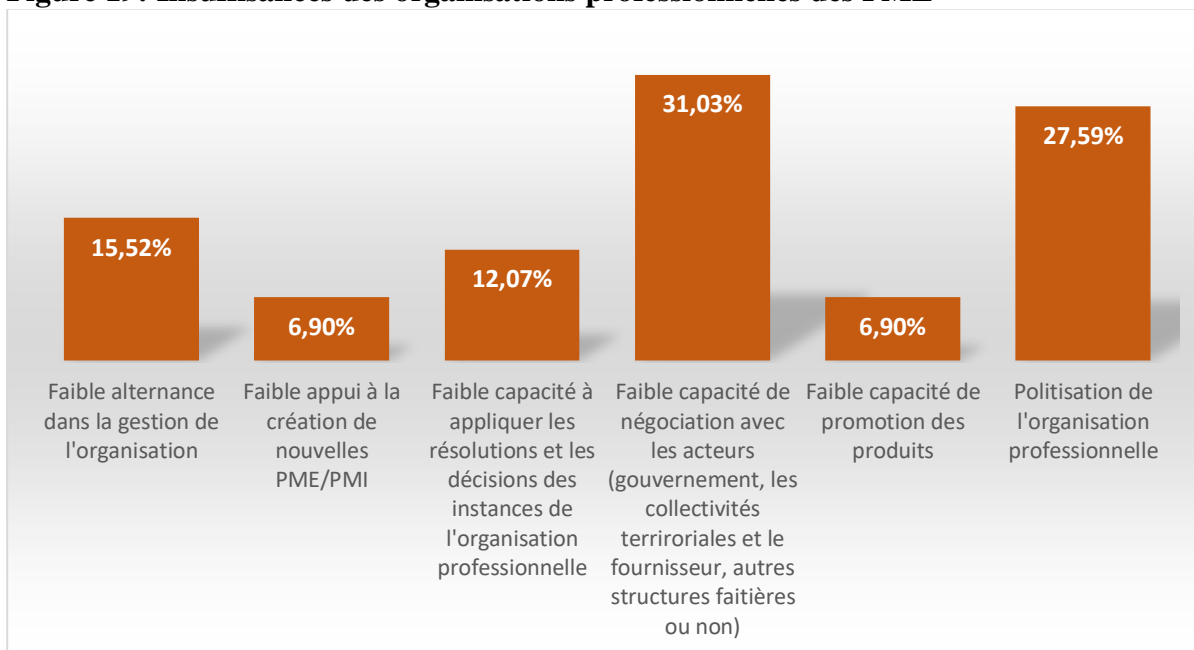
Figure 18: Facteurs explicatifs de l'absence de cadre d'apprentissage collectif au sein des OP



Source : Données d'enquête

L'adhésion et l'activisme d'une PME dans une OP est fondée sur les services offerts aux membres et la qualité de défense de leurs intérêts. Pour les PME enquêtées qui évoluent dans un même métier de trituration des graines de coton, la mise en place d'un processus d'apprentissage collectif sur le métier est attendu de tous les propriétaires et des gestionnaires de PME. Le processus d'apprentissage collectif constitue une modalité organisationnelle des acteurs et de différentes fonctions soutenant le développement du territoire. Il permet la création, l'acquisition ainsi que le développement de différents savoirs et ou savoir-faire dans le cadre de construction des ressources territoriales. Dans un contexte où les particularités et la spécificité du processus sont à considérer, l'apprentissage collectif contribue également à orienter la dynamique de mobilisation des acteurs et à caractériser les interactions de ces derniers, notamment pour ce qui est de l'allocation des ressources et les processus décisionnels (Bélanger, 2015).

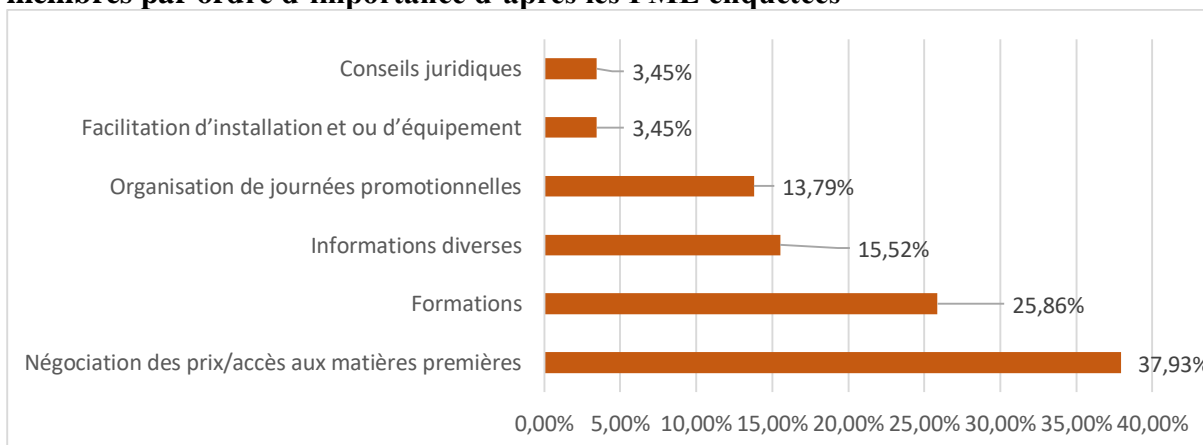
Figure 19: Insuffisances des organisations professionnelles des PME



Source : Données d'enquête

Les principaux services offerts par les organisations professionnelles des PME sont la négociation des prix et la facilitation de l'accès aux matières premières selon 37,93% des PME enquêtées. En effet, après la négociation collégiale du prix de cession de la graine de coton entre le fournisseur (SOFITEX) et le consortium des entreprises des huiles alimentaires, la quantité de graine de coton mobilisée fait l'objet de négociation entre les organisations professionnelles des huiles alimentaires à deux niveaux: d'abord une répartition par OP et une seconde répartition entre les membres des OP afin d'assurer une activité de production régulière à l'ensemble des entreprises quel que soit leur taille. Le deuxième service le plus important offert par les organisations professionnelles malgré leurs multiples faiblesses est la formation des membres sur différents aspects de leur métier avec le concours d'autres professionnels ou des acteurs de l'administration pour les textes régissant le métier (25,86% des cas).

Figure 20: Principaux services offerts par les organisations professionnelles à leurs membres par ordre d'importance d'après les PME enquêtées



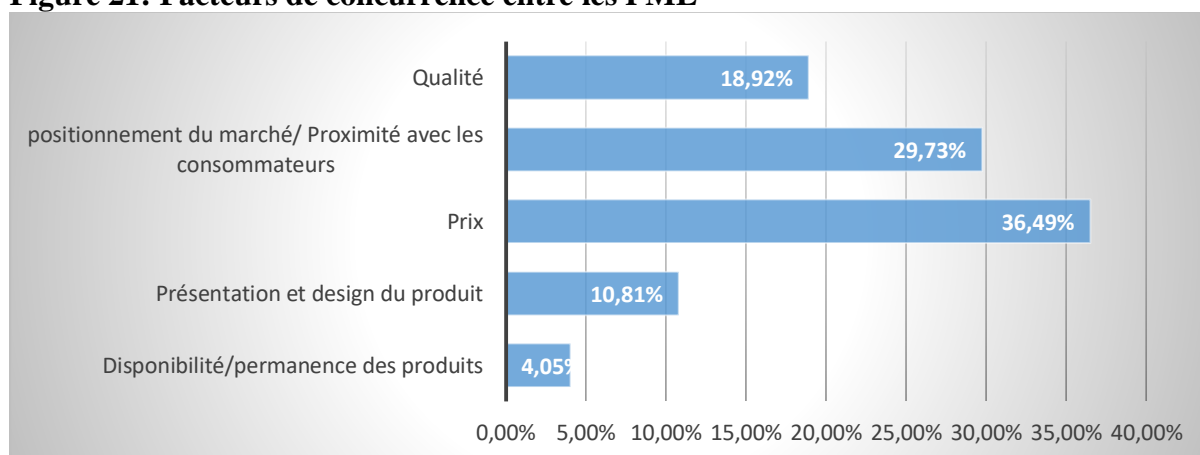
Source : Données d'enquête

Enfin, les PME enquêtées n'entretiennent pas de relations professionnelles individuellement ou collectivement avec les centres de recherche locaux sans doute par absence d'un besoin spécifique de recherche ou en raison de la faible capacité financière des PME ou encore en raison de l'ignorance de collaborations possibles. Cependant, 31,08% des PME ont recours aux centres de formations professionnelles pour les besoins d'appui-conseil tout en accueillant des stagiaires de ces écoles professionnelles. Cette situation a été analysée dans les travaux de Kaboré (2002) sur la compétitivité des industries de Bobo Dioulasso.

1.2.2. Options de marchés et stratégies de production

L'ensemble des PME enquêtées déclarent avoir une bonne connaissance de leurs concurrentes qui sont par ailleurs toutes localisées à Bobo Dioulasso. Leurs concurrentes potentielles demeurent les autres PME pour 63,51% des cas, suivies des entreprises du secteur informel (24,32%) et des grandes entreprises pour 12,16% des cas. En matière de concurrence, les principaux facteurs sont le prix de cession du produit aux intermédiaires/commerçants grossistes selon 36,49% des PME, suivi de la proximité du marché de consommation se traduisant par un écoulement facile, sans charges supplémentaires de transport et favorisant une meilleure interaction avec le consommateur (29,73%) et la qualité selon 18,92% des PME.

Figure 21: Facteurs de concurrence entre les PME



Source : Données d'enquête

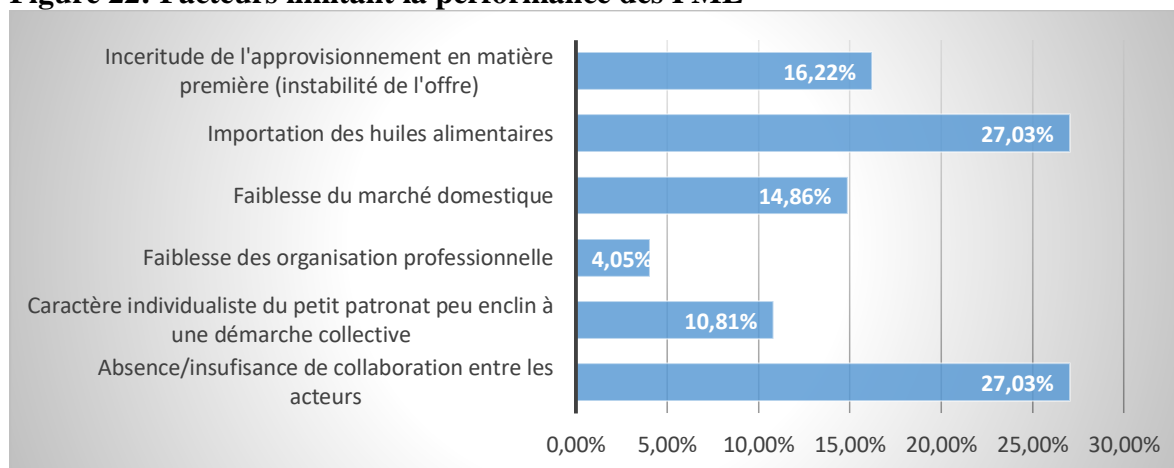
Dans cet environnement concurrentiel, l'information est un outil stratégique d'anticipation de positionnement sur le marché. Les PME enquêtées collectent l'information sur les marchés majoritairement sur le marché local de consommation (44,59%), auprès des entreprises concurrentes par « espionnage » (27,03%), du secteur informel (21,62%) et du réseau personnel (6,76%). Or, l'une des forces des districts industriels est la capacité des réseaux de PME à générer et /ou à gérer l'information entre les membres afin d'en faire un outil de concurrence. Le réseau structure et bonifie les informations en assurant une mise en relation dans un climat de confiance et dans le cadre de la taille de leur marché, qui est local comme cela a été développé au chapitre 2 de la première partie de cette thèse (Daumas, 2006). Le réseau de PME ne figure pas parmi les sources d'information des PME de notre zone d'étude et cela constitue une différence avec le district industriel.

En outre, les PME déclarent ne supporter aucun coût pour acquérir des informations stratégiques et celles disponibles répondent à l'ensemble de leurs besoins en termes d'orientations et de prise de décision.

En matière de relations clients-fournisseurs, 85,14% des PME déclarent respecter les délais de livraison des marchandises alors que 77,03% respectent leurs engagements vis-à-vis des fournisseurs. Ces résultats contribuent à la création d'un environnement propice et à la construction de partenariat entre les acteurs. Par ailleurs, le mode dominant dans le règlement des sommes dues des contrats est le crédit (79,73% des cas) contre 20,27% de cas où le cash est exigé lors des transactions. Cela traduit une confiance mutuelle entre les PME, leurs fournisseurs et leurs clients. La confiance entre les PME soutenue par des institutions constitue l'un des piliers du succès des districts industriels. Aussi, les modes et les délais de règlement des sommes contractualisées sont arrêtés de commun accord entre les parties prenantes pour 74,30% des cas contre une fixation unilatérale des délais et modes de règlement soit par la PME (17,60%) et le fournisseur (8,10%).

Dans le processus de production du produit principal de la PME, toutes les fonctions sont internalisées. Aucune d'elles ne pratique la sous-traitance aussi bien en termes de donneur d'ordre ou d'entreprise sous-traitante. Cette absence d'intégration des PME de notre zone d'étude dans le processus de production d'huile de coton limite la spécialisation des PME sur le processus de production. La spécialisation sur des maillons du produit faisant l'objet de l'agglomération est un facteur fondamental du fonctionnement du district industriel. L'agglomération des PME de notre zone d'étude se différencie donc du district industriel dans son fonctionnement. En outre, plusieurs facteurs contraignant de la performance des entreprises ont été identifiés par les propriétaires de PME à savoir, la faiblesse/absence de collaboration pour satisfaire un marché entre les PME (27,03%), l'importation frauduleuse des huiles alimentaires (27,03%), l'incertitude de l'approvisionnement en matière première suffisante (16,22%) et le caractère individualiste du petit patronat peu enclin à une démarche collective (10,81%) comme cela a été mis en exergue dans le premier chapitre de la deuxième partie de cette thèse, notamment les travaux antérieurs.

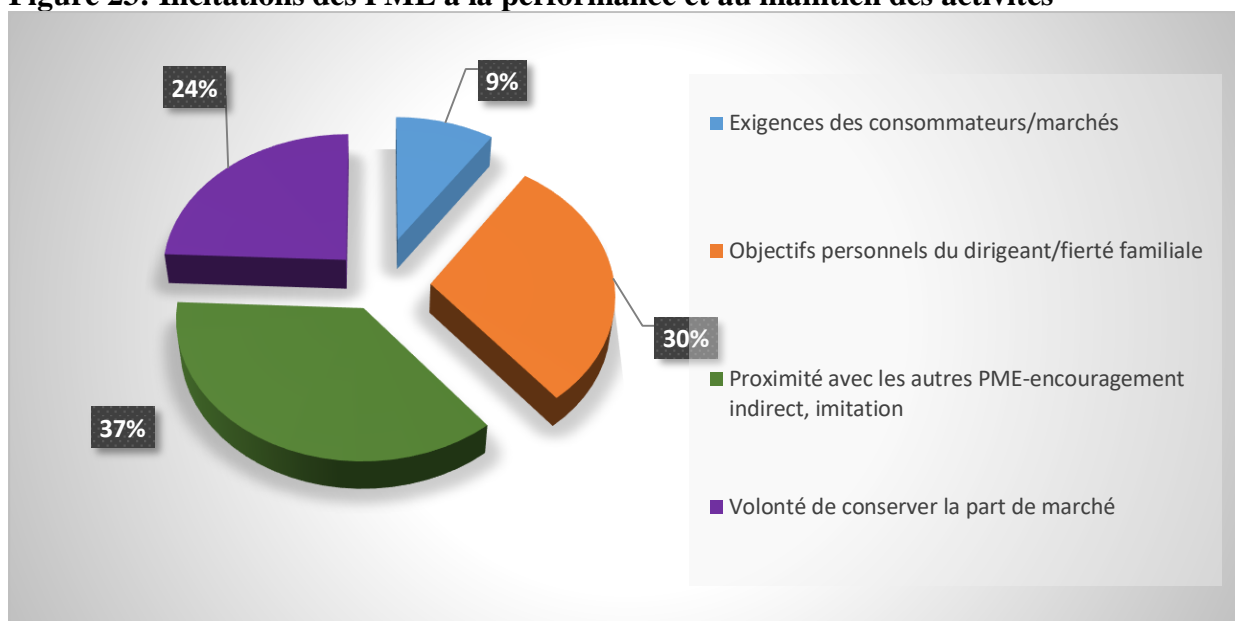
Figure 22: Facteurs limitant la performance des PME



Source : Données d'enquête

Les incitations à la performance des PME des huiles alimentaires sont la concurrence et l'incitation à l'imitation des autres PME avec lesquelles elles sont en proximité selon 36,49% des propriétaires de PME, la quête de la réalisation d'objectifs personnels du dirigeant ou de mériter la fierté familiale (29,73%), la volonté de maintenir une part de marché ou un positionnement sur le marché (24,32%) et enfin les exigences des consommateurs et des marchés (9,46%). La première incitation (proximité avec les concurrents) est une caractéristique propre au district industriel dans sa forme et laisse entrevoir l'importance de la proximité géographique dans la performance des PME. La quête de la réalisation d'objectifs personnels ou de fierté familiale constitue une valeur et un caractère intrinsèque à la logique du propriétaire de PME. C'est un défi et un devoir pour lui d'atteindre ses objectifs, d'obtenir son indépendance et son autonomie ou de maintenir une fierté familiale (CAPES, 2004)

Figure 23: Incitations des PME à la performance et au maintien des activités



Source : Données d'enquête

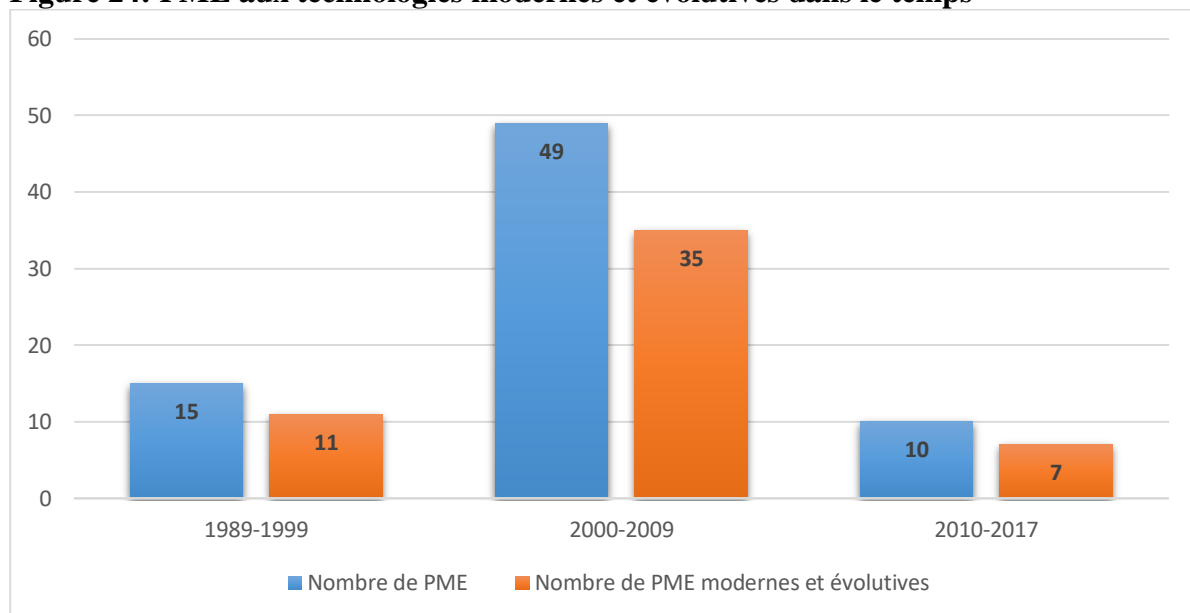
La littérature économique nous enseigne que l'existence et l'appropriation des principes et règles de bonne conduite (inscrite généralement dans le règlement intérieur) au sein de la PME contribuent à sa performance et au développement du partenariat. Ces principes et règles de bonne conduite constituent des valeurs et un capital promu dans le partenariat avec d'autres acteurs. Pour les PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso, seulement 27,03% des entreprises déclarent disposer de règlement intérieur parmi lesquelles, 35% estiment que ces valeurs contribuent à leur performance en termes de discipline, d'hygiène, de qualité, de respect des délais, de conquête de marché, etc. Pour ces PME disposant de ces principes et règles de bonne conduite, seulement 46,67% constatent une adhésion de leur personnel à leurs référentiels éthiques à travers leur engagement et le respect des valeurs de la PME. Le non-respect de ces règles de bonne conduite est passible de sanction en fonction de la gravité et de la récurrence allant de la mise à niveau de l'intéressé (37,50% des cas), à la réduction des responsabilités de l'intéressé au sein de la PME (37,50% des cas) ou au licenciement (25% des cas).

En somme, prenant en compte à la fois l'existence des principes et règles de bonnes pratiques au sein des PME et l'adhésion du personnel à ces principes, les principes et règles de bonne conduite contribuent à la performance des PME des huiles de Bobo Dioulasso pour seulement 12,61% des cas. De cette analyse, l'on peut en conclure que sur le plan du partage d'un capital social en matière de règles de comportement collectif, les PME de la zone ne se comportent pas non plus comme un district industriel.

1.2.3. Choix technologiques et innovation

Les PME des huiles alimentaires de notre zone d'étude utilisent des technologies modernes et évolutives⁶⁶ pour 71,62% d'entre elles alors que 28,38% sont semi-modernes c'est-à-dire qu'une partie du processus de production est manuel ou qu'elles utilisent des équipements artisanaux locaux. Une analyse dans le temps de l'utilisation des technologies (équipements) modernes et évolutives montre que les PME créées avant la libéralisation intégrale de l'économie burkinabé en 2000 ont un fort taux d'adoption des nouvelles technologies (73,33%) au risque de perdre leur position concurrentielle. Cette stratégie d'adaptation de ces PME à leur environnement s'est faite de façon progressive aussi bien pour les équipements, l'organisation des activités que pour l'évolution des produits. Sur la période 2000-2017, près de 61% des PME créées utilisent des technologies modernes (équipement mécanique et automatique). Cela s'expliquerait par le capital de ces PME relativement faible comparativement à celles d'avant 2000 mais aussi par la politique publique de subvention des équipements fabriqués localement pour soutenir la profession d'artisan.

Figure 24: PME aux technologies modernes et évolutives dans le temps



Source : Données d'enquête

⁶⁶ Terminologie utilisée par la direction de la PME du Burkina Faso pour désigner une unité de production moderne en construction progressive. C'est une situation dans laquelle, le plateau technique moderne de la production n'est pas encore complet et dont ses composantes sont en cours d'acquisition progressive par la PME. L'unité moderne renvoie à la situation où toutes les étapes du processus de production sont assurées par des équipements utilisant l'énergie électrique

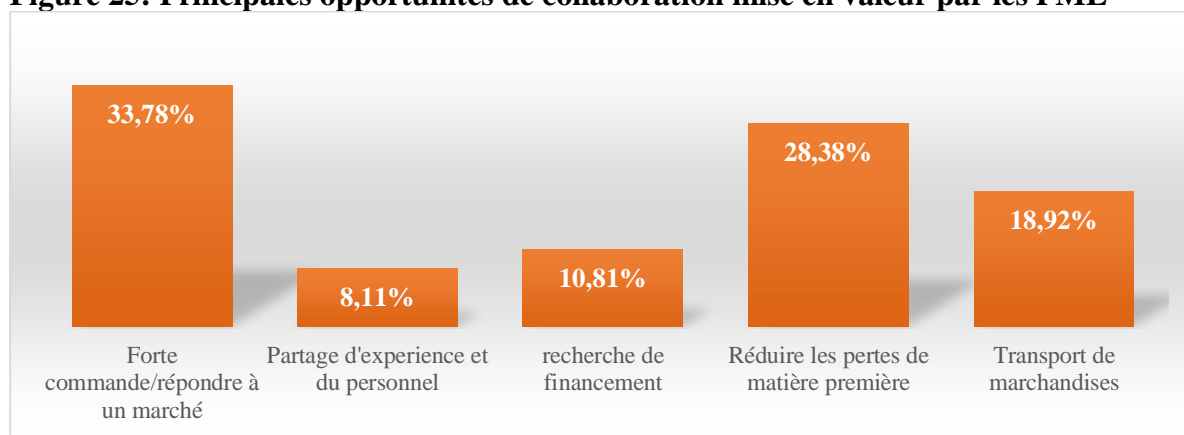
Cependant, une analyse de la réactivité des PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso montre que l'introduction continue de nouvelles technologies ou de nouveaux produits concerne 56,75% des PME. Le mimétisme des concurrents dans une logique de refus d'être pionnier dans l'innovation au regard des coûts et de l'incertitude de marché concerne 43,24% des PME.

L'absence de cadres d'apprentissage et d'innovation ainsi que le non recours à la recherche conventionnelle en matière d'innovation entraîne une grande homogénéité de l'offre des huiles alimentaires des PME de trituration des graines de coton localisées à Bobo Dioulasso. Les traits spécifiques des produits pouvant être qualifiés d'innovations portent essentiellement sur le visuel c'est-à-dire l'emballage en termes de qualité, de formes et de couleurs (92,97% des cas) et moins sur l'huile conditionnée (27,03% des cas) dont 17,57% pour la qualité/goût du produit et 9,46% pour valeur nutritive du produit. En effet, depuis les années 2000, certaines PME procèdent à la fortification de leurs produits en vitamines et minéraux essentiel (MICA, 2014) créant ainsi une démarcation par rapport à leurs concurrents.

1.2.4. Relations entre PME et réseautage

Dans leur stratégie de gestion des ventes et de recherche de financement, les PME créent des opportunités de collaboration. L'absence de collaboration fonctionnelle ou de dépendance entre les PME durant le processus de production réduit les effets d'entraînement dans ce secteur des huiles alimentaires comme cela a été déjà mis en évidence par Kaboré (2002) et les études ECOLOC. Cependant les opportunités de collaboration hors production sont mises à profit par les PME localisées du fait de la densité d'information qui leur remonte depuis le marché local. Il s'agit de la recherche de marché ou la réponse à un marché important, généralement institutionnel (dans 33,78% des cas), de la réduction des pertes de matière première en cédant une partie du stock de matière premières à d'autres PME pour 28,38% des PME, de la réduction des coûts de transaction, notamment de transport de marchandises (18,92%) ou la recherche de financement pour 10,81% des PME. Ces partenariats ne sont pas structurels, ils sont circonstanciels. Ils ne peuvent donc constituer des noyaux sûrs pour une interaction productive entre les PME, source de la dynamique économique.

Figure 25: Principales opportunités de collaboration mise en valeur par les PME

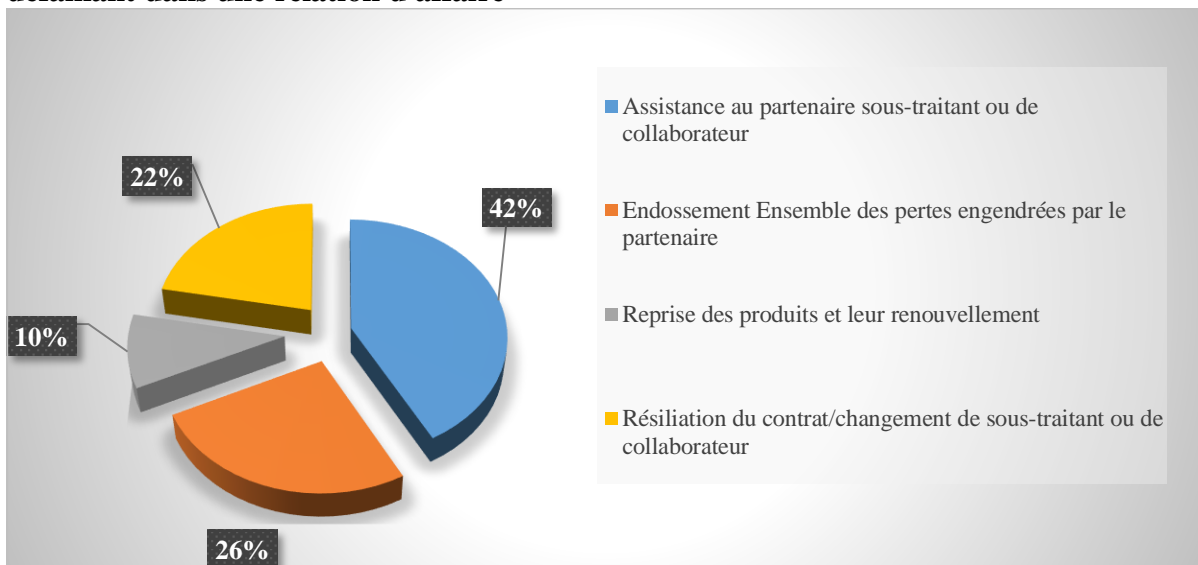


Source : Données d'enquête

Lors de la mise en œuvre de ces opportunités de collaboration, notamment commerciales, un membre défaillant de la coalition bénéficie d'une assistance technique et/ou matérielle des autres partenaires dans 42% des cas contre l'endossement collégial des pertes engendrées dans 26% des cas, la résiliation du contrat et le changement de partenaires pour 22% des PME et la reprise des produits et leur renouvellement/changement à la charge du partenaire défaillant pour seulement 10% des PME. Ces résultats traduisent une bonne prédisposition des PME à mettre en place des mécanismes équitables de répartition des pertes dans leurs relations commerciales et cela constitue un noyau sûr pour le développement d'un district industriel des huiles alimentaires.

Les difficultés identifiées par ces PME lors de leurs relations commerciales et qui limiteraient cet élan de structuration de la coopération et son évolution vers des opérations fonctionnelles de production sont entre autres, le non-respect des délais contractuels de production pour 42% des PME lorsqu'elles sont sollicitées pour répondre à une commande, le respect de la qualité exigée par le contrat et le marché (32% des PME) et la non standardisation des produits et des processus pour 26% des PME.

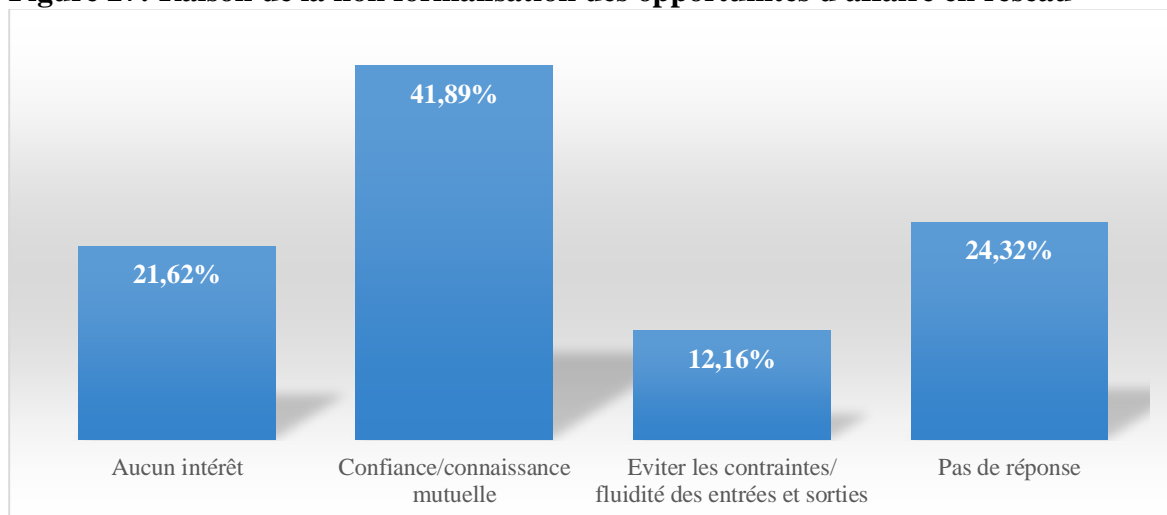
Figure 26: Options d'opportunités de collaboration entre PME en cas d'un partenaire défaillant dans une relation d'affaire



Source : Données d'enquête

Ces opportunités de collaboration ne sont pas inscrites dans un réseau, que ce dernier soit formel ou non, et semble ne pas être assez structurées. Par ailleurs, les PME en relation n'envisagent pas de formaliser ces réseaux ni de les structurer car c'est la connaissance mutuelle et la confiance qui animent ces relations selon 41,89% des PME enquêtées. Par ailleurs, 21,62% des PME enquêtées ne voit aucun intérêt ou plus-value à formalisation du réseau alors que 12,16% des PME estiment que la formalisation permettrait d'éviter et de corriger à temps les défaillances éventuelles des partenaires et assurer la fluidité des entrées et sorties en matière d'affaire. Les PME sont guidées par l'optimisation de leur opération de collaboration en maintenant cette flexibilité et l'autonomie de leurs rapports avec les autres concurrents (CAPES, 2014).

Figure 27: Raison de la non formalisation des opportunités d'affaire en réseau

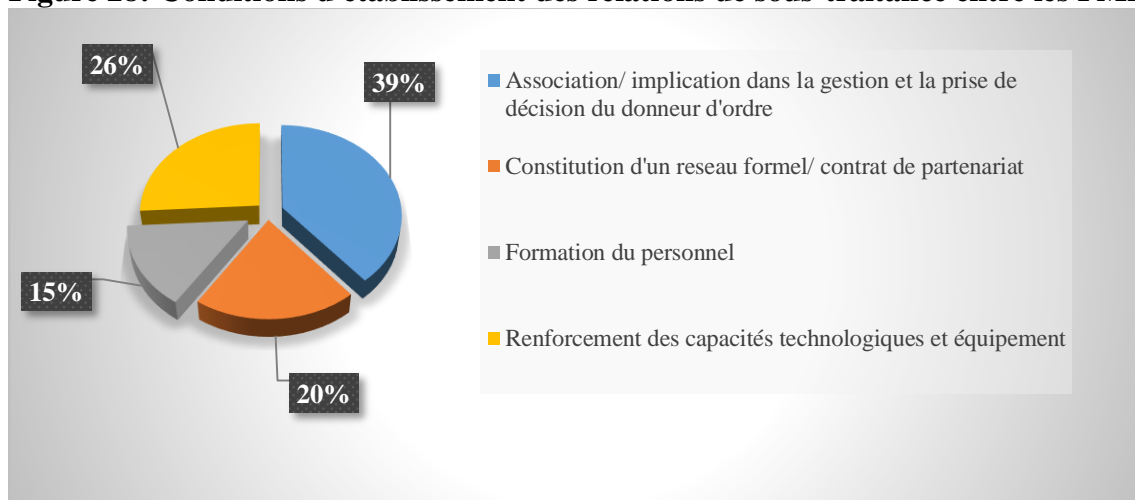


Source : Données d'enquête

Malgré cette absence de collaboration fonctionnelle sur les étapes du processus de production entre les PME des huiles alimentaires, 72,97% d'entre elles seraient disposées à entrer dans une relation de sous-traitance et de spécialisation dans les opérations spécifiques de la production des huiles alimentaires de graine de coton. Les conditions spécifiques pour le développement de cette relation sont entre autres la mise en place d'une implication de la PME dans la gestion et la prise de décision du donneur d'ordre pour 38,39% des cas, le renforcement des capacités techniques et matérielles de la PME (25,93%) et la constitution d'un réseau formel par l'établissement d'un contrat de partenariat (20,37%).

Cette prédisposition des PME à établir des relations fonctionnelles et de spécialisation constitue un argument supplémentaire pour une recomposition du tissu des PME des huiles alimentaires afin d'y faire émerger un district industriel. Cette action pourra être initiée soit par l'Etat en quête d'un secteur industriel productif et compétitif soit par les organisations professionnelles de ces PME.

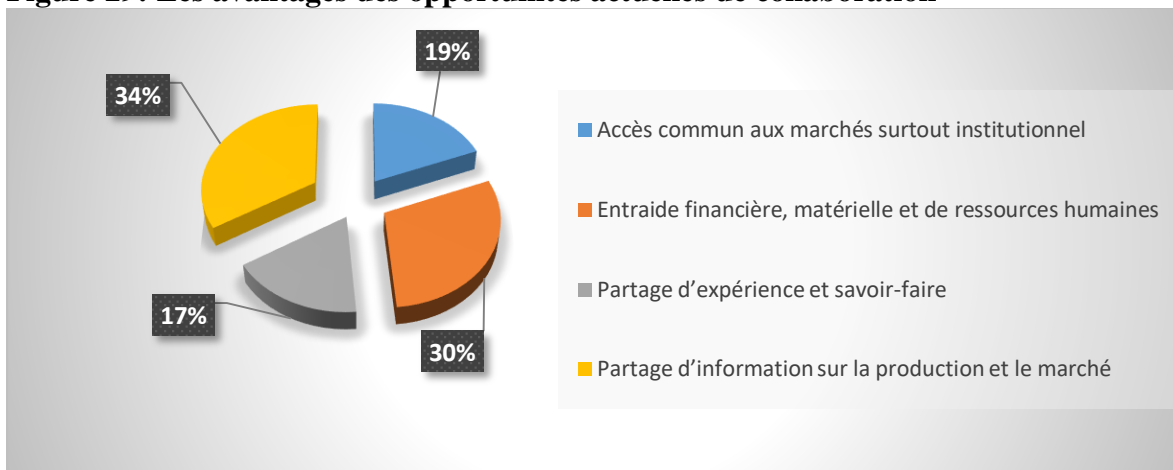
Figure 28: Conditions d'établissement des relations de sous-traitance entre les PME



Source : Données d'enquête

Dans le cadre de l'établissement des relations de sous-traitance, les PME espèrent bénéficier d'un accès à l'information de qualité sur les produits et les marchés (33,78%) ; de l'assistance financière, matérielle et des ressources humaines (29,73%), de l'accès au marché et de partage d'expérience et de savoir-faire. Ces avantages sont similaires à ceux dont bénéficient les acteurs en réseau. Or, les PME enquêtées disposent de réseaux informels de collaborations commerciales et de financement. Cette expérience peut être mise à profit pour stimuler l'émergence d'un réseau fonctionnel de production d'huiles alimentaires par la spécialisation et la mutualisation des ressources pour peu que ces PME soient dans cette dynamique ou puissent s'y placer.

Figure 29: Les avantages des opportunités actuelles de collaboration



Source : Données d'enquête

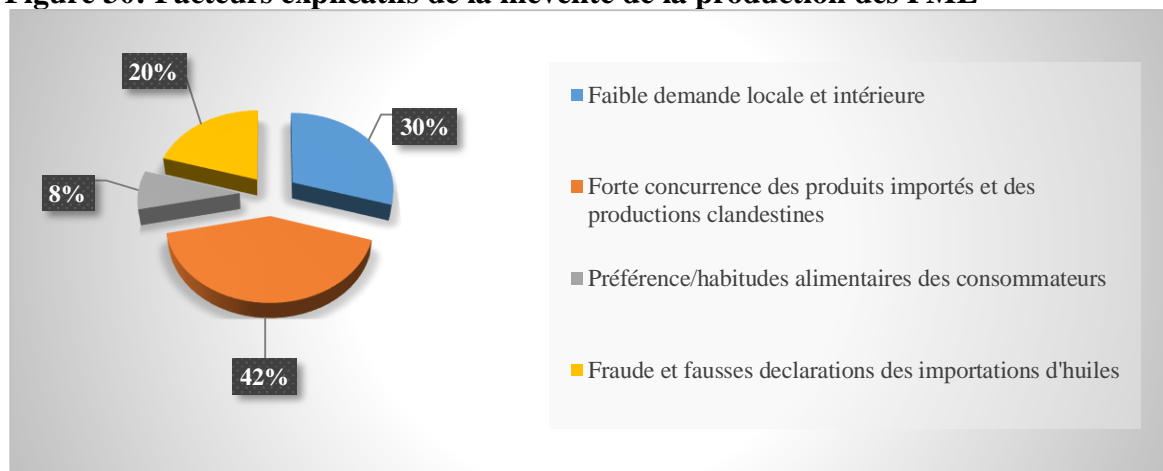
En matière de gestion des relations de coopération entre les PME et malgré des situations de défaillance de partenaires, 74,32% des PME déclarent n'avoir pas connaissance de conflit entre les PME localisées. Les différends observés par 25,68% des PME ont connu une résolution par compromis à l'amiable par la médiation d'une tierce personne (68,42% des cas) contre le recours à l'organisation professionnelle pour la médiation, et dans 15% des cas, par un recours aux tribunaux (résolution non amiable). Cette pratique du recours à une tierce personne pour l'intermédiation constitue une valeur sociale propre au mode d'organisation productive dans les districts industriels. Pour les PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso, l'existence de ces mécanismes internes de conciliation et de gestion des relations serait conforme au district industriel dans son fonctionnement au sens de Baccatini. Par ailleurs, ces PME n'entretiennent aucune relation de collaboration avec d'autres entreprises de la transformation agroalimentaire dans d'autres secteurs ni avec les grandes entreprises des huiles alimentaires à base de graine de coton et les TPE du secteur informel. Pour ces PME, les relations de coopération sont établies entre elles sans aucune précaution préalable pour des raisons de confiance, de connaissances, des habitudes et des relations antérieures pour 43,24% des PME. Dès lors, un simple engagement verbal/parole donnée, suffit à l'établissement de relations de partenariat pour 34,14% des PME contre 21,62% qui exigent un contrat formel. La confiance et l'engagement verbal (78,38% des PME) constituent deux valeurs sociales qui caractérisent une PME dans ses relations avec son environnement. Ces valeurs sociales sont présentées par les auteurs du district industriel italien comme des socles de la réussite du modèle.

1.2.5. Marché et commercialisation des huiles alimentaires locales des PME

Le marché de consommation des huiles alimentaires d'origine végétale du Burkina Faso est approvisionné aussi bien par les huiles produites localement que par des huiles importées, en provenance de la sous-région ou d'Asie. Ainsi, jusque dans les années 2000, les PME bénéficiaient d'un marché sûr et écoulaient localement leur production sous une concurrence externe faible. Cependant, au cours des sept dernières années, l'industrie locale des huiles alimentaires a été frappée par une mévente de plus en plus importante conduisant souvent à des demandes d'interventions publiques en termes d'application des textes réglementaires, la lutte contre la fraude et la promotion des achats institutionnels au profit des hôpitaux, des cantines scolaires, des maisons d'arrêt et de correction, etc. Toutes les PME de notre zone d'étude déclarent être dans un cycle de mévente au cours des trois dernières années.

Plus largement, pour les propriétaires de PME, les facteurs pouvant expliquer la mévente de leurs productions sont la forte concurrence des produits importés (notamment l'huile de palme en quantité et en qualité alors qu'elle constitue le principal substitut de l'huile de coton) et des productions clandestines d'huiles alimentaires par le secteur informel (41,89% des cas), la faiblesse de la demande locale et intérieure (29,73%), la fraude et les fausses déclarations des importations d'huiles (20,27%) pour échapper aux impôts et taxes favorisant ainsi l'application de bas prix, les préférence des consommateurs pour l'huile importée à bas prix liées à leur revenu (8,11%).

Figure 30: Facteurs explicatifs de la mévente de la production des PME



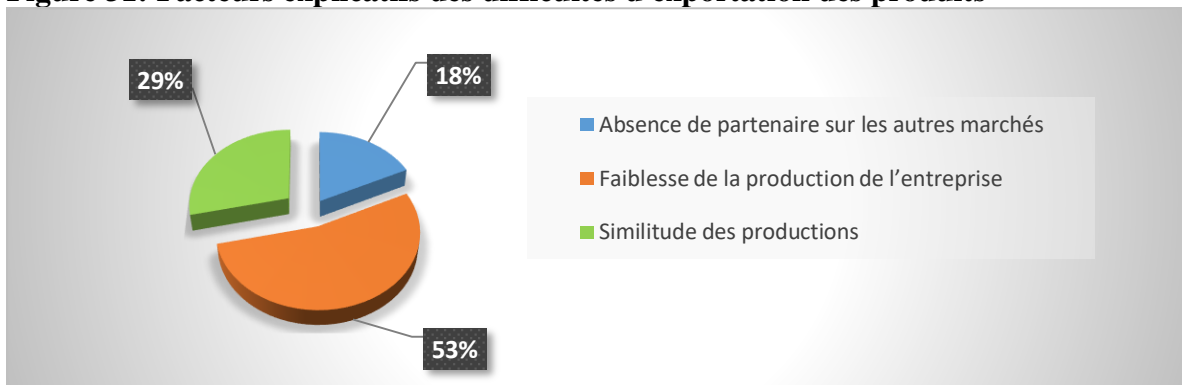
Source : Données d'enquête

La faiblesse de la demande intérieure locale, et plus largement intérieure pour une huile locale de qualité a été identifiée par certains PME comme la principale contrainte du développement de ces industries au Burkina Faso (CCI-BF, 2018)⁶⁷. Aussi les résultats de notre enquête corroborent ce constat puisque pour 72,97% des PME enquêtées, le marché local de Bobo Dioulasso est caractérisé par la faiblesse de la demande locale et un faible pouvoir d'achat des consommateurs.

⁶⁷ Chambre de commerce et d'industrie du Burkina (2018), Etat des lieux de l'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso et la perception des femmes, chefs d'entreprises sur le climat des affaires.

En revanche, la taille du marché national (150 000 tonne d'huiles en moyenne par an) constitue un débouché certain pour la production locale d'huile selon 68,90% des PME. Cependant le faible pouvoir d'achat des consommateurs limiterait la capacité réelle d'absorption de la production locale selon 25,70% des PME d'où la nécessité de conquête du marché sous régional comme l'alternative à la survie des PME agglomérées selon 5,40% des PME. Cette situation de mévente des huiles locales est entretenue par des difficultés de ces PME à exporter leurs produits sur le marché sous régional pour 75,68% des PME, En effet, malgré la mise en place d'un marché commun sous régional de la CEDEAO, plusieurs facteurs expliqueraient cette faible présence des huiles alimentaires de ces PME sur le marché sous régional parmi lesquelles, la faiblesse de la production des PME (53,57% des cas), l'existence des produits de substitution ou de similitude des produits issus de la transformation locale (28,57%) et l'absence de partenaires commerciaux sur les autres marchés (17,86%).

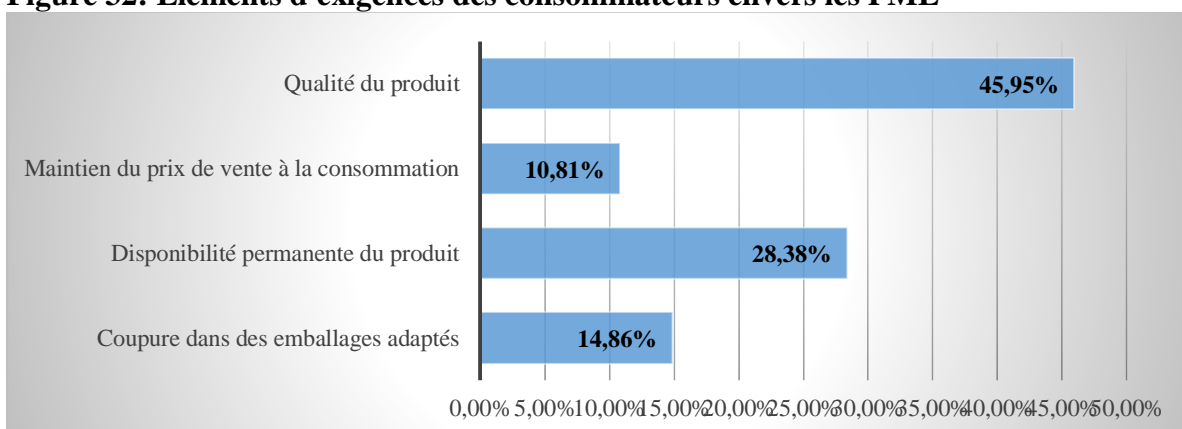
Figure 31: Facteurs explicatifs des difficultés d'exportation des produits



Source : Données d'enquête

Malgré l'étroitesse et la faiblesse du marché local et intérieur, les consommateurs demeurent exigeants envers les PME principalement dans les domaines de la qualité du produit (45,95%), la disponibilité permanente du produit (28,38%), le conditionnement de l'huile dans des petits emballages adaptés au pouvoir d'achat des consommateurs (14,86%) et le maintien du prix de vente à la consommation (10,81%) par la maîtrise des coûts de production pour éviter la fluctuation des prix.

Figure 32: Eléments d'exigences des consommateurs envers les PME



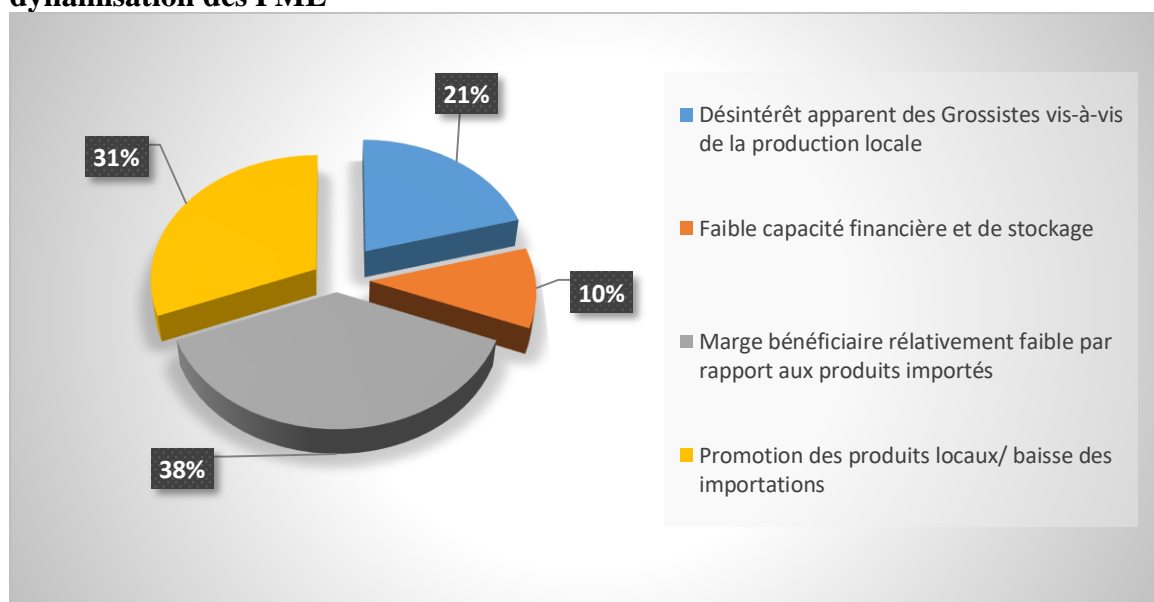
Source : Données d'enquête

L'analyse du circuit de distribution des productions des PME montre que la mobilisation d'un intermédiaire est l'option privilégiée par les PME soit les détaillants pour 50% des cas, soit aux grossistes (31,10%). Seules 18,90% d'entre elles passent par une ou plusieurs établissements et représentations des PME. Ces résultats sont conformes à ceux des travaux antérieurs sur les circuits de commercialisation développés dans le premier chapitre de la deuxième partie qui présentent l'option de la vente directe comme une stratégie visant à réduire le coût intermédiaire qui peuvent se greffer aux prix de revient du produit à la consommation et pouvant réduire la compétitivité prix de ce produit.

Par ailleurs, la faible capacité financière des PME, notamment en termes de fonds de roulement, impose un retour rapide des recettes de la vente des huiles et limite leur élan pour s'inscrire dans un circuit formel de distribution avec des intermédiaires professionnels qui pourraient mieux organiser la distribution. En effet, pour 60,81% des PME, la mise à profit des professionnels de la distribution est une alternative pour la dynamisation et l'extension des activités des PME notamment par la conquête de nouveaux marchés.

Cependant, 39,19% des PME estiment que les commerçants ou les distributeurs professionnels ne pourront contribuer à la dynamisation des PME pour diverses raisons dont la faiblesse des marges bénéficiaires des produits locaux comparativement aux produits importés souvent de façon frauduleuse selon 37,93% des PME, la faiblesse de la promotion des produits locaux aussi bien par les pouvoirs publics que les médias locaux au regard de la faiblesse des ressources des PME en matière de marketing (31,03% des PME). D'autres PME rapportent un désintéret apparent des grossistes vis à vis de la production locale (20,69%).

Figure 33: Facteurs explicatifs de l'incapacité des distributeurs à contribuer à la dynamisation des PME



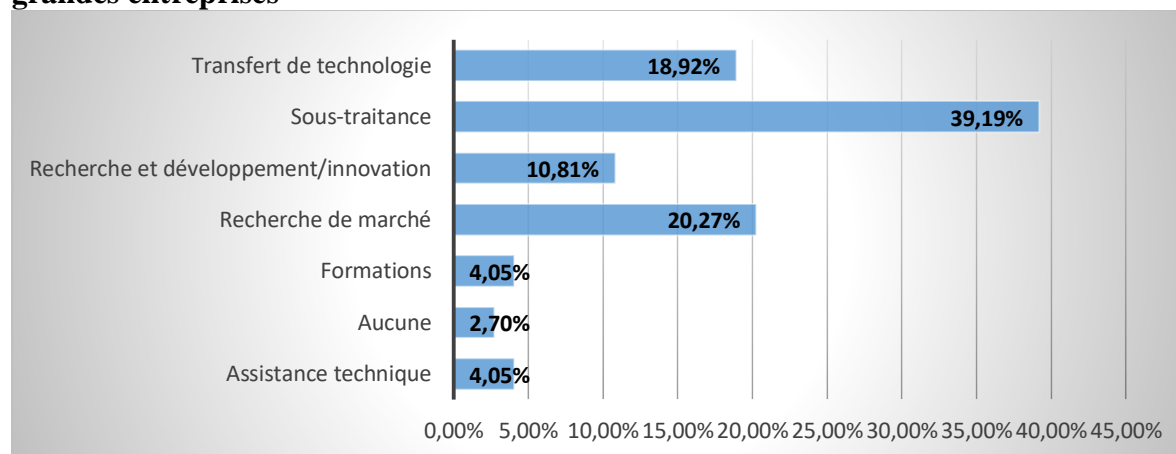
Source : Données d'enquête

1.2.6. Relations de coopération entre PME et les grandes entreprises et les TPE

Les groupements d'entreprises tels que suggérés par Boutary et al. (2012) et Berthelie (2011), ou encore les rapprochements entre entreprises de petite taille et entreprises de plus grande taille (Mayrhofer, 2007), sont des instruments susceptibles d'accroître la compétitivité des entreprises et leur contribution à l'économie locale. Or, les PME enquêtées n'entretiennent avec les grandes entreprises et les TPE de trituration des graines de coton ni de relation fonctionnelle sur les étapes de la production, ni des relations commerciales et de financement. Cependant dans la vision de recombinaison des relations entre entreprises de trituration des graines de coton, les PME font preuve d'une prédisposition à la construction de ces relations fonctionnelles.

Dans ce contexte, plusieurs domaines de compétences pourraient faire l'objet de relation entre les PME et les grandes entreprises des huiles alimentaires de graine de coton. En effet, 39,19% des PME auraient privilégié des relations de sous-traitance, 20,27% d'entre elles préfèrent des relations de recherche et d'accès au marché alors que 18,92% des PME s'inscrivent dans une relation de transfert de technologie et 10,81% souhaitent des relations de recherche développement et d'innovation. En somme, si les PME sont prédisposées à entrer dans des relations fonctionnelles entre elles, elles le sont également avec les grandes entreprises avec lesquelles une sous-traitance bien construite répondrait à leurs besoins technologiques, d'accès au marché et d'innovation. Une configuration de district industriel pourrait voir le jour organisé autour des grandes entreprises et correspondraient au district rayonnant selon Samson, (2004).

Figure 34: Domaines de compétences des relations souhaitées par les PME avec les grandes entreprises

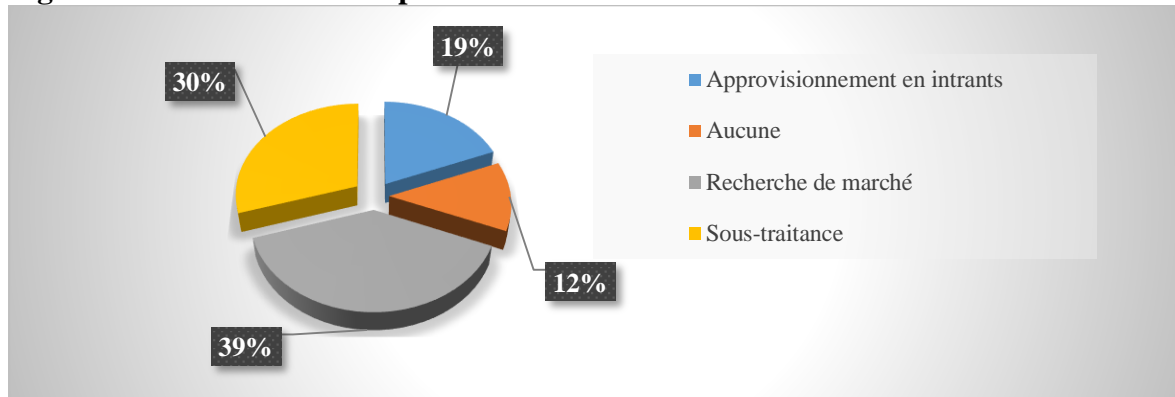


Source : Données d'enquête

Avec les TPE du secteur informel, les PME des huiles alimentaires seraient disposées à établir des relations de recherche de marché pour 39,19% d'entre elles, suivi des relations de sous-traitance en qualité de donneur d'ordre pour 29,73% des PME et des relations de fournisseurs clients en faisant des TPE des sources d'approvisionnement en intrants (18,92%). Cependant, 12,16% des PME ne souhaitent pas établir des relations avec les TPE du secteur informel pour raison de convenance personnelle ou de préservation de la qualité des produits.

Cette ouverture des PME vers le secteur informel pourrait constituer un deuxième niveau de district rayonnant et une source de formalisation de ces TPE afin d'accroître leurs parts dans la création et la distribution locale de revenu. Cette piste est toutefois plus fragile

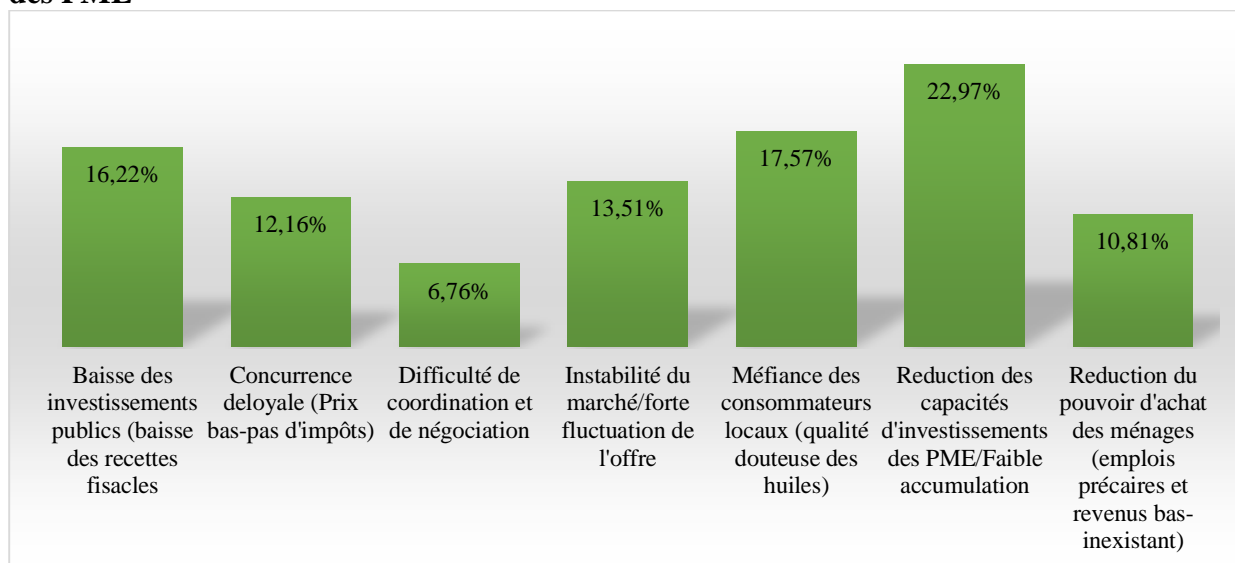
Figure 35: Domaines de compétences des relations souhaitées entre les PME et les TPE



Source : Données d'enquête

Une analyse de la perception des activités des TPE du secteur informel et leur impact sur la performance des PME montre que ces dernières voient dans les TPE une contrainte au développement de leur entreprise pour plusieurs raisons. Pour les PME, les TPE réduisent les capacités d'investissement des PME (baisse des opportunités d'accumulation) selon 22,97% des PME, entraînent une méfiance des consommateurs locaux souvent confrontés à des huiles de qualité douteuse sur le même marché que celui des PME (17,57% des PME). Cet impact des TPE sur la performance des PME a été mis en exergue par Lautier (2004) dans ses travaux sur l'économie informelle dans les pays en développement. Ces TPE limitent les investissements publics au profit des entreprises à travers le non-paiement des impôts entraînant une baisse des recettes fiscales selon 16,22% des PME.

Figure 36: Principaux impacts négatifs des TPE du secteur informel sur la performance des PME



Source : Données d'enquête

Les autres facteurs explicatifs sont entre autres l'instabilité du marché des huiles alimentaires (forte fluctuation de l'offre) limitant les possibilités de planification, la pratique d'une concurrence déloyale (prix bas et fraude par la réutilisation des emballages des PME) et la précarité/variabilité du pouvoir d'achat des ménages qui ne peuvent accéder qu'à des produits de qualité douteuse au péril de leur santé.

En somme, le renforcement des performances des PME pourrait nécessiter un rapprochement de l'agglomération de PME aussi bien avec les grandes entreprises qu'avec les TPE dans une logique de coopération verticale. Dans cette configuration, les TPE pourraient se positionner davantage comme des fournisseurs de matières premières nettoyées et aptes à la transformation aux entreprises formelles de plus grande taille. L'agglomération de PME, tout en consolidant une coopération horizontale entre elles, pourrait mettre à la disposition des grandes entreprises de l'huile brute qui sera raffinée et conditionnée sous label pour la conquête du marché national et sous régional.

1.3.Ressources locales et évolution de la PME

La performance de l'entreprise résulte entre autres de sa capacité d'organiser et d'optimiser sa production, de la technologie adoptée mais aussi de la qualité de ses interactions avec son environnement notamment les services offerts par son territoire. Ces facteurs de performance sont également nécessaires pour la dynamique d'une agglomération de PME. Dans cette partie, nous analyserons les ressources locales offertes par notre zone d'étude en termes (i) d'intrants ; (ii) de services et infrastructures et (iii) de ressources construites et mobilisables dans le métier de trituration des graines de coton.

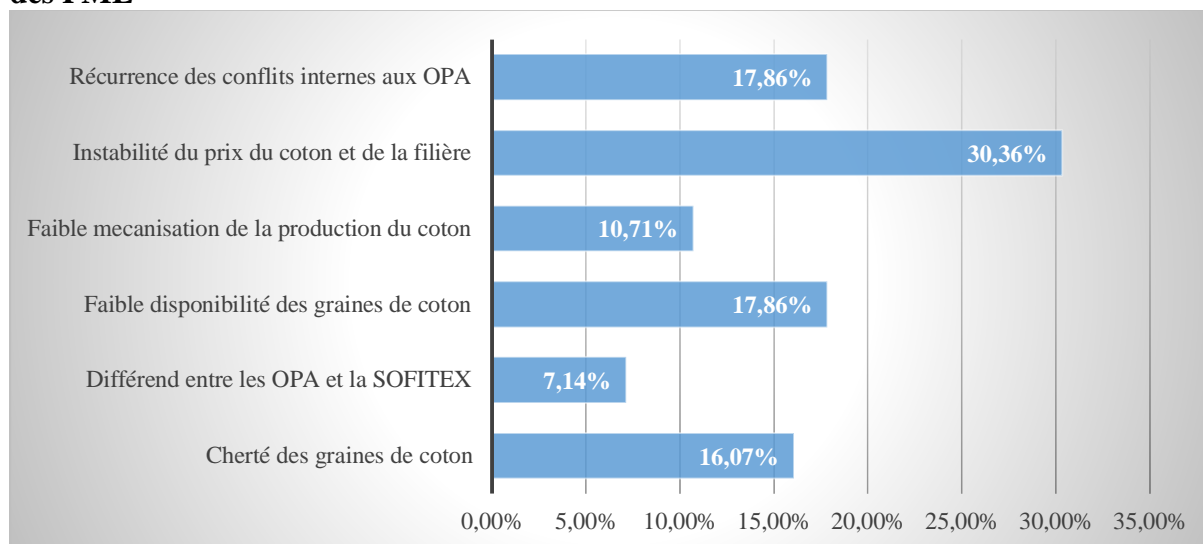
1.3.1. Accès aux intrants pour la production

La matière première des PME des huiles alimentaires de la ville de Bobo Dioulasso est constituée principalement des graines de coton fournies par la SOFITEX. Cette matière première est partagée entre les grandes entreprises, au nombre de six, les PME, au nombre de 193 et une multitude d'acteurs du secteur informel. L'analyse des données d'enquête montre que seulement 24,32% des PME déclarent couvrir leurs besoins en matière première avec les achats à la société cotonnière. Pour ces dernières, cette satisfaction pourrait s'expliquer par la taille relativement modeste de ces PME.

Pour les 75,68% des PME qui sont partiellement satisfaites par les achats de graines de coton à la SOFITEX, plusieurs facteurs expliqueraient leur insatisfaction dont la forte variation interannuelle de la production de coton résultant de l'instabilité du prix du coton comme nous l'avons présenté dans le premier chapitre de la deuxième partie de cette thèse et de la filière elle-même (30,36%), les conflits internes récurrents aux organisations professionnelles agricoles (17,86%) se traduisant souvent par des refus de produire du coton et des perturbation

de la production du coton⁶⁸, la faible disponibilité ou part des graines de coton destinée aux PME après avoir satisfait les grande entreprises notamment la SN-CITEC où la société cotonnière est actionnaire (17,86%).

Figure 37: Facteurs explicatifs de la couverture partielle des besoins en graines de coton des PME



Source : Données d'enquête

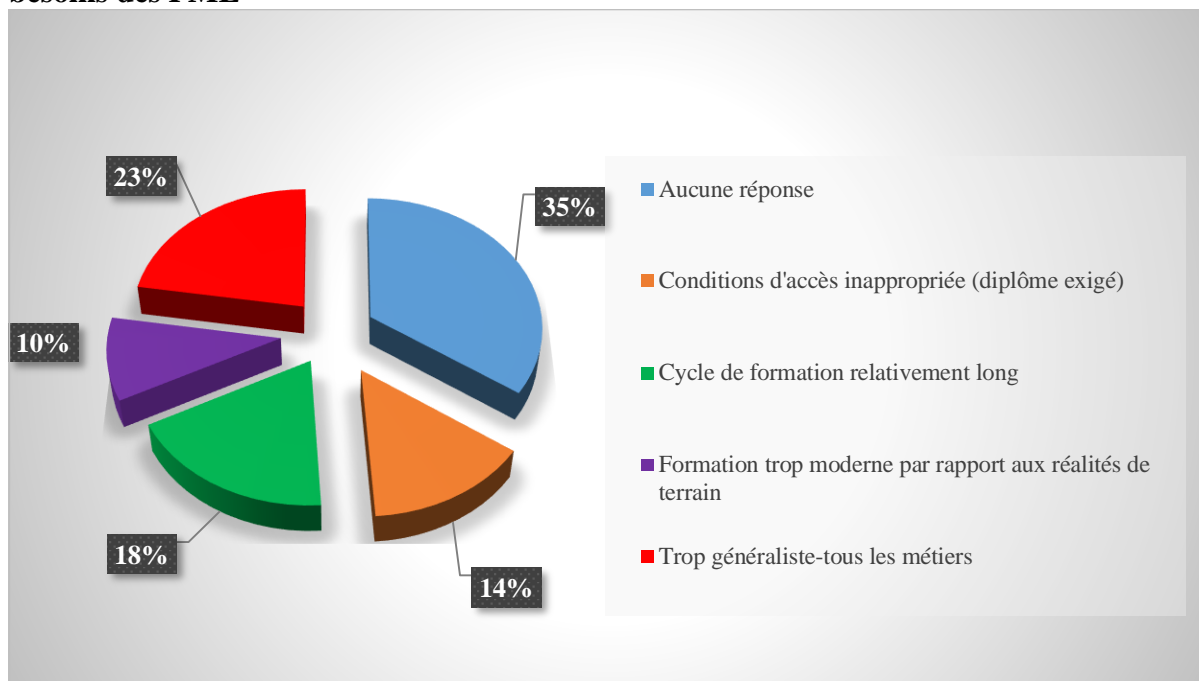
Au-delà des matières premières que sont les graines de coton, les autres intrants et emballages nécessaires à la production finale et aux conditionnements sont fournis par des prestataires localisés à Bobo Dioulasso (56,76% des PME), dans le reste du pays (29,73%) et le reste du monde essentiellement constitué des emballages (13,51%). Ainsi le territoire d'implantation des PME offre les ressources nécessaires pour leur activité (disponibilité de matière et autres intrants ainsi que les ressources humaines) comme nous l'avons présenté dans le premier chapitre de la deuxième partie de cette thèse. Ainsi, le territoire d'étude présente des similitudes avec le territoire des districts industriels en termes d'offres de ressources nécessaires aux activités des PME.

En matière de services d'appui-conseil nécessaires à l'activité des PME et à leur croissance, l'accès aux finances, à l'énergie et à l'eau constituent les fondamentaux. Pour 50% des PME des huiles alimentaires, ces besoins sont entièrement couverts par l'offre locale alors que les 50% autres ont leur besoin partiellement couvert à des degrés divers suivant le type de service. Pour les 50% de PME dont les besoins sont entièrement couverts au niveau local, la structure des besoins en valeur se présente comme suit : l'énergie pour 56,76%, les finances pour 29,73%, services et l'eau pour 13,51%. Par ailleurs, des incubateurs d'entreprises ont été installés par le Gouvernement à Bobo Dioulasso et dans d'autres villes du pays. Pour les PME enquêtées, l'offre de formation de ces incubateurs n'est pas adaptée à leurs besoins selon 66,22% des propriétaires de PME.

⁶⁸ Ces conflits de leadership entre les organisations professionnelles agricoles se traduisent souvent par des conflits ouverts entre les membres, la destruction des productions et des biens comme ce fut le cas en 2004, 2008 et en 2012.

Ces derniers lui reprochent son caractère trop généraliste et non ciblé sur leur métier (selon 22,45% des PME), un cycle de formation relativement long qui est de deux ans en moyenne (18,37%), des conditions d'accès inappropriées exigeant des diplômes (14,29%) et la dichotomie entre cette formation et la réalité des PME (10,20%) alors que 34,69% n'ont pas justifié leur choix.

Figure 38: Facteurs explicatifs de l'inadaptation entre l'offre des incubateurs et les besoins des PME



Source : Données d'enquête

1.3.2. Accès aux services et infrastructures

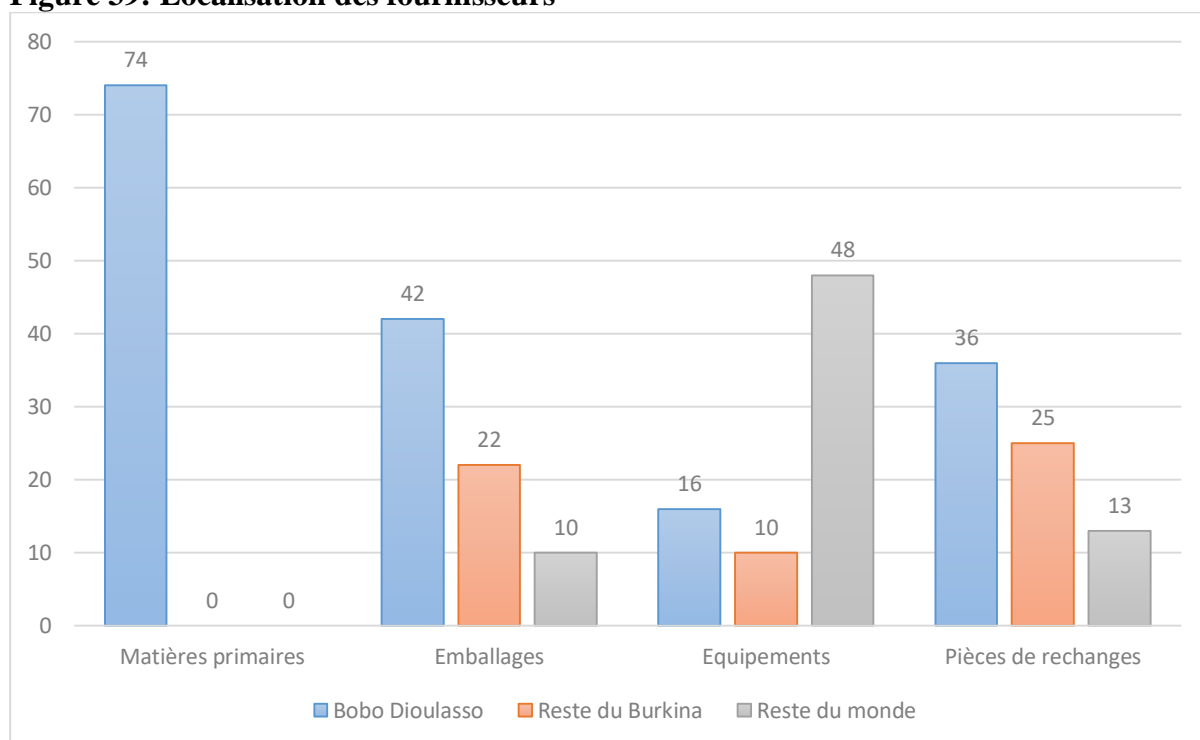
1.3.2.1.L'accès aux équipements, pièces de rechange et service de maintenance

Les fournisseurs sont situés dans le reste du monde (64,90%), dans la ville de Bobo Dioulasso (21,60%) et à l'intérieur du pays (13,50%). Ils offrent des équipements et des matériels spécifiques nécessaires aux activités des PME enquêtées. Cette dépendance des PME vis-à-vis du reste du monde s'explique par les prix bas des équipements en provenance d'Asie par rapport à leur qualité et modernité, le faible niveau de sophistication de ces équipements, leur faible consommation en énergie, leur adaptabilité et leur découpage en module ou plateaux pouvant être acquis progressivement. En rappel, la majeure partie des PME ont adoptées une technologie moderne mais évolutive pour la production d'huile de coton au regard de la faiblesse du capital initial de ces PME et les difficultés d'accès aux crédits.

La zone d'étude est caractérisée également par l'existence d'artisans qui offrent une gamme variée d'équipements adaptés à certaines opérations de trituration des graines de coton. C'est ainsi que 21,60% des PME trouvent au niveau local des équipements adaptés à leurs activités, faisant d'elles des PME semi-modernes.

Pour ce qui est des pièces de rechange, elles sont importées par des fournisseurs qui satisfont les PME. Pour 48,60% des PME, les pièces de rechange sont disponibles auprès des fournisseurs locaux de proximité au niveau national, particulièrement à Ouagadougou pour 23,80% des PME. Pour acquérir d'autres pièces, le recours aux concessionnaires dans les pays d'Asie devient la seule issue pour 17,60% des PME. Cette importation de pièces de rechange est complétée par une fabrication locale par des artisans.

Figure 39: Localisation des fournisseurs

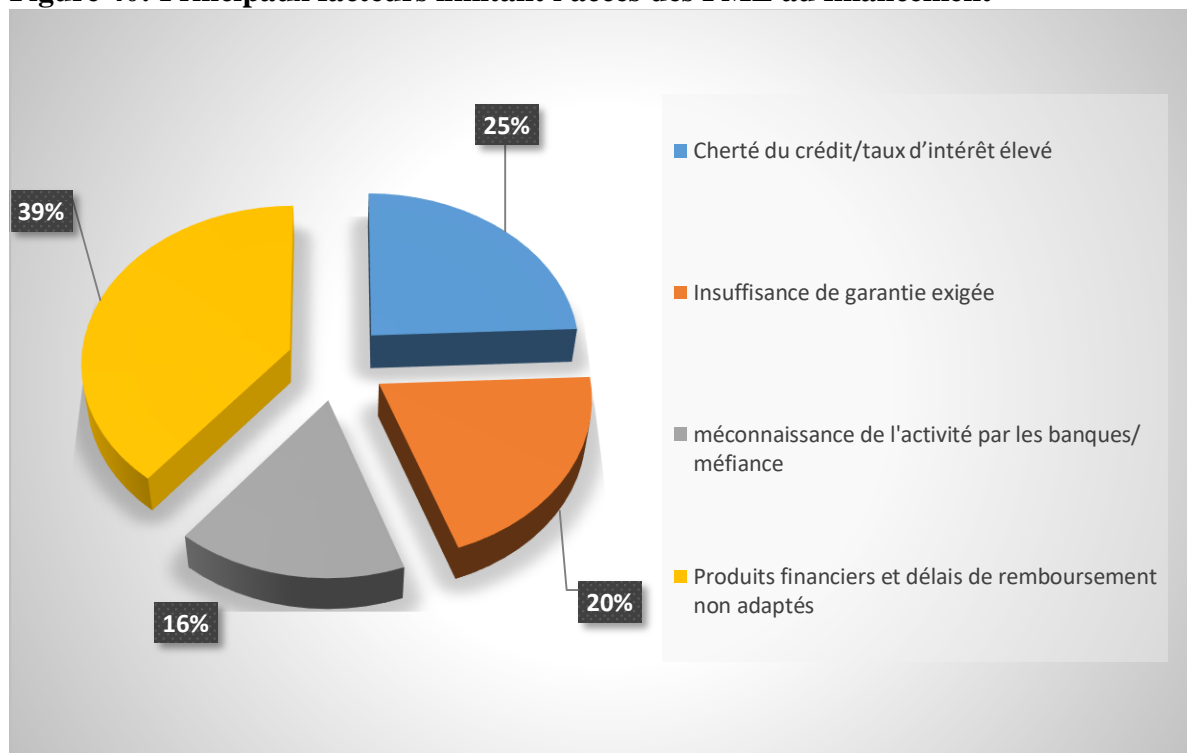


Source : Données d'enquête

1.3.2.2.L'accès aux services de financement et d'assurance

Les difficultés d'accès au financement concernent l'ensemble des PME car aucune d'entre elles ne couvre ses besoins. Cette question du déficit de financement des PME, particulièrement dans les pays en développement, a fait l'objet de débats. Les causes ont été analysées et des outils et mécanismes de financement sont développés par les gouvernements. Cependant, le volume des crédits est généralement lié à un plafonnement en fonction de la performance des PME qui ne permet pas à ces dernières de financer conséquemment leurs projets de développement. Pour les PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso, les principaux facteurs limitant leur accès aux financements sont entre autres l'inadaptation des produits financiers et des délais de remboursement (39,19%), le coût élevé du crédit pour 24,32% des cas et la hauteur des garanties exigées (20,27%).

Figure 40: Principaux facteurs limitant l'accès des PME au financement



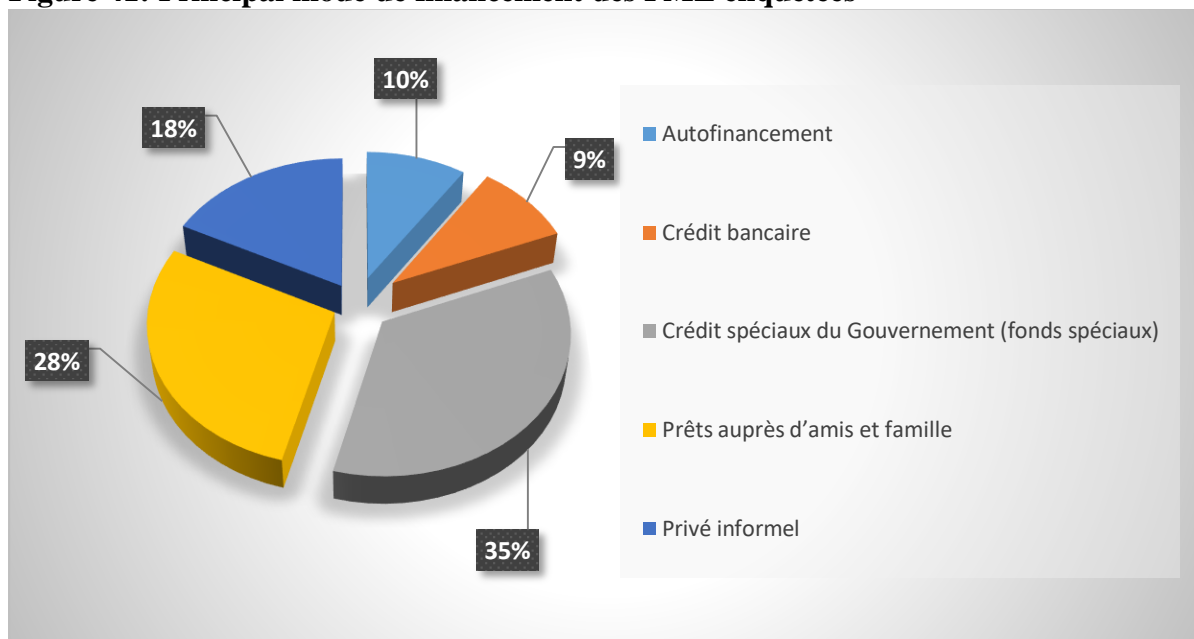
Source : Données d'enquête

Plusieurs sources sont mobilisées par les PME pour le financement de leurs activités. Il s'agit des crédits spéciaux du Gouvernement (35,14%), des prêts contractés auprès d'amis et de la famille (28,38%) et de recours à la finance informelle notamment les tontines (17,57%).

La finance informelle est une pratique courante au Burkina Faso où nombre d'acteurs sont exclus des financements bancaires. La finance informelle est constituée par toutes les transactions financières (emprunts et dépôts) qui ne sont pas réglementées par une autorité monétaire centrale ou par un marché financier central (Fitchett, 1994). Elle nécessite la constitution d'une épargne (stock) monétaire réelle et sa mobilisation (flux de créances et de dettes) sous des formes monétaires ou réelles. C'est un phénomène de proximité entre les pourvoyeurs de financement et les emprunteurs (De Lima, 2004).

Par ailleurs, 56,76% des PME déclarent disposer d'une assurance contractée localement pour se prémunir des risques divers pouvant impacter négativement leurs activités et performance. Les PME ne disposant pas une couverture assurantielle (43,24%) expliquent cette situation par la cherté de l'assurance (46,88% des cas), la faible fiabilité des indemnisations en cas de sinistre (31,25%) et l'inutilité de cette charge (21,88%). Ces résultats traduisent la faible intégration de la couverture des risques dans les PME (Kaboré, 2002). La faiblesse des ressources financières des PME au regard des besoins d'investissement entraîne une priorisation des dépenses et la contractualisation d'une assurance ne constitue pas une priorité d'expansion et de renforcement de la performance des PME.

Figure 41: Principal mode de financement des PME enquêtées

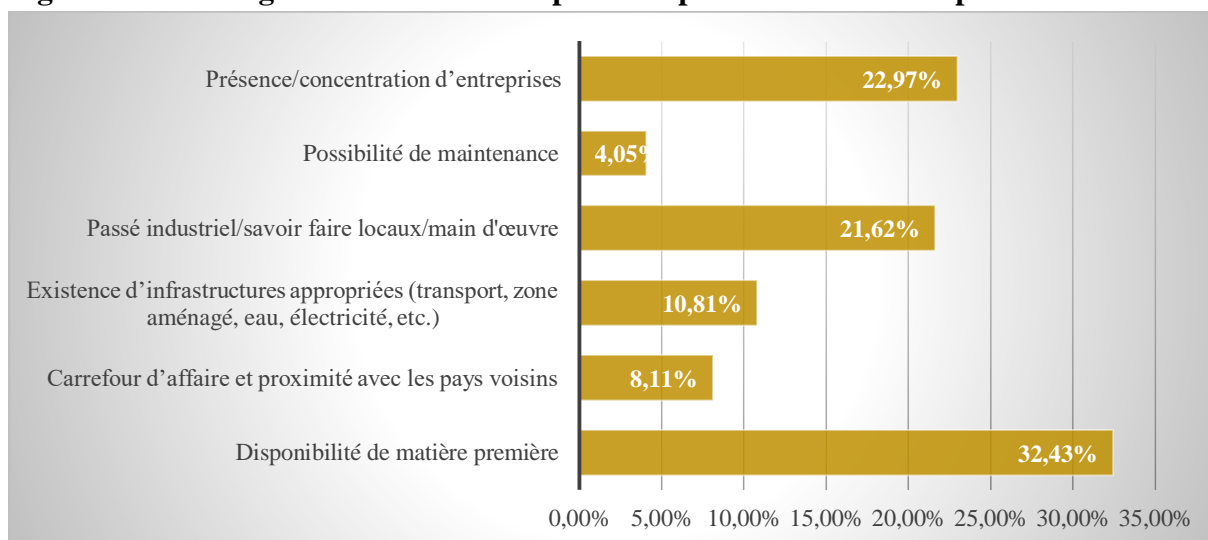


Source : Données d'enquête

1.3.2.3. Les avantages et inconvénients de l'implantation des PME à Bobo Dioulasso et contribution de la politique publique à la performance des PME

Pour les PME des huiles alimentaires, la ville de Bobo Dioulasso présenterait plusieurs avantages ayant guidé leur choix d'implantation. Il s'agit notamment de la disponibilité de la matière première selon 32,43 % des PME, la présence /concentration d'entreprises spécifiquement dans le domaine de la trituration des graines de coton (par mimétisme car leur présence signifierait que c'est une activité financièrement rentable) et ce facteur est source de création des effets de proximité (22,97 %), le passé industriel de la ville avec comme conséquence l'existence d'un savoir local (en termes de main d'œuvre) et de services divers (21,62 %).

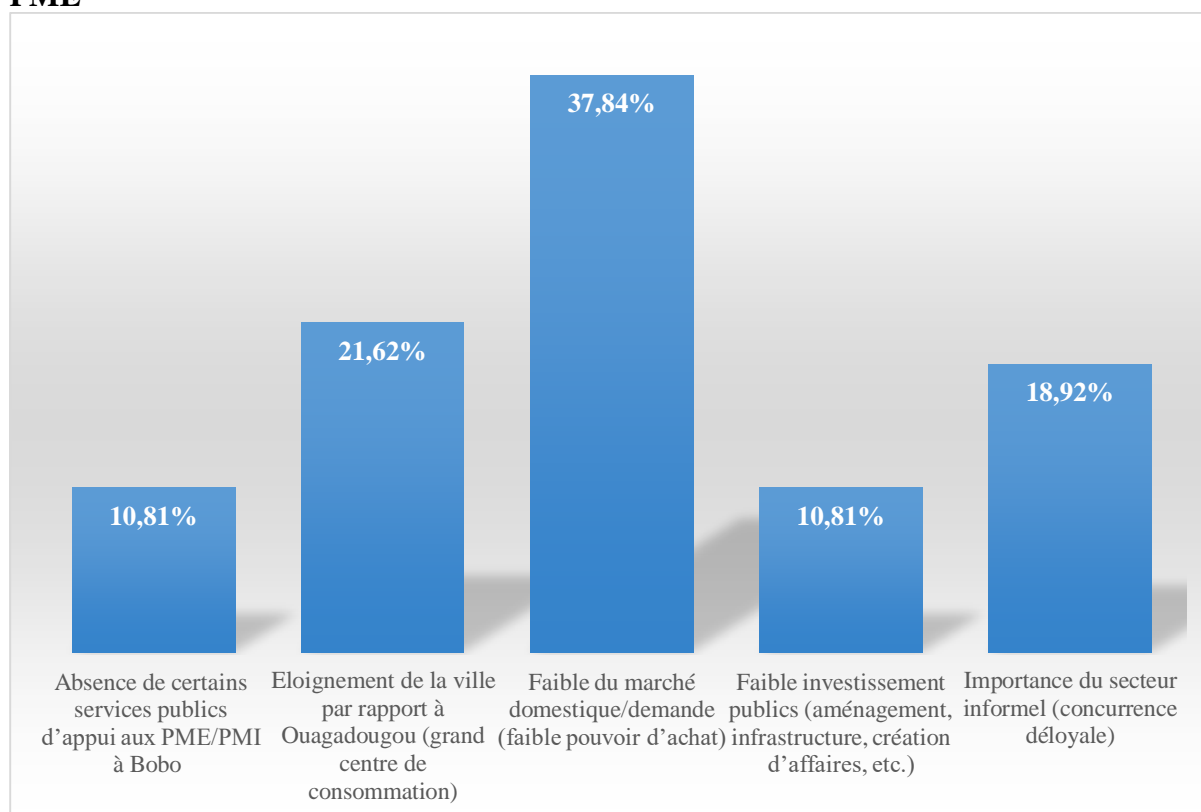
Figure 42: Avantages du choix de Bobo pour l'implantation de l'entreprise



Source : Données d'enquête

A côté de ces avantages, existent des inconvénients du choix de la ville dont la faiblesse du marché domestique en termes de pouvoir d'achat et de la demande locale selon 37,84% des PME, l'éloignement de la ville de Bobo par rapport à Ouagadougou considérée comme une ville de grande consommation (21,62%) et l'importance du secteur informel local qui mène une concurrence déloyale envers les PME (18,92%). En effet, la faiblesse de la demande locale couplée à l'éloignement du principal centre de consommation a déjà conduit à une délocalisation de plusieurs entreprises vers la ville de Ouagadougou. Les coûts de transport de la marchandise entre les deux villes restent élevés aussi bien par voie terrestre (100 FCFA en moyenne par tonne / km) que par voie ferroviaire (privatisée et gérée par le groupe français Bolloré où la tonne est transportée à 150 FCFA/km) alors que les vols entre ces deux villes demeurent irréguliers et très coûteux (un vol par semaine avec un coût moyen de 15 000 FCFA par tonne/km).

Figure 43: Inconvénients du choix de la ville de Bobo Dioulasso pour l'implantation de la PME

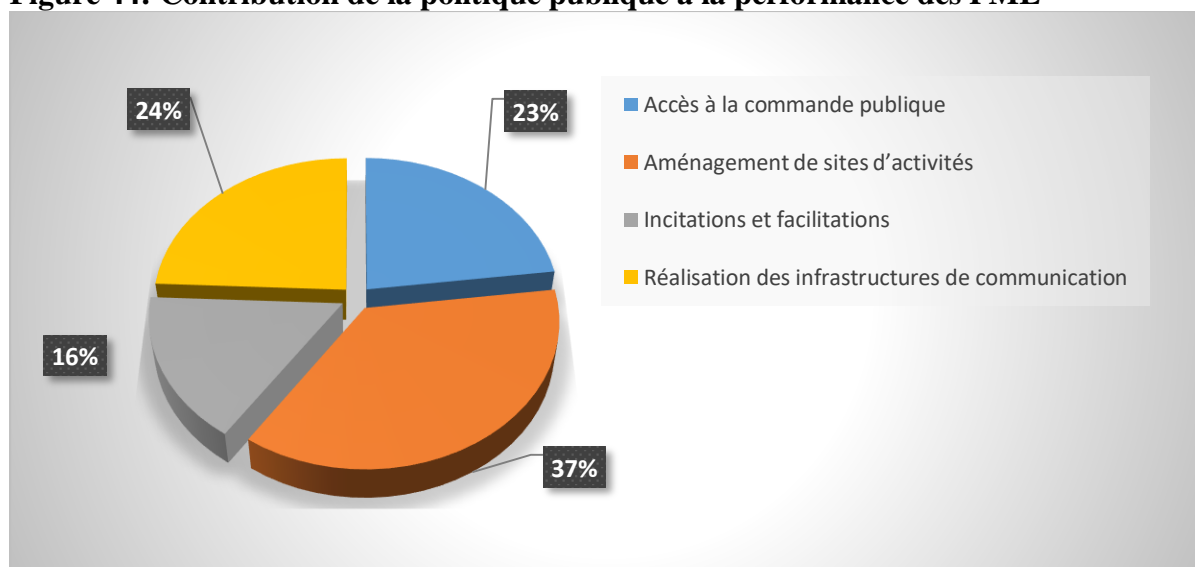


Source : Données d'enquête

Selon Kaboré (2002), le rôle des collectivités territoriales et de l'Etat dans le développement d'un district est capital. Daumas (2007) montre également le rôle joué par l'Etat dans l'émergence et la dynamique du district industriel à travers les politiques fiscales et de crédit ciblées et favorables à la PME, la définition et la protection du métier d'artisan et une aide publique diversifiée. Cependant, les travaux sur les districts industriels fondent la performance de ces derniers sur les facteurs endogènes à l'agglomération notamment les proximités et l'organisation productive au sein de la PME.

Pour les PME enquêtées, l'action publique contribue à leur performance à travers les aménagements de sites d'activités (36,49%), le développement des infrastructures de communication et de télécommunication (24,32%), l'accès à la commande publique (22,97%) et les incitations et facilitations (fiscale, financière, création d'unité, de gestion des conflits-tribunaux) selon 16,22% des PME.

Figure 44: Contribution de la politique publique à la performance des PME



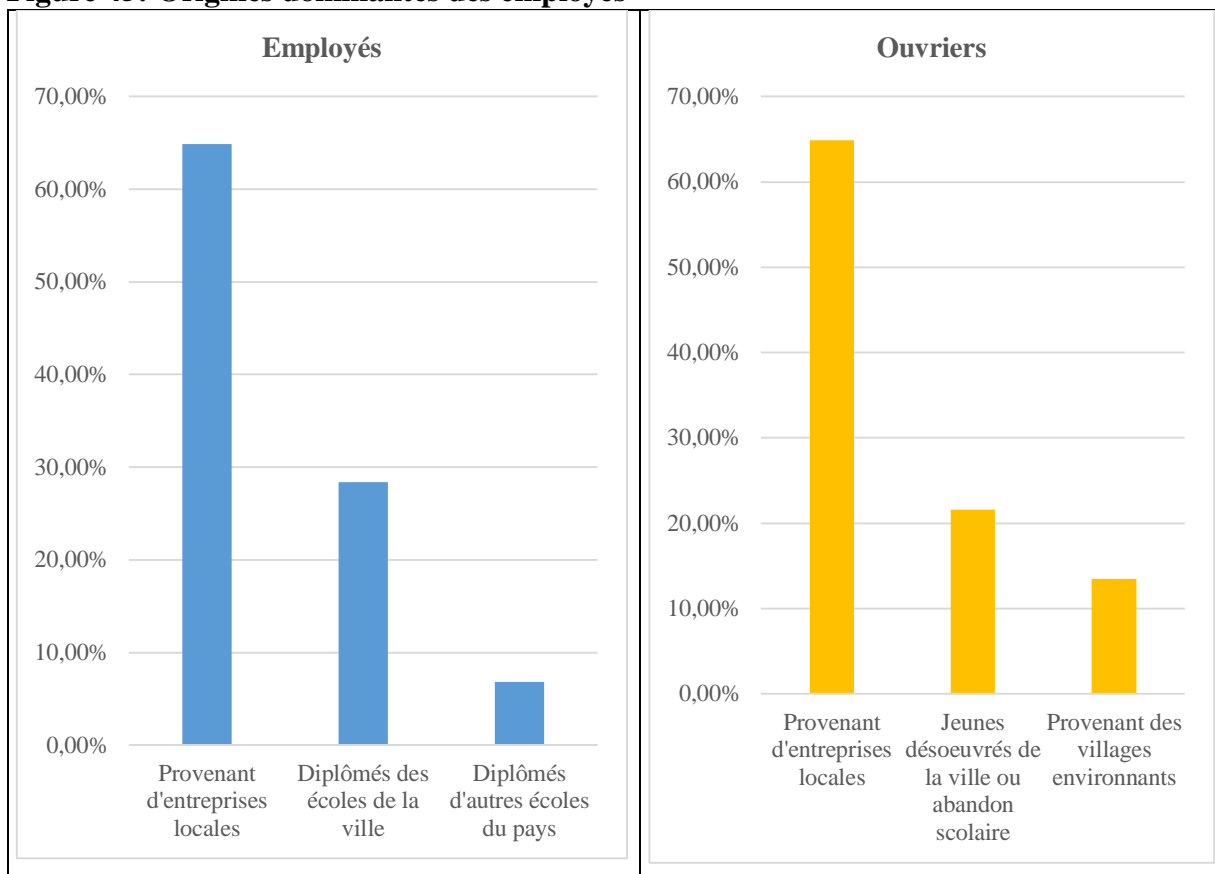
Source : Données d'enquête

1.3.3. Mobilisation des ressources construites dans le métier de trituration des graines de coton

La ressource humaine construite par les activités industrielles antérieures fait que 64,90% du personnel (ouvriers et employés) des PME des huiles alimentaires étudiées sont des personnels provenant d'autres PME concurrentes locales. Cette mobilité du personnel entre PME concurrentes est une caractéristique propre aux districts et contribue ainsi à la création d'une « atmosphère industrielle » au sens de Marshall. Parmi les employés des PME, 28,40% proviennent des écoles supérieures de la ville de Bobo Dioulasso et 6,80% proviennent d'autres écoles du pays. En effet, la ville de Bobo Dioulasso à travers ses écoles techniques supérieures et l'Université catholique d'Afrique de l'Ouest (UCAO) forment des techniciens supérieurs et des ingénieurs aux activités industrielles contribuant ainsi au renforcement du rayonnement de la ville.

Enfin, le complément d'effectif des ouvriers est effectué par l'emploi des jeunes désœuvrés de la ville ou en abandon scolaire (21,60%) et des villages environnants (13,50%). Ces derniers résultats montrent que les PME contribuent à la fois au recrutement des jeunes issus des établissements de formation supérieure locaux mais aussi à la lutte contre le chômage des jeunes dans la ville et sont pourvoyeuses d'emplois surtout temporaires pour les ruraux de l'agriculture en quête d'emploi durant la saison sèche.

Figure 45: Origines dominantes des employés

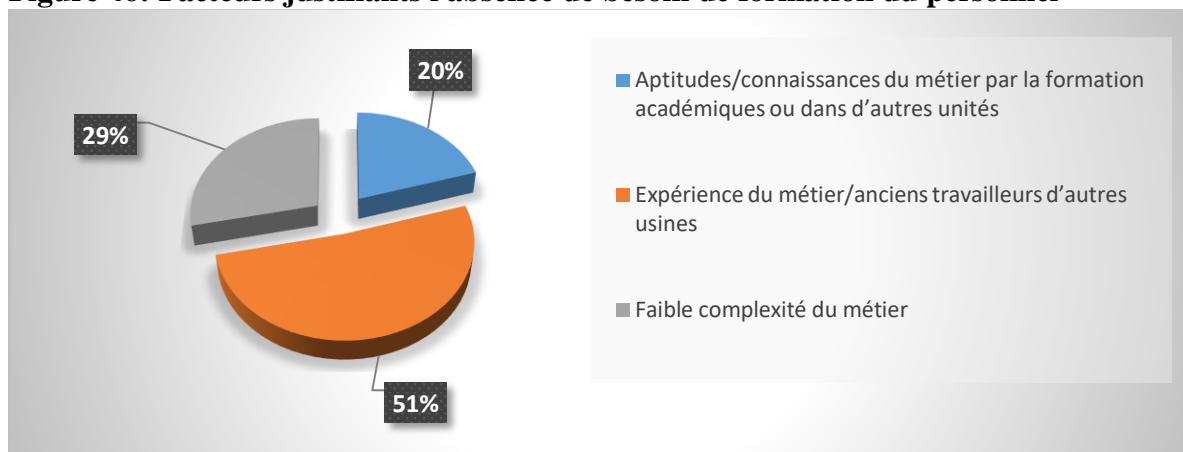


Source : Données d'enquête

La qualité de la ressource humaine issue de l'emploi des unités industrielles antérieures est admise par l'ensemble des PME qui affirment pouvoir trouver des ressources sans avoir à former le personnel préalablement à l'embauche, qu'il s'agisse d'emplois à temps plein ou d'emplois saisonniers. En effet, pour 51,40% des PME, le personnel recruté dispose d'une bonne expérience dans le domaine industriel, parmi lesquels 92% au métier de trituration des graines de coton car provenant généralement d'autres PME en quête de meilleure condition de travail, de revenu ou de nouvelle expérience.

Par ailleurs, pour 28,40% des PME, le métier manuel de trituration est peu complexe et n'implique pas nécessairement une formation académique préalable du personnel employé, l'apprentissage et l'expérience acquise dans d'autres entreprises étant favorable à leur insertion professionnelle. Enfin, les aptitudes en termes de connaissances théoriques aux activités industrielles par la formation académique constituent une troisième raison avancée par les propriétaires de PME (20,30%) pour traduire la qualité de la main d'œuvre.

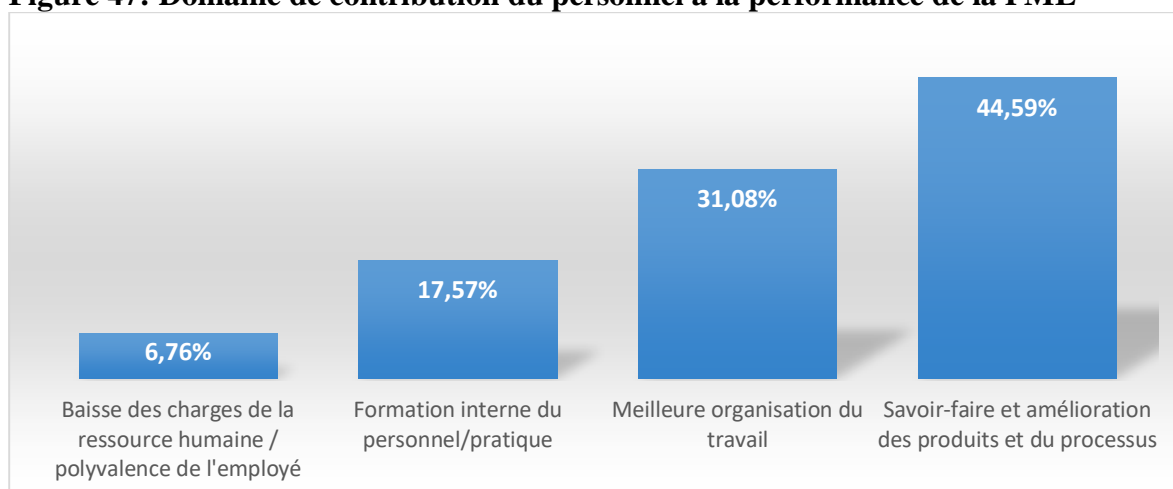
Figure 46: Facteurs justifiant l'absence de besoin de formation du personnel



Source : Données d'enquête

En termes de contribution de la main d'œuvre localement employée à la performance de la PME, les différents domaines identifiés par les propriétaires de PME sont l'amélioration des produits et du processus à travers l'apport d'un savoir-faire nouveau (44,59%), l'organisation du travail par une meilleure planification et l'anticipation (31,08%), la formation interne du personnel par de nouvelles pratiques (17,57%) et enfin la baisse des charges de la ressource humaine liée à la polyvalence des employés (6,76%).

Figure 47: Domaine de contribution du personnel à la performance de la PME



Source : Données d'enquête

En conclusion, les PME de trituration des graines de coton de la ville de Bobo Dioulasso sont des entreprises de type familiale et à statut de SARL. Elles sont caractérisées par une omniprésence du fondateur/ propriétaire qui assure l'orientation et la gestion quotidienne de la PME. Ces PME ne sont pas le développement d'un métier traditionnel artisanal encore moins des réseaux de sous-traitances des grandes firmes, mais le fruit d'entrepreneurs opportunistes nationaux soucieux de diversifier leurs activités par la valorisation d'une ressource naturelle et construite disponible au niveau local mais aussi d'anciens employés des entreprises industrielles fermées. Ce constat s'écarte de l'émergence d'un district industriel tel qu'enseigné par la littérature économique.

Les PME enquêtées sont membres d'une organisation professionnelle de défense de leurs intérêts (d'accès aux graines de coton) même si ces dernières ne disposent pas d'un cadre d'apprentissage collectif, d'innovation ou de métier.

II. Mode d'organisation productive de l'agglomération des PME des huiles alimentaires de coton de Bobo Dioulasso

2.1. Dynamiques économique et financière de l'agglomération de PME des huiles alimentaires

Comme indiqué, dans le cadre de la thèse, la dynamique est entendue à la fois comme un mouvement, c'est-à-dire une transformation méso-économique au sens De Bandt (1989). En effet, la dynamique suppose un mouvement des grandeurs caractérisant les ou certaines dimensions du « système », et la transformation de ses composantes ou structures, dans le temps. Au plan positif, la dynamique économique étudie les mécanismes et les processus de fluctuations et de croissance (Abraham-Frois, 2001).

Dans cette partie, nous analyserons l'évolution des principales grandeurs de l'agglomération des PME des huiles alimentaires à savoir la production et de la valeur ajoutée locale créée par les PME agglomérées. Nous analyserons également l'évolution de la création des emplois et des investissements et nous finirons par les attentes des PME par rapport aux acteurs publics qui pourraient jouer un rôle dans le soutien à leur mode d'organisation.

2.1.1. Analyse de l'évolution de la production et de la valeur ajoutée locale créée par les PME

2.1.1.1. L'évolution de la production des PME des huiles de coton de Bobo

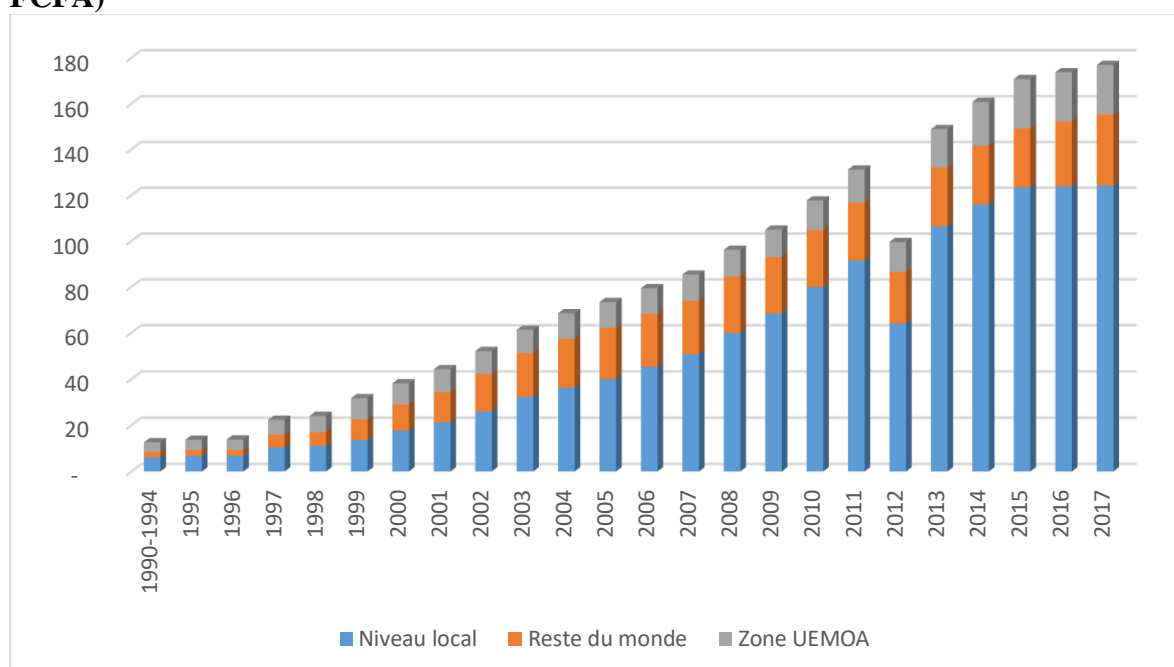
La principale matière première de la production d'huile alimentaire des PME de Bobo Dioulasso est constituée des graines de coton fournie par la société cotonnière couvrant la zone Ouest du pays, la SOFITEX. L'offre de matière première est fonction de la production de coton, elle-même soumise à la variabilité de la pluviométrie et au cours mondial de coton en termes d'incitation ou de pénalisation de l'élan de production des acteurs comme nous l'avons présenté dans le premier chapitre de la deuxième partie de cette thèse (figure 8). La valeur courante de la consommation des matières premières est passée de 12,623 milliards de FCFA en 1994⁶⁹ à 217,104 milliards de FCFA en 2017, soit un accroissement annuel moyen de 14, 23 %. La valorisation des sous-produits du coton constitue donc une source substantielle de revenu pour la société cotonnière. Cet accroissement a pu connaître des revers ponctuels, comme en 2012, année au cours de laquelle le déficit pluviométrique a drastiquement réduit la production de coton. Une analyse des sources d'approvisionnement en graine de coton des PME des huiles alimentaires de notre zone d'étude montre que 94,59% des graines proviennent de la zone cotonnière de la SOFITEX contre 4,05% des deux autres zones cotonnières.

⁶⁹ Il s'agit du cumul de la valeur sur la période 1990-1994, les données sur cette période n'étant pas disponible

Certaines PME importent des graines dans la sous-région, particulièrement au Mali pour 1,35% des PME pour combler leur besoins en matière première partiellement satisfait avec l'offre de graine de la SOFITEX. Sur la période 1994-2017, l'approvisionnement en matières premières autres que la graine de coton s'est fait prioritairement au niveau local auprès des fournisseurs/importateurs avec une part annuelle moyenne de 57,87% en progression annuelle moyenne de 15,40%, suivi du reste du monde (notamment les pays d'Asie et de la CEDEAO) avec respectivement 23,61% et 13,92%. Le reste des matières premières (18,52%) proviennent de la zone UEMOA.

La ville de Bobo Dioulasso fournit l'essentiel des matières premières utilisés par les PME enquêtées, aussi bien les graines de coton que les autres types d'intrants nécessaires à la transformation des graines en huile et tourteau.

Figure 48: Sources d'approvisionnement des PME en matière première (milliards FCFA)

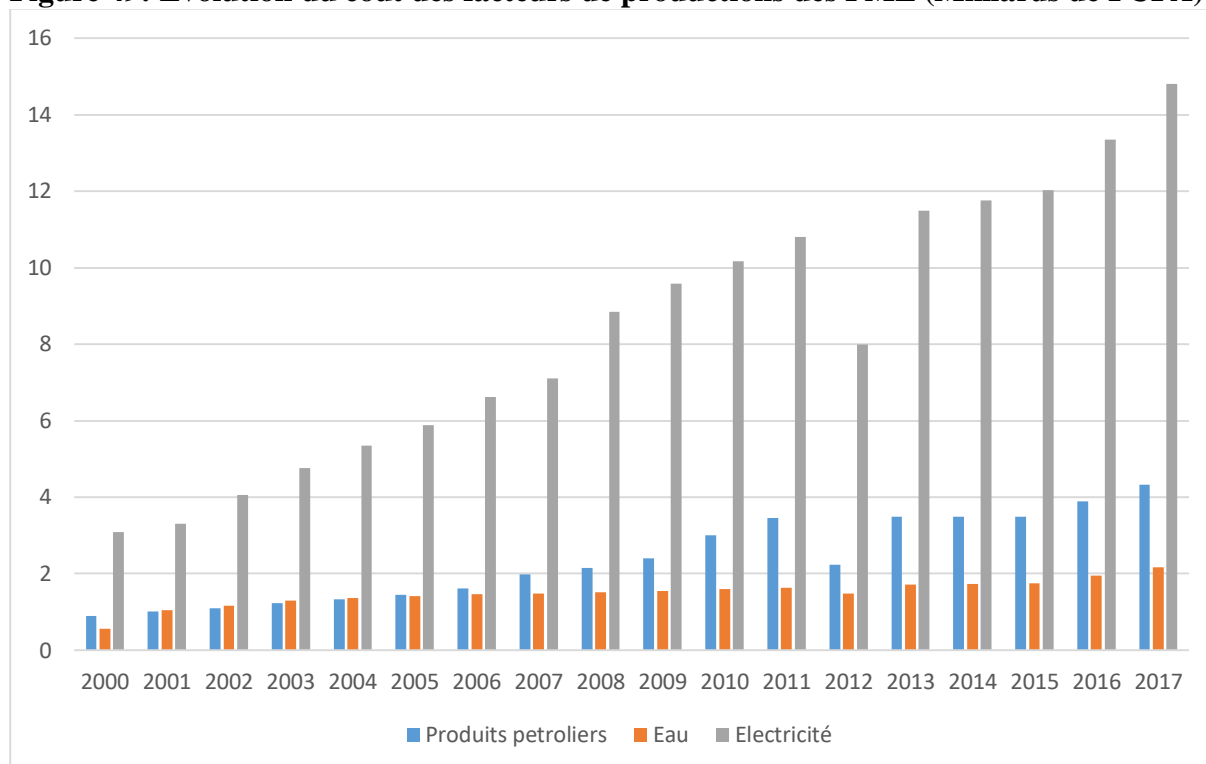


Source : Construction de l'auteur à partir des données de la Direction Générale de l'Industrie

Les autres facteurs principaux de production des PME sont les produits pétroliers pour le fonctionnement des groupes électrogènes lors des délestage ou/et coupure d'électricité pour le fonctionnement du matériel roulant, l'eau et l'énergie fournie par la nationale d'électricité. La part de l'électricité dans le coût global des facteurs de production a été de 67,69% en moyenne par an sur la période 1994-2017 avec une progression moyenne annuelle de 11% constituant ainsi le principal poste de dépense des PME, après celui de graines de coton. Comme indiqué précédemment⁷⁰, la recherche de maîtrise de ce coût a conduit à l'initiation d'un projet de production du biocarburant par de la SN Citec en utilisant les graines de coton. Ce projet qui est à sa phase pilote devrait contribuer à la réduction de la facture énergétique de la SN Citec.

⁷⁰ Confère le point 1.3.1.1. Société Nouvelle Huilerie et Savonnerie Citec (SN Citec) de la section 1 du premier chapitre de la deuxième partie de cette thèse

Figure 49: Evolution du coût des facteurs de productions des PME (Milliards de FCFA)



Source : Construction de l'auteur à partir des données de la Direction Générale de l'Industrie

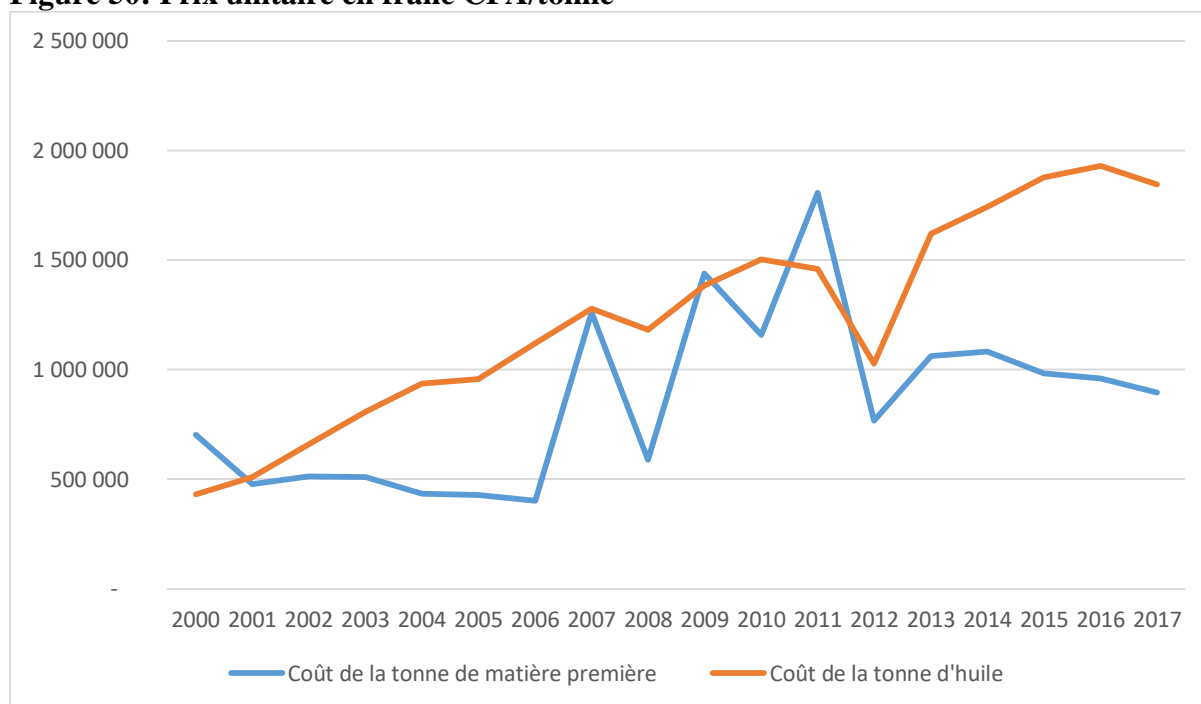
La combinaison de ces inputs a permis aux PME de produire en moyenne par an 51 250 tonnes d'huile de coton sur la période 1994-2017 avec une vente effective de 50 165 tonnes soit un stock issu de la mévente de 1 060 tonnes en moyenne par an. Le marché intérieur est le principal lieu d'écoulement de la production avec 72,01 % des ventes en moyenne par an sur la période 1990-2017 contre 27,98 % et 0,02 % respectivement pour le marché commun de l'UEMOA et le reste du monde. La progression annuelle moyenne sur la période des ventes sur le marché intérieur est de 1,19 % contre 2,06 % sur le marché commun de l'UEMOA. Ce résultat corrobore ceux des travaux antérieurs (ECOLOG (2000), Kaboré (2002), Song-Naba (2009)) sur l'étroitesse du marché intérieur et la capacité de pénétration du marché régional par les huiles de graines de coton de notre zone d'étude.

2.1.1.2. La valeur de la production et contribution des PME à la valeur ajoutée locale

La valeur totale de la production a augmenté de 19,86% en moyenne par an sur la période 1994-2017 passant de 8,165 milliards de francs CFA en 1994 à 318 milliards de francs CFA en 2017. Cette valeur totale des productions d'huiles de coton par les PME a connu une tendance haussière continue sauf en 2012 suite au grand déficit pluviométrique qu'a connu le Burkina Faso. Cependant, une analyse de cette augmentation continue montre qu'elle est l'effet de la hausse des prix de vente des huiles de coton plus que de l'augmentation du volume de la production. En effet, alors que la production d'huiles par les PME a progressé de 0,30% en moyenne et par an, leur prix a augmenté de 12,39% en moyenne par an passant de 431 910 FCFA la tonne en 2000 à 1,845 millions de FCFA la tonne en 2017 avec un prix moyen annuel sur la période de 1,235 millions de FCFA la tonne d'huile.

Durant cette même période, l'offre de matière première par la SOFITEX (il n'y a pas de grossiste entre la société et les entreprises qui s'approvisionnent par regroupement au sein de leur organisation professionnelle) n'a progressé que de 8,79% en moyenne par an passant de 704 975 FCFA en 2000 à 894 749 FCFA en 2017.

Figure 50: Prix unitaire en franc CFA/tonne

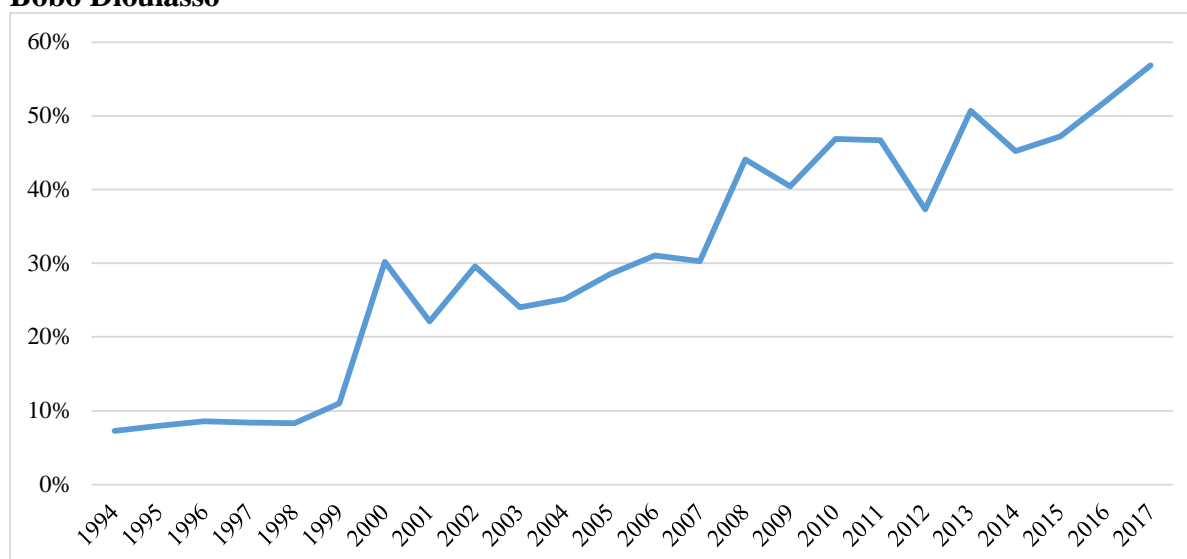


Source : Construction de l'auteur à partir des données de la Direction Générale de l'Industrie

Selon le BIT (2015), la contribution des PME à la croissance (PIB) dans les pays à faible revenu est de 15% pour les PME formelles, 46,5% pour les PME informelles soit une contribution globale de 61,5%. Les autres entreprises dont les grandes entreprises et les sociétés coopératives (régies par d'autres textes comme l'acte uniforme OHADA) contribueraient pour 38,5% à la croissance du PIB de ces pays.

Dans le cas de notre zone d'étude, les PME des huiles de coton ont créé en moyenne par an 24,026 milliards de francs CFA de valeur ajoutée sur la période 1994-2017 avec un accroissement moyen annuel de 11,73%. La contribution des PME des huiles alimentaires à la valeur ajoutée de l'industrie manufacturières de la ville de Bobo Dioulasso a été de 30,82% en moyenne par an sur la période 1994-2017 passant de 7% en 1994 à 57% en 2017. En prenant en compte l'évolution des phases récentes du développement du tissu industriel de Bobo Dioulasso, 57,36% de la valeur ajoutée des PME a été créée durant la période de promotion des PME (2000-2009) contre 9,07% sur la période antérieure et 33,57% sur la période 2010-2017.

Figure 51: Evolution de la part de la PME dans la VA des industries manufacturières de Bobo Dioulasso



Source : Construction de l'auteur à partir des données de la Direction Générale de l'Industrie

Par ailleurs, la valeur ajoutée par tonne de graine de coton triturée est de 392 182 FCFA en moyenne par an. La valorisation des graines de coton est donc rentable et contribue à la création de richesse au niveau local.

2.1.1.3. La productivité du travail et du capital dans les PME enquêtées

Selon, le rapport n°4 du BIT (2015) sur les PME et la création d'emplois décents⁷¹ et productifs⁷², l'Afrique Subsaharienne comptait entre 36 et 44 millions de PME soit 8 à 10% des PME dans le monde dont seulement 3 à 5% sont enregistrées dans les registres administratifs. Par rapport à la grande entreprise, la contribution des PME à l'emploi direct est de 67% (BIT, 2015). Cette contribution à la création nette d'emplois varie entre 27 et 31%. La création nette d'emplois est en général obtenue en calculant la différence entre les emplois créés par des entreprises nouvelles ou existantes et les emplois détruits en raison de la contraction de l'activité dans des entreprises existantes ou à la suite de la fermeture d'entreprises. Ainsi, sauf indication contraire, les chiffres se rapportent aux entrées et sorties d'entreprises. L'emploi dans les PME semble être moins résilient en période de crise. Selon le rapport Etude d'Ayyagari et coll (2011), la contribution des petites entreprises à la création d'emplois est de 10 % contre 25 % pour les moyennes entreprises et de 55 % pour les grandes entreprises (GE). Cependant, la différence entre les salaires versés par les GE et les PME est de 45% en faveur de la GE. Correction faite des effets dus à l'âge, à l'éducation ou niveau de compétence, le rapport précise que les grandes entreprises versent en général des salaires plus élevés.

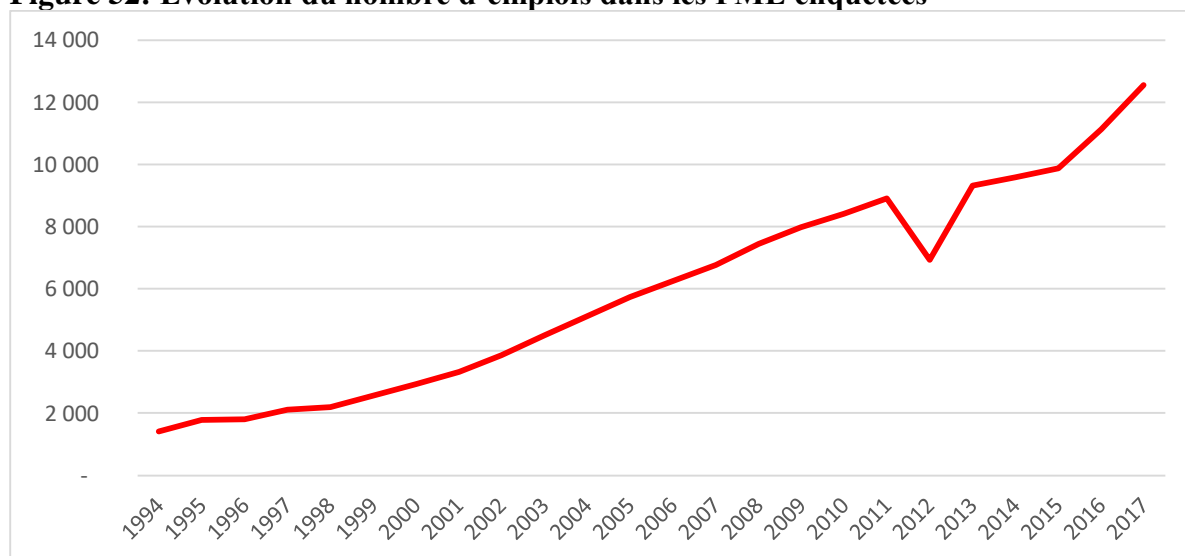
71 Selon l'OIT (1999), l'emploi décent résume les aspirations de tout travailleur : possibilité d'exercer un travail productif et convenablement rémunéré, assorti de conditions de sécurité sur le lieu de travail et d'une protection sociale pour sa famille. Elle suppose une égalité de chances et de traitement pour les femmes et les hommes.

72 Etude connue aussi sous le terme d'« Etude d'Ayyagari et coll, 2011 » est réalisée à partir des données de la banque mondiale sur 2006-2010 dans 99 pays et portant sur 130 000 PME formelles et adoptée lors de la 104ème session de la conférence internationale de travail. Elle est l'étude la plus complète même si elle couvre seulement le secteur privé non agricole de l'économie formelle et n'englobe pas les microentreprises.

Dans les pays en développement, la dispersion de la productivité entre les entreprises est encore accentuée par la présence d'un grand nombre d'entreprises informelles. D'après des enquêtes de la Banque mondiale sur les entreprises informelles, la productivité et les salaires des PME formelles d'Afrique sont plus élevés, de respectivement 120% et 130% que ceux des entreprises informelles⁷³. Par ailleurs, la contribution des PME à la création de revenus dans les pays d'Afrique est de 50% (BIT, 2015).

Pour le cas spécifique des PME de notre zone d'étude, les emplois créés par celles enquêtées dans notre zone d'étude ont connu une tendance haussière avec un taux d'accroissement moyen annuel de 10,45% sur la période 1994-2017. Ces emplois ne prennent en compte que les employés et ouvriers permanents qui ne représente en moyenne que 38% de l'effectif mobilisée par les PME au cours de l'année d'exercice comme cela a été présenté dans la première section de ce chapitre. La situation de l'année 2012 est due à une pluviométrie très déficitaire ayant entraînée une baisse de la production de coton de 16,72% et donc une offre de la graine de coton de 16,46%.

Figure 52: Evolution du nombre d'emplois dans les PME enquêtées

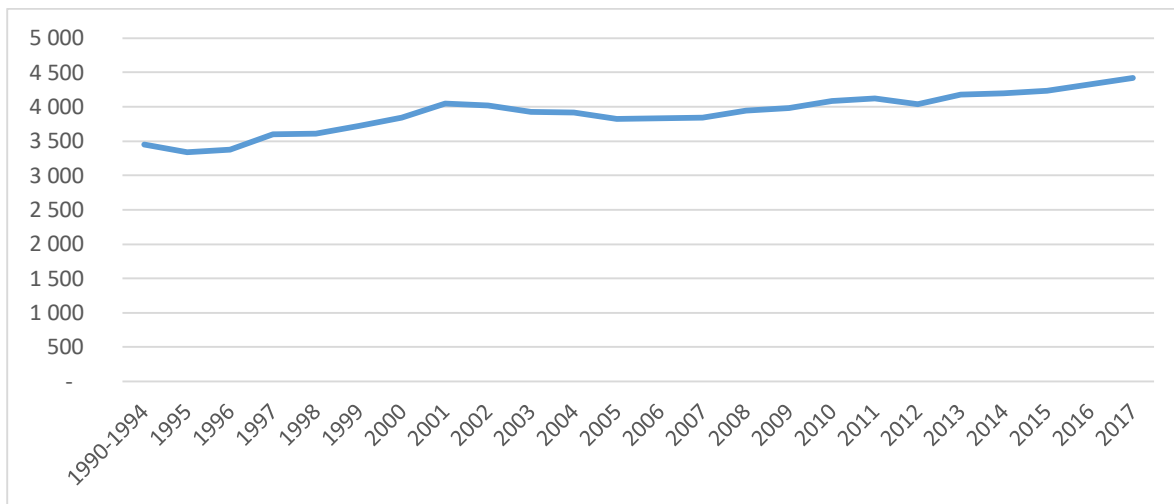


Source : Construction de l'auteur à partir des données de la Direction Générale de l'Industrie

La productivité du travail est obtenue par le ratio entre la valeur ajoutée créée par les PME enquêtées le nombre de travailleurs utilisés par ces dernières. Ainsi, sur la période 1994-2017, la productivité du travail dans les PME de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso est de 3 910 000 FCFA en moyenne par an. Elle a progression n'a progression que de 1,11% en moyenne par an au cours de la période Cette productivité relativement élevée s'explique par la substitution capital / travail notamment par élimination progressive des activités manuelles avec l'acquisition des modules complémentaires des machines (d'où la notion évolutive de leur technologie moderne) et la non prise en compte des travailleurs saisonniers et journaliers dont les statistiques ne pas collectées ou disponibles auprès des PME et de l'administration publique. Cette situation s'explique par le caractère non formel de ces emplois saisonniers qui ne font objet d'aucun contrat de travail.

⁷³ R. La Porta et A. Shleifer: The unofficial economy in Africa, National Bureau of Economic Research Working Paper Series, No. 16821 (Cambridge, Massachusetts, 2011).

Figure 53 Evolution de la productivité du travail dans les PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso enquêtées (en milliers de FCFA)

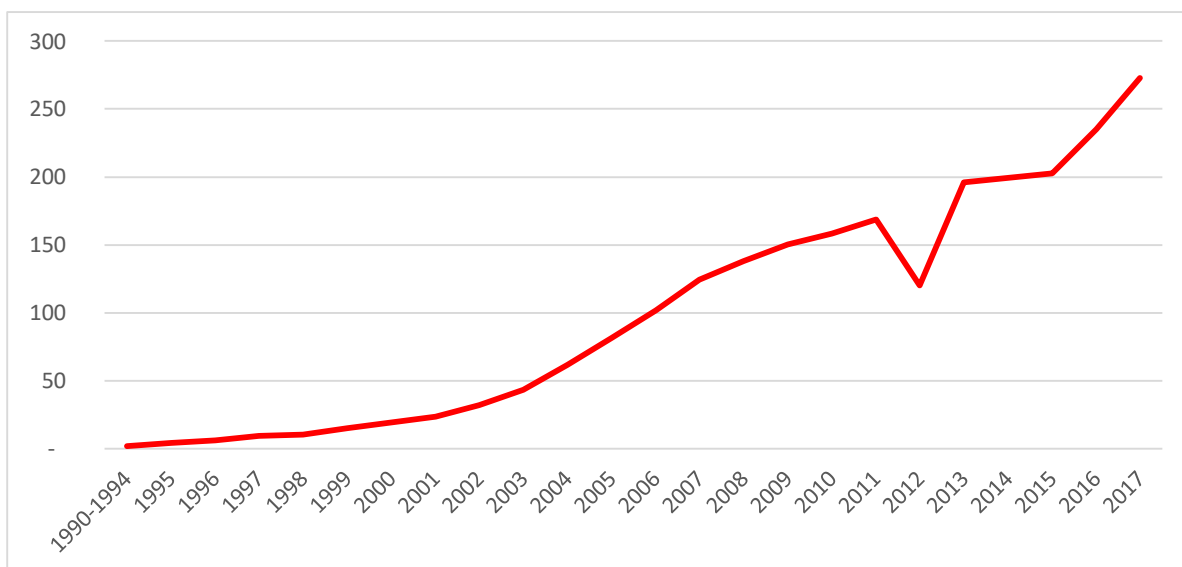


Source : Construction de l'auteur à partir des données de la Direction Générale de l'Industrie

La productivité du capital mesure l'efficacité du facteur capital pour produire une quantité de biens ou services. On compare le niveau de production avec la quantité de capital utilisée pour l'atteindre.

Ainsi, cette productivité est mesurée par le rapport entre la quantité de biens ou services exprimée en termes de richesse créée par l'entreprise (valeur ajoutée) et la quantité de capital utilisée correspondant au capital fixe productif en volume (investissements de l'entreprise). Suivant les données administratives, les investissements des PME de trituration de notre zone d'étude ont été haussière avec une moyenne annuelle de 99 milliards de FCFA par an soit une progression annuelle moyenne de 27,81% sur la période 1994-2017.

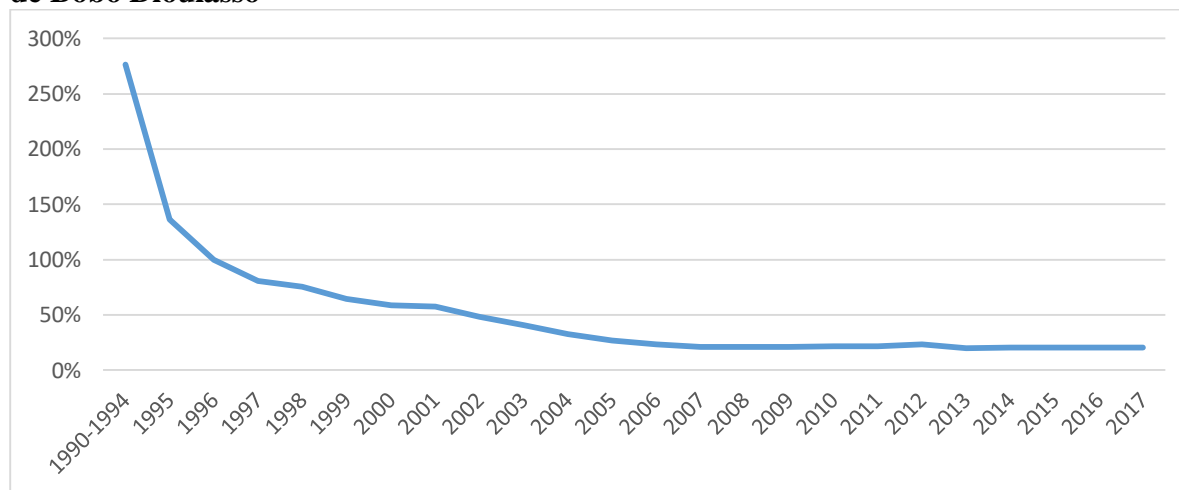
Figure 54: Evolution de la valeur des investissements des PME enquêtées (en milliards de FCFA)



Source : Construction de l'auteur à partir des données de la Direction Générale de l'Industrie

Ainsi, la productivité du capital dans les PME des huiles de Bobo Dioulasso est de 52% en moyenne par an sur la période 1994-2017. Elle a oscillé entre 276% en 1994 à 20% en 2017 et confirme la faible capitalisation des PME créée à partir des années 2000 comme nous l'avons déjà présenté dans la première section de ce chapitre. En effet, la productivité du capital a été de 122% en moyenne sur la période 1994-1999 contre 29% sur la période 2000-2017. Cette situation dénote d'une faible des PME car chaque unité monétaire de capital engagée dans la production au cours de ces dernières années génère en moyenne 29 FCFA de richesse.

Figure 55 : Evolution de la productivité du capital dans les PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso



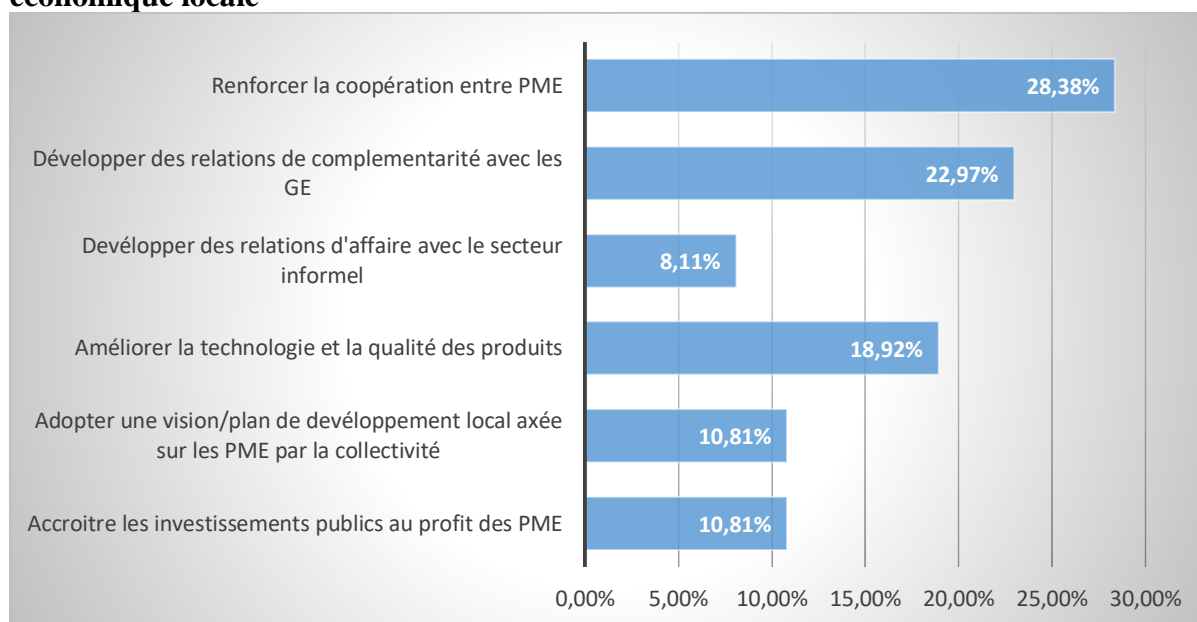
Source : Construction de l'auteur à partir des données de la Direction Générale de l'Industrie

En somme, la productivité du travail dans les PME de trituration des graines de coton est surévaluée en raison de l'insuffisances des données statistiques complètes et désagrégés sur les emplois suivant les catégories de personnels mobilisés (employés et ouvriers permanents, saisonniers et journaliers). La productivité du capital fut élevée avant les années 2000 et est faible (29%) sur la période 2000-2017.

2.1.1.4. Les facteurs d'amélioration de la contribution des PME de trituration à la croissance économique

Pour améliorer la contribution des PME des huiles alimentaires à la croissance économique locale, plusieurs piliers ont été identifiées par les propriétaires de PME parmi lesquels, le renforcement de la coopération entre PME (28,38%), le développement des relations de complémentarité avec les grandes entreprises (marché, technologie, etc.) selon 22,97% des PME, l'amélioration de la technologie et de la qualité des produits (18,92%). Ces résultats semblent révéler la nécessité d'une recomposition du tissu des entreprises des huiles alimentaires localisé à Bobo Dioulasso afin d'accroître sa contribution à la croissance économique locale dans une vision d'intégration entre les PME, les grandes entreprises et le secteur informel. Concernant le secteur informel, 8,11% des PME sont disposées à développer des relations de coopérations avec les TPE afin de mettre à profit leur proximité avec les consommateurs. Les TPE du secteur informel contribuent à la performance des PME par la maîtrise des coûts et/ou la commercialisation des produits (Combarry et Thiombiano, 2011).

Figure 56: Facteurs d'amélioration de la contribution des PME à la croissance économique locale

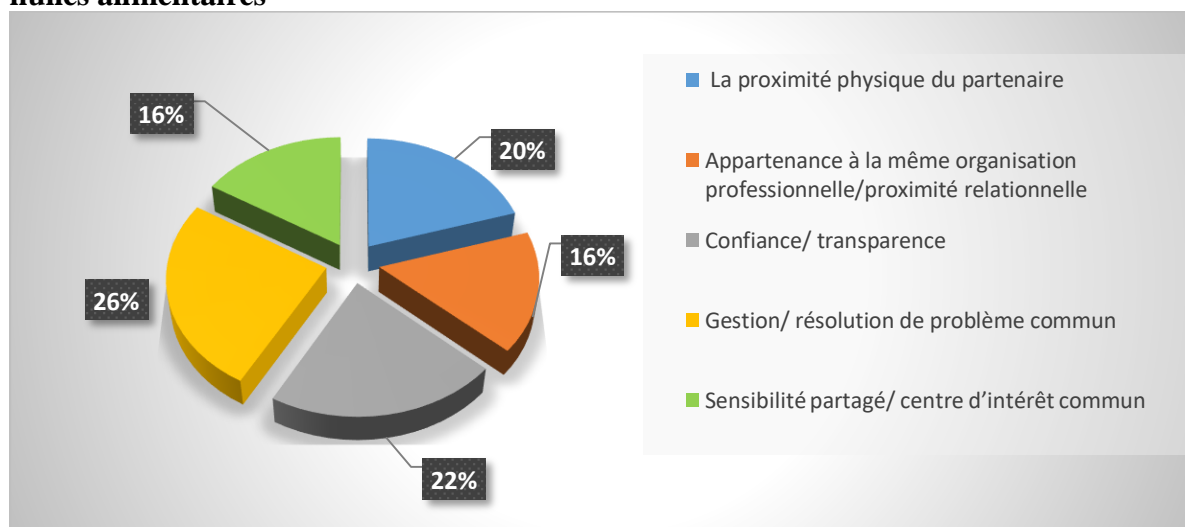


Source : Données d'enquête

Les propriétaires de PME sont donc disposés à la mise en place de relations fonctionnelles avec les grandes entreprises et les TPE du secteur informel pour accroître leur contribution à la valeur ajoutée locale. Pour les propriétaires de PME, plusieurs facteurs ou conditions pourraient influencer positivement la décision d'établir effectivement des relations structurantes et fonctionnelles entre elles et entre elles et les autres acteurs (grandes entreprises et les TPE du secteur informel).

Pour les propriétaires de PME des huiles alimentaires, les principaux facteurs qui peuvent influencer leur décision de collaboration structurée sont la recherche de la résolution de problèmes communs aux entreprises (25,68%), la confiance et la transparence dans les décisions et la gestion (21,62%) et la proximité physique du partenaire (20,27%).

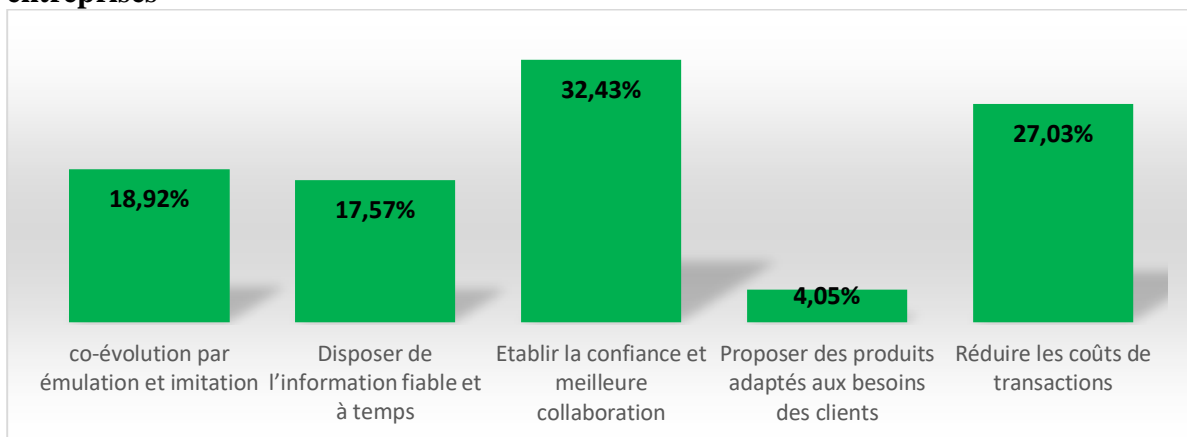
Figure 57: Facteurs d'influence pour l'établissement des relations entre entreprises des huiles alimentaires



Source : Données d'enquête

Pour le cas spécifique de la proximité géographique des partenaires qui facilite la mise en relation structurée, les propriétaires de PME estiment que la connaissance mutuelle et la proximité physique fondent et structurent les relations. Ainsi, pour les PME, la proximité physique facilite la mise en relation et permet d'établir un climat de confiance entre les partenaires qui améliorent leur connaissance mutuelle (32,43%), de réduire les coûts des transactions (27,03%), de progresser ensemble par émulation et imitation (18,92%) et de disposer de l'information fiable et à temps sur les opportunités de marché, de technologie et de main d'œuvre (17,57%). Certes avec le développement des TIC, ce dernier paramètre est discutable même si dans le contexte des pays en développement comme le Burkina Faso, il demeure déterminant dans les relations de proximité.

Figure 58: Importance de la proximité physique dans les collaborations entre entreprises



Source : Données d'enquête

2.1.2. Attentes des PME par rapport aux acteurs publics

Dans leur quête de performance et d'amélioration de leur profit, les PME agglomérées bénéficient des ressources naturelles et construites de la ville mais aussi de leur proximité avec les autres PME notamment dans les domaines des coopérations commerciales et de transport. Elles bénéficient également de l'accompagnement de l'Etat dans les domaines des aménagements de zones industrielles, la fiscalité, d'accès aux services financiers et d'appui-conseil, etc. Cependant, des attentes demeurent.

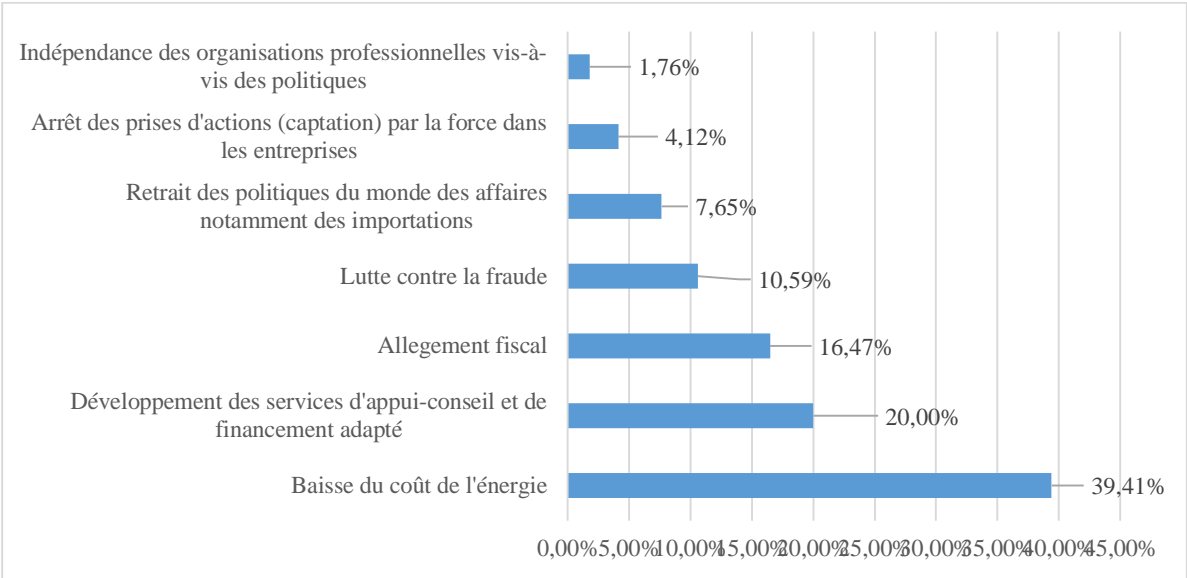
❖ A l'endroit de l'administration locale et par ricochet au pouvoir central

A cet acteur, la baisse du coût de l'énergie constitue la principale attente des PME (39,41% des cas)⁷⁴. A cette baisse s'ajoutent l'amélioration de la qualité de la distribution et la permanence de la fourniture d'énergie (baisse de la fréquence des délestages et des coupures d'électricité). A l'appui de cette demande, Foster et Briceño-Garmendia, (2010) estiment que les entreprises en Afrique perdent 6% de leur chiffre d'affaires annuel en raison des fréquentes coupures d'électricité.

⁷⁴ Pour rappel, le prix du KWh à 125 FCFA est très élevé.

Quelques petites entreprises informelles, incapables de s’offrir des installations de production de substitution – back-up- indiquent des pertes allant jusqu’à 16%. Les autres attentes majeures des PME à l’égard de l’administration locale concernent le développement des services d’appui-conseil et de financement adapté aux besoins des PME (20%), l’allègement fiscal (16,47%), et la lutte contre la fraude et des fausses déclarations des importateurs (10,59%).

Figure 59: Attentes des PME vis à vis de l'administration locale et du pouvoir public central

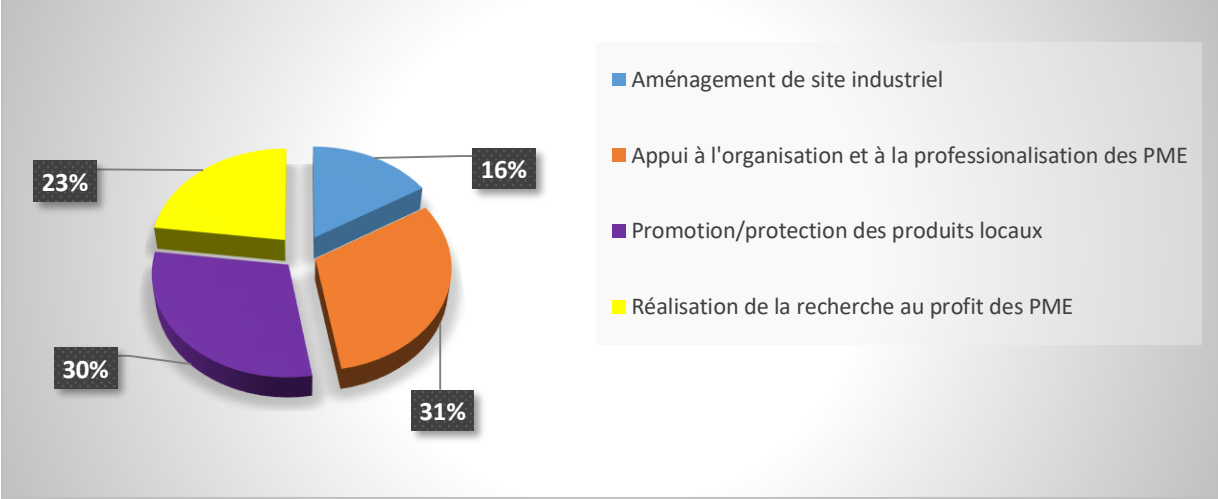


Source : Données d’enquête

❖ A l'endroit des collectivités territoriales,

Les principales attentes sont l'appui à l'organisation et à la modernisation du métier de trituration des graines de coton par les PME (31,08%), la promotion/protection des produits locaux (29,73%), la recherche scientifique et technologique au profit des PME (22,97%) et les aménagements de sites industriels (16,22%).

Figure 60: Attentes des PME visa à vis des collectivités territoriales



Source : Données d’enquête

En somme, l'analyse de la dynamique de l'agglomération des PME des huiles alimentaires à base de coton de la ville de Bobo Dioulasso a montré une absence de coopération productive entre les PME dans le sens d'une spécialisation des acteurs sur les segments du processus de production de l'huile de coton. Ce deuxième constat est également en rupture avec le fonctionnement des districts industriels. Par ailleurs, la stratégie de marché de ces PME est la différenciation de leur produit, chacune assurant seule tout le processus de la production. L'objectif de leur production étant la substitution aux importations d'huiles végétales. Les PME ne sont pas en réseau de production et d'information comme outil stratégique de concurrence. L'information est collectée auprès des autres concurrents et sur le marché. Ainsi, l'absence du réseau et le mode de production et de gestion de l'information de l'agglomération des PME de trituration des graines de coton constituent une différence avec le fonctionnement du district. Néanmoins, la proximité géographique des PME facteur d'incitation à la performance et la concurrence entre elles sur les mêmes marchés est une caractéristique propre au district industriel dans sa forme.

Aussi, la gestion des transactions fondée sur la confiance et la connaissance mutuelle, le recours à une tierce personne pour la résolution des différends entre PME et la solidarité se traduisant par des mécanismes équitables de répartition des pertes dans leurs relations commerciales sont des similitudes de fonctionnement avec le district industriel.

Enfin, cette analyse montre l'influence du milieu sur ces activités économiques des PME et de leur agglomération en termes d'offre de services financiers et techniques, de ressources naturelles et construites, d'aménagement des zones industrielles, les fournisseurs d'équipements et d'intrants locaux. Ce constat est conforme aux caractéristiques du district industriel dans sa forme et dans son fonctionnement.

Cette caractérisation des PME de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso et de leur agglomération a fourni suffisamment d'éléments pour mieux connaître les acteurs de la production d'huile de coton de Bobo Dioulasso et leur environnement mais aussi d'apprécier leur performance en termes de productivité du travail et du capital. Ces caractéristiques devraient permettre, à l'aide de la grille d'analyse élaborée dans le premier chapitre de la première partie de cette thèse, d'identifier le mode d'organisation productive de cette agglomération que nous développerons dans la section suivante.

Cette dernière partie de la thèse vise dans un premier temps, à définir les déterminants de la dynamique de l'agglomération des PME des huiles de coton de la zone d'étude à l'aide de l'AFCM, et dans un second, d'utiliser l'analyse de ces déterminants permettra par rapprochement avec la grille d'analyse théorique de définir et caractériser le mode d'organisation productive de cette agglomération. Pour cette fin, les trois dimensions de la dynamique de l'agglomération à savoir l'influence de l'environnement, les interactions entre les PME de l'agglomération et la performance interne de la PME seront analysées. Nous finirons cette partie par une discussion des conditions d'émergence d'un mode de production plus compétitive et générateur d'effets d'agglomération suffisants source du développement local.

2.2.Méthodes et outils d'analyse des données

L'objectif de cette thèse est d'identifier le mode d'organisation production d'une agglomération de PME à partir des déterminants de sa dynamique économique et des variables de son environnement qui influencent son organisation. Dans cette partie, il est question de présenter la méthodologie que nous avons adopté pour l'identification des déterminants de la dynamique économique de l'agglomération des PME des huiles de coton de notre zone d'étude.

Ainsi, pour des raisons de commodités et de meilleure présentation des résultats de cette partie, et faire ressortir les variables les plus discriminantes qui expliquent l'organisation des PME à l'aide de nouvelles analyses et d'une démarche déductive, les données collectés et traitées avec SPSS et Excel dans la première partie ont été transférées sur le logiciel SAS (Statistical Analysis System). En effet, le système SAS est un ensemble de modules pour la gestion et le traitement statistique des données. Il a pour vocation de (i) collecter les informations provenant des différents systèmes opérationnels, quelles que soient la source de données ou leur format, (ii) présenter les résultats, entre autres de façon graphique, aussi clairement que possible et (iii) effectuer des traitements statistiques classiques, de modélisation, de prévision. Dans ce nouveau traitement des données, nous avons tenu compte pour les questions semi-ouvertes de l'ordre d'importance donné par les répondants.

Ces variables ont été codées sur Excel pour constituer des ensembles avant d'être transférées dans le logiciel SAS. Les données obtenues des traitements avec SAS sont des données qualitatives, de type catégoriel. Pour traiter ces variables dans le cadre de la démarche déductive choisie, une analyse statistique multivariée est privilégiée. Pour l'analyse des données, nous sollicitons successivement deux méthodes.

La première est une analyse factorielle de type Analyse Factorielle des Correspondances Multiples (AFCM), compte tenu de la nature qualitative de nos données. L'AFCM a pour but de permettre de juger de la capacité contributive d'une variable, dans un ensemble, à expliquer une situation à partir de la distribution de l'inertie (ou variance globale).

La seconde méthode utilise les résultats de l'AFCM pour procéder à une classification des déterminants. Il s'agit d'une Classification Ascendante Hiérarchique (CAH) permettant une approche interprétative. La prise en compte de cette dernière s'explique par la collecte de données sur certaines variables catégorielles qui mettent l'accent sur les représentations que les PME se construisent de la réalité (Cossette, 1993).

La présente thèse vise à mettre en évidence une organisation productive d'une agglomération de PME à partir des données empiriques collectées sur une base déclarative auprès de ces PME. Ces données regroupent les stratégies de production et de marché, des perceptions d'interactions entre PME localisées, des représentations des réalités que se construisent les dirigeants de PME. Pour ce faire, certains résultats ne seront pas généralisables au sens où ne permettront pas de faire apparaître des lois ou régularités essentielles (Cossette, 1993), mais seulement de caractériser le mode d'organisation productive d'une agglomération singulière de PME.

L'AFCM permettra d'élaborer les déterminants de la dynamique du tissu de PME par la méthode graphique et à partir de cette AFCM, la CAH permettra de constituer des classes homogènes de PME, où le marquage sémantique permettra de constituer des déterminants suivant la logique entrepreneuriale des PME par la méthode analytique. L'AFCM étudie les tableaux de données d'individus décrits par plusieurs variables qualitatives ou quantitatives (après regroupement par classe). C'est la méthode la plus utilisée quand les enquêtes portent sur un ensemble très vaste de variables qualitatives. Les aides à l'interprétation sont : le cosinus carré et la qualité de représentation et la contribution. L'AFCM vise à étudier la liaison qui existe entre plusieurs variables qualitatives ; elle peut donc être utilisée pour des analyses déductives comme c'est le cas dans la présente thèse. Cependant, l'AFCM étant basée sur la recherche de sous-espaces dans lesquels l'étalement du nuage est maximal, il est délicat de repérer les frontières des différents groupes. Par ailleurs, sur les plans factoriels, on ne peut pas voir les ressemblances globales entre individus : deux points proches sur un plan ne se ressemblent que du point de vue des facteurs de ce plan, en dehors de ce plan, les liaisons ne sont pas apparentes. Pour prendre en compte les liaisons qui existent entre les modalités sur tous les axes, on utilise des méthodes de classification. Une des utilités de l'analyse factorielle avant la classification est le fait qu'elle permet d'effectuer un changement de base en prenant en compte tous les axes factoriels dans les options de la classification.

La CAH est un regroupement des individus de telle sorte que ceux appartenant à la même classe se ressemblent le plus possible et ceux n'appartenant pas aux classes identiques soient très différenciés. La partition sera bonne si à l'intérieur de chaque classe la variance des individus qui la compose est faible pour chaque variable. D'une classe à l'autre, pour chaque variable, la moyenne des individus qui composent une classe varie beaucoup.

Le critère de ressemblance ici retenue est celui de Ward dont l'objectif est de minimiser la perte d'inertie interclasse suite à une agrégation de classes. Cette perte d'inertie est mesurée par la différence entre l'inertie entre les classes avant l'agrégation et cette même inertie après l'agrégation. Le marquage sémantique après la formation des classes et des axes factoriels est une aide à l'interprétation des classes obtenues par la classification automatique. Les résultats s'expriment en termes d'assertions construites à partir des libellés des paramètres décrivant les individus. L'aspect sémantique de la caractérisation : le groupe est caractérisé par les différentes assertions qui sont définies par la conjonction des modalités présentes.

En termes de méthode d'analyse, nous partons d'un échantillon de N individus décrits par P variables qualitatives (X_1, X_2, \dots, X_P). Soit X , le tableau de départ de la caractérisation des individus. Le tableau disjonctif complet K est obtenu de X en considérant chaque modalité de chaque variable comme une nouvelle variable prenant la valeur « 1 » si l'individu la possède, et « 0 » s'il ne la possède pas.

Par exemple, la variable « le gestionnaire de l'entreprise est-il son propre fondateur » est décomposée en deux variables « le gestionnaire est le fondateur » et « le gestionnaire n'est pas le fondateur ».

Dans ce cas, tout « gestionnaire est le fondateur » prendra la valeur « 1 » pour la nouvelle variable « le gestionnaire est le fondateur » et la valeur « 0 » pour la variable « le gestionnaire n'est pas le fondateur », et inversement pour tout gestionnaire qui n'est pas le fondateur. C'est donc un tableau logique, où les « N » individus sont toujours en lignes, et les modalités des différentes variables en colonnes. Nous supposons qu'il y a au total « J » modalités.

Le tableau est disjonctif car les modalités de la même variable s'excluent mutuellement : si un individu a pris une valeur « 1 » pour une des modalités d'une variable X_k , (comme 1 pour le gestionnaire est le fondateur), cet individu prendra nécessairement la valeur « 0 » pour toutes les autres modalités de X_k (comme lorsque le gestionnaire n'est pas le fondateur).

Le tableau est complet car à tout individu correspond forcément une modalité (dont une valeur « 1 ») sur l'ensemble des modalités d'une variable X_k . Les totaux de lignes sont égaux au nombre de variables initiales. Seules les variables qualitatives peuvent être actives. Mais toute variable peut être introduite en supplément et servir pour des illustrations.

En règle générale, pour l'interprétation d'une AFCM :

- Deux modalités d'une même variable ne peuvent avoir le même profil ;
- Deux modalités possédées par les mêmes individus sont confondues, et une modalité se situe au quasi barycentre des individus et des modalités qui la possèdent ;
- Les modalités rares sont éloignées de toutes les autres modalités. En effet, on démontre que la distance euclidienne d'une modalité « j » au centre de gravité « g_0 » est $(N/N_j) - 1$, où « N_j » est le nombre d'individus présentant la modalité « j ». Ainsi, plus « N_j » est grand, plus le profil de la modalité ressemble au profil moyen, et la modalité est proche du centre de gravité. Par contre, une modalité rare est éloignée du centre de gravité, et a des fortes contributions, donc fixe les axes.

L'inertie dépend uniquement du nombre de modalités et du nombre de variables actives. L'inertie d'un nuage de points mesure la dispersion pondérée des points autour de son centre de gravité. Elle se définit par :

$$I_g = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N d^2(e_i, g) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^P (x_{ij} - \bar{x}_j)^2$$

Avec

e_i est un point du nuage ;

g est le centre de gravité ;

N est le nombre d'individus (74) ;

P est le nombre de variable (66) ;

Et x_{ij} sont les coordonnées du point x .

L'application de cette formule permet d'obtenir une inertie générale de 2,3. Du fait de la nature disjonctive du tableau, les taux d'inertie sont très faibles et n'informent pas clairement sur l'importance des facteurs. En outre, les valeurs propres tendent à décroître de façon régulière, ce qui rend délicate l'étude de l'histogramme des valeurs propres.

Les outils d'aides à l'interprétation des axes factoriels sont les contributions (CRT) les V. test et les COS². En termes de contribution, nous notons que la CTR d'une modalité « j » est égale à $CTR(j) = (1 - N_j/N) / P$. Les modalités à faibles fréquences sont donc celles qui ont le plus d'influence. Il est donc souhaitable, au moment de la codification, de veiller autant que possible à ce qu'il n'y ait pas de modalités rares. On démontre aussi que la contribution d'une variable est proportionnelle au nombre de ses modalités. Par conséquent, si l'on souhaite que les variables aient à peu près la même importance dans l'analyse, il est aussi préférable que chaque variable ait à peu près le même nombre de modalités. On repère les variables qui participent à la définition des axes à partir des modalités à fortes contributions.

Enfin, quand à l'utilisation des COS² qui représente la qualité de représentation des points, permet de repérer les proximités illusoires. Pour les individus et les modalités bien représentés, on a les interprétations suivantes (i) deux individus proches se ressemblent, c'est à dire qu'ils se présentent selon les mêmes modalités ; (ii) l'interprétation de la proximité entre modalités de différentes variables est un peu délicate ; on peut simplement dire que les individus possédant l'une des modalités ont le même centre de gravité que ceux possédant l'autre modalité. L'analyse pour l'interprétation suivra les étapes suivantes :

- Interpréter la répartition par modalité de chaque variable, qui est donné par le « poids ».
- Déterminer le nombre d'axes à retenir ;
- Identifier les points ayant de fortes CTR sur les axes et donner le sens des axes.
- Interpréter les plans factoriels. Dans la pratique on s'intéresse d'abord au premier plan factoriel sur lequel on commente sans ambiguïté les correspondances et oppositions au « bord » du nuage. Les proximités observées à « l'intérieur du nuage » (c'est-à-dire hors du bord) doivent être confirmées sur plusieurs plans à interpréter. On parcourt donc les autres plans factoriels en croisant 2 à 2 les axes retenus.

A chaque fois, on commente au bord uniquement les phénomènes nouveaux (non observés dans les plans précédents), et on recherche la confirmation des proximités identifiées à l'intérieur du nuage

En somme, les résultats issus de ce traitement de données seront présentés suivant les trois niveaux théoriques qui expliquent la dynamique d'un district industriel à savoir l'environnement de l'agglomération, la capacité d'organisation productive de l'agglomération des PME et enfin la capacité d'organisation productive interne de la PME. Pour la suite de nos travaux d'analyse des données empiriques, nous avons agrégé les deux dernières dimensions en raison de leur forte indépendance et leur influence réciproque qui se traduit par la performance des PME et la dynamique de l'agglomération. Pour chacun des deux domaines d'influence de la dynamique du district reconstitués à savoir l'environnement et l'agglomération de la PME, nous avons procédé à la description des plans factoriels, puis un rapprochement des variables empiriques avec celles théoriques pour la définition des variables d'influence de la dynamique afin d'apprécier la contribution des domaines d'influences au modèle de district industriel.

2.3. Influence du milieu sur la dynamique des PME localisées à Bobo Dioulasso

Sur le plan théorique, la localisation des activités influence les entreprises car leur performance est partiellement expliquée par la pertinence de leur lieu d'implantation : qualité de la demande locale, des infrastructures et des fournisseurs localisés, proximité des marchés, etc. La localisation des activités est une priorité des acteurs publics et des politiques publiques. En effet, en accueillant les entreprises et en fixant les plus performantes, les régions souhaitent pérenniser des emplois locaux à valeur ajoutée. Par le biais des prélèvements publics, une partie de cette valeur ajoutée est réinvestie dans les infrastructures du lieu d'implantation, favorisant un cercle vertueux de la compétitivité du couple territoire-entreprises.

Dans cette première partie de cette section, nous identifierons et analyserons les déterminants du milieu des PME agglomérées à Bobo Dioulasso qui influence la dynamique des PME et leur croissance.

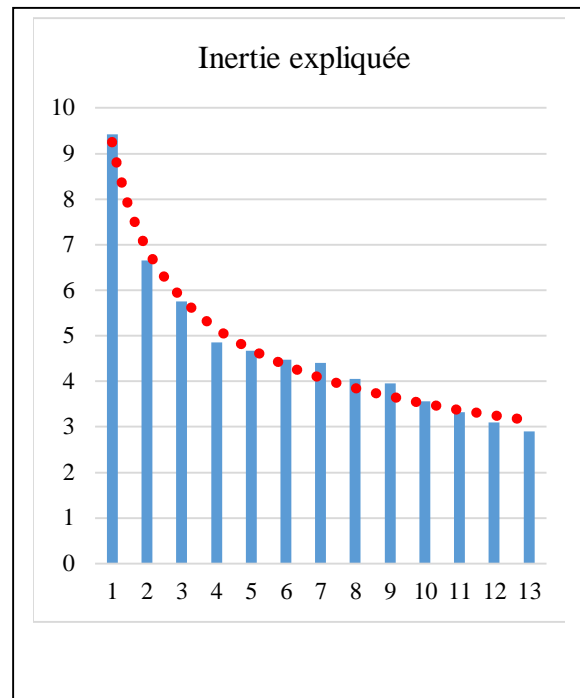
2.3.1. Analyse de la distribution de l'inertie

En termes de paramétrage des variables, le diagramme des valeurs propres ci-dessous montre la part de la restitution de l'information totale utile. L'analyse des déterminants de l'environnement dégage ici 46 variables possibles et les ordonne sur le critère de l'importance des valeurs propres. Les valeurs propres représentent les variances de chacune des composantes calculées. La première variable a une variance de 0,2169 par rapport à l'inertie totale (ou variance totale) qui est de 2,3. On en déduit que le premier facteur explique 9,43% ($0.2169/2,3$) de la variance totale. Dans le même ordre d'idée, la deuxième variable explique 6,65% de l'inertie totale.

Pour déterminer le nombre de variables actives, on rapporte l'inertie totale au nombre de variables, soit $2,3/46 = 0.05$. Seules les variables ayant une valeur propre supérieure $>$ à 0.05 sont retenues et les autres sont éliminées. Ce critère nous signale que seules 13 variables sur 46 sont actives c'est-à-dire ayant une valeur propre supérieure à 0,05. Le cumul des pourcentages de ces 13 valeurs propres nous indique qu'elles expliquent 61,14 % de l'inertie totale.

Tableau 15: Synthèse des valeurs propres

Nbre de passage	Valeur propre	% d'inertie expliquée	% cumulé
1	0,2169	9,43	9,43
2	0,1529	6,65	16,08
3	0,1325	5,76	21,84
4	0,1116	4,85	26,69
5	0,1074	4,67	31,36
6	0,1030	4,48	35,84
7	0,1014	4,41	40,25
8	0,0934	4,06	44,31
9	0,0908	3,95	48,26
10	0,0819	3,56	51,82
11	0,0764	3,32	55,14
12	0,0713	3,10	58,24
13	0,0667	2,90	61,14



Source : Données de l'enquête

L'ACM vise à résumer l'information contenu dans un grand nombre de variables afin de faciliter l'interprétation des corrélations existantes entre ces différentes variables. Il n'existe pas une règle unique permettant de définir le nombre d'axes à retenir. Plusieurs critères empiriques permettent d'orienter ce choix :

- Dans un premier temps, on retient autant d'axes que nécessaire pour atteindre le seuil de variance expliquée désiré (au moins 60% de l'inertie totale) ;
- Par le critère de Kaiser : on ne retient que les axes dont l'inertie est supérieure à l'inertie moyenne (dans notre cas, il est de 2,3) ou bien les axes associés à des valeurs propres supérieures à 0,05.
- Par le critère du coude : sur les pourcentages d'inertie expliquée, on observe un décrochement (coude) suivi d'une décroissance régulière. On sélectionne les axes à partir du décrochement.

En appliquant le critère de coude dans notre cas, l'on observe sur la figure ci-dessus, un décrochement au 2^{ème} axe avec une inertie totale du nuage de 16,08%. Cela signifie que la représentation des variables dans le plan factoriel ne reflète que 16,08% de la réalité. La faible part de variance expliquée par les deux premiers axes est une caractéristique de l'ACM (qui donne généralement des mesures pessimistes de l'information extraite). Dans ce cas de figure, les résultats de cette analyse ne devront pas être pris pour l'absolu. Nous estimons cette inertie total faible pour expliquer les différences entre les variables.

Un deuxième coude est observé au 5^{ème} axe suivi d'une décroissance plus ou moins régulière et qui consacrent au moins 30% de l'inertie totale. On sélectionne donc les 5 axes à partir de ce décrochement.

L'analyse de la contribution cumulée des cinq premiers axes factoriels montre qu'ils concentrent 31,36% de l'information fournies par l'ACM. Nous allons donc limiter nos analyses sur ces derniers. Cela paraît assez indicatif étant donné la masse de variables étudiées, et cela autorise une lecture descriptive et dynamique des configurations des variables étudiées (Tableau 11). Suivant la structuration de notre guide d'entretien pour la collecte des données auprès des PME, la section 4 de ce guide portait sur la contribution de l'environnement des PME sur leur croissance et leur performance. Les variables et les modalités de cette section permettent d'apprécier l'influence du milieu des PME sur leur dynamique. Ainsi sur cette base, cinq axes factoriels ont été retenus pour notre analyse (annexe 10) en raison de la forte concentration des informations sur ces dernières (31,36%) et se caractérisent par :

Le premier axe : une lecture d'Est en Ouest des modalités de variable les plus contributives à la formation de cet axe sont les prêts spéciaux du gouvernement (2,6%) mis en place à partir des années 2000 pour promouvoir le secteur privé, en particulier les PME ; la présence des institutions financières pour le crédit bancaire (5,2%) au profit des promoteurs y compris les PME ; l'existence d'un marché potentiel (effectif population locale, nationale, régionale) (3,4%), l'existence de commande publique et institutionnelle (3,6%). A côtés de ces facteurs positifs, des facteurs négatifs contribuent à la formation de l'axe à savoir, la faible coopération des commerçants/distributeurs pour la promotion des huiles locales (5,9%) ; le faible pouvoir d'achat des consommateurs locaux (faiblesse du marché réel) pour 3,8% des cas, la pression fiscale (3,8%) et l'ingérence des politiques dans le fonctionnement des organisations professionnelles (3%). Nous qualifions ce premier groupe de facteurs de « déterminants liés à la facilitation/incitation et la promotion des PME » de la dynamique des PME localisées à Bobo Dioulasso.

A l'opposé de ce groupe de facteurs à l'extrême droite sont localisées des déterminants liés au choix stratégique d'implantation des PME dont l'existence d'une solidarité locale conduisant à la mobilisation des ressources d'investissement et de fonctionnement (prêts d'auprès d'amis, familles, proches, etc. (5,7%)) ; la disponibilité des matières premières (5,2%) ; l'existence des infrastructures de communication et de transport ainsi que des sites industriels aménagés (5%) ; la présence des fournisseurs (équipement, emballage, matière première) à Bobo-Dioulasso (3,4%) ; l'existence de cadres d'échanges entre PME et consommateurs (médias et les manifestations commerciales) qui permettent à la PME de prendre en compte des besoins spécifiques de ces derniers comme la coupure de l'offre dans des emballages adaptés (2,8%) et la disponibilité permanente du produit sur le marché domestique (6%).

Les facteurs limitant de ce groupe sont la faiblesse du pouvoir d'achat domestique traduisant par la faible capacité d'absorption du marché domestique (2,9%), le faible accompagnement des PME par les services d'assurance au regard des coûts élevés et des délais de réaction relativement long face au sinistres (4,8%). Le deuxième axe est porté du Sud vers le Nord par les déterminants visant l'incitation et la promotion des PME d'une part et les facteurs d'avantages concurrentiels d'autre part. pour les facteurs d'incitation et de promotion, il s'agit entre autres de l'existence des crédits spéciaux (5,15%) du gouvernement à travers des instruments de financement de l'initiative privée ; l'organisation des manifestations

commerciales (1,9%), l'existence de centres et institutions de formation à l'entrepreneuriat et à la gestion des affaires (3,04%) ; l'allègement fiscal sur certains biens d'équipement et de pièces de rechange favorisant le développement de la maintenance industriel (1,2%) ; la mise en place des conditions simples et adaptées pour l'installation des PME sur les sites aménagés favorisant ainsi leur regroupement (2,79%) et la réduction des coûts de transaction. Cependant, la faible collaboration des commerçants distributeurs pour la promotion des huiles domestiques (2,36%) ; le coût élevé de l'énergie (4,16%), l'insuffisance des sites industriels aménagés (2,98%) et l'insuffisance des offres spécifiques de certaines services d'appui-conseil et de financement adaptés (1,2%) constituent des facteurs contribuant négativement aux déterminants de la promotion des PME.

A l'opposé, les déterminants des avantages concurrentiels de l'agglomération des PME des huiles alimentaires de Bobo portent sur l'existence d'un marché potentiel (national et régional-2,05%) ; l'offre de crédit bancaire (4,36%) même si les produits financiers ne sont pas adaptés aux besoins des PME ; l'existence d'infrastructures appropriées (transport, zone aménagé, eau, électricité, etc. 3,34%) et l'accès à la commande (3,85%) ; la présence locale des fournisseurs (4,55%). D'autres facteurs constituant ce groupe de déterminants et qui l'influencent négativement sont essentiellement l'insuffisance de la recherche au profit des PME (8,14%) ; l'importance du secteur informel (1,96%) en termes de perturbation du marché (non maîtrise de l'offre) et d'imitation des produits ; la pression fiscale (1,99%) ; la fraude (3,8%) et la rigidité de la demande face à la variation des prix malgré les fluctuations des prix des facteurs de production (3,8%).

Le troisième axe factoriel oppose les déterminants du choix de la localisation des PME à ceux de leurs avantages concurrentiels. Le premier groupe de déterminants est constitué par des variables dont la présence de mécanisme endogène (réseau informel) de financement des activités (privé informel-1,12%) ; la présence locale des fournisseurs (matière première, équipements, emballages, de pièces de rechange, et des facteurs de production dont l'eau et l'électricité-4,52%) ; l'existence locale d'un réseau de service de maintenance industrielle et de savoir-faire locaux/main d'œuvre (2,73%) résultant du passé industriel de la ville de Bobo Dioulasso (ressource construite) et l'existence d'infrastructures appropriées (transport, zone aménagé, eau, électricité, etc. -1,15%). D'autres facteurs qui militent en défaveur de la ville de Bobo Dioulasso pour l'implantation des PME sont l'absence/insuffisance de certains services publics d'appui aux PME (5,4%) ; le faible investissement public dans des domaines stratégiques au profit de la PME comme la recherche, l'innovation, les infrastructures, etc. (1,58%) ; le coût élevé de l'énergie (2,37%) et la faible protection et promotion des produits locaux (8,1%).

Toujours sur le même axe, l'on observe à l'opposé de ce groupe de variables, des déterminants de l'avantage concurrentiel à savoir l'existence d'un marché important au niveau national et régional (3,19%) ; l'autofinancement notamment par les commerçants ayant dégagé un surplus commercial ou désirant diversifier leurs activités tout en assurant directement la distribution des produits (3,41%) ; la présence locale de fournisseurs (3,74%) réduisant ainsi les coûts de transactions et limitant l'arrêt des activités pour raison de panne ; l'existence de centres de

formation (3,17%) offrant des ressources humaines nécessaires en entrepreneuriat et à la gestion des affaires ; le statut de carrefour d'affaire (1,32%) de la ville de Bobo Dioulasso offrant des possibilités d'échanges importants tout en favorisant le regroupement de PME (1,93%). Les facteurs d'influence négative de ce groupe de facteurs sont l'éloignement de Bobo Dioulasso par rapport à Ouagadougou (1,16%) ; l'importance du secteur informel (2,52%) ; la pression fiscale (2,44%) ; l'insuffisance/absence de certaines institutions d'appui-conseil, de règlement et de financement (3,63%) ; la faiblesse des organisations professionnelles des PME (1,63%) et aménagement de site (3,84%) ; le mélange de la politique et des affaires conduisant souvent à des prises d'actions (captation) par la force dans les entreprises (4,06%).

Le quatrième axe factoriel présente des similitudes avec le troisième axe ci-dessus opposant les déterminants de la localisation des PME à ceux des avantages concurrentiels à quelques différences près. Ainsi, pour les facteurs de localisation, l'axe ajoute les variables telles que les crédits spéciaux du gouvernement (2,7%) comme mode dominant de financement des PME et le statut de carrefour d'affaire de la ville de Bobo (4,25%) comme raison du choix d'implantation des PME. Cependant, l'éloignement de la ville de Ouagadougou (2,26%), l'importance du secteur informel (2,77%) et le mélange de la politique et des affaires notamment des importations de produits (3,75%) sont des facteurs négatifs identifiés dans ce groupe de déterminants. A l'opposé, les variables complémentaires à l'axe trois les plus contributives à la formation du groupe de déterminants de l'avantage concurrentiel sont la solidarité locale se traduisant par des possibilités de mobilisation des financements non bancaire, pas d'intérêt (prêts auprès des amis, familles et proches-1,9%) et l'accès à la commande publique et institution par des réseaux de partenariat (3,05%). Les facteurs négatifs complémentaires de ce groupe de déterminants par rapport à l'axe précédent sont l'absence de certains services publics d'appui aux PME à Bobo (4,96%) et le faible investissement publics (aménagement, infrastructure, création d'affaires, etc.) au profit des PME (2,54%).

Le cinquième axe oppose également les déterminants de la localisation des activités à Bobo Dioulasso et ceux de promotion des PME. Pour le premier déterminant, les variables positives qui le composent sont constituées de celles des deux derniers axes alors que la nouvelle variable négative est la pression fiscale (4,15%). A l'opposé de ce déterminant, sont identifiées les variables positives nouvelles à celles du premier et du deuxième axe sont la mise en place des conditions simples et adaptées pour l'installation des PME sur leur propre site (facilitation foncière-10,72%) et la solidarité endogène pour faciliter le financement des activités auprès des amis, familles et proches (5,18%). Les nouvelles variables qui impactent négativement sur déterminant sont l'absence de certains services d'appui-conseil et de financement (2,85%) ; le faible investissement public au profit des PME (7,91%) et le faible accompagnement des organisations professionnelles (2,5%).

En somme, l'analyse des axes d'influence du milieu sur la dynamique des PME permet d'identifier trois (3) types de déterminants : ceux de la localisation des PME, ceux de la facilitation/incitation et de la promotion des PME et ceux des avantages concurrentiels. Le tableau ci-dessous donne une synthèse de la répartition des axes autour de ces déterminants.

Tableau 16: Typologie des déterminants d'influence du milieu sur la dynamique des PME de Bobo Dioulasso

Déterminants	Axe 1	Axe 2	Axe 3	Axe 4	Axe 5
Localisation des PME	X		X	X	X
Facilitation et de la promotion des PME	X	X			X
Avantages concurrentiels		X	X	X	

Source : Construction de l'auteur

2.3.2. Définition des facteurs d'influence de la dynamique de l'agglomération des PME des huiles de Bobo

L'exploitation des travaux antérieurs sur les formes d'organisations productives ainsi que les facteurs de compétitivité et de leur dynamique a permis d'élaborer une grille d'analyse (Cf. chapitre 1). Cette grille d'analyse fait référence aux variables les plus significatives qui expliquent ou qui contribuent à la dynamique du système productif localisé. Le tableau ci-dessous est une synthèse et un rappel des variables d'influences des déterminants.

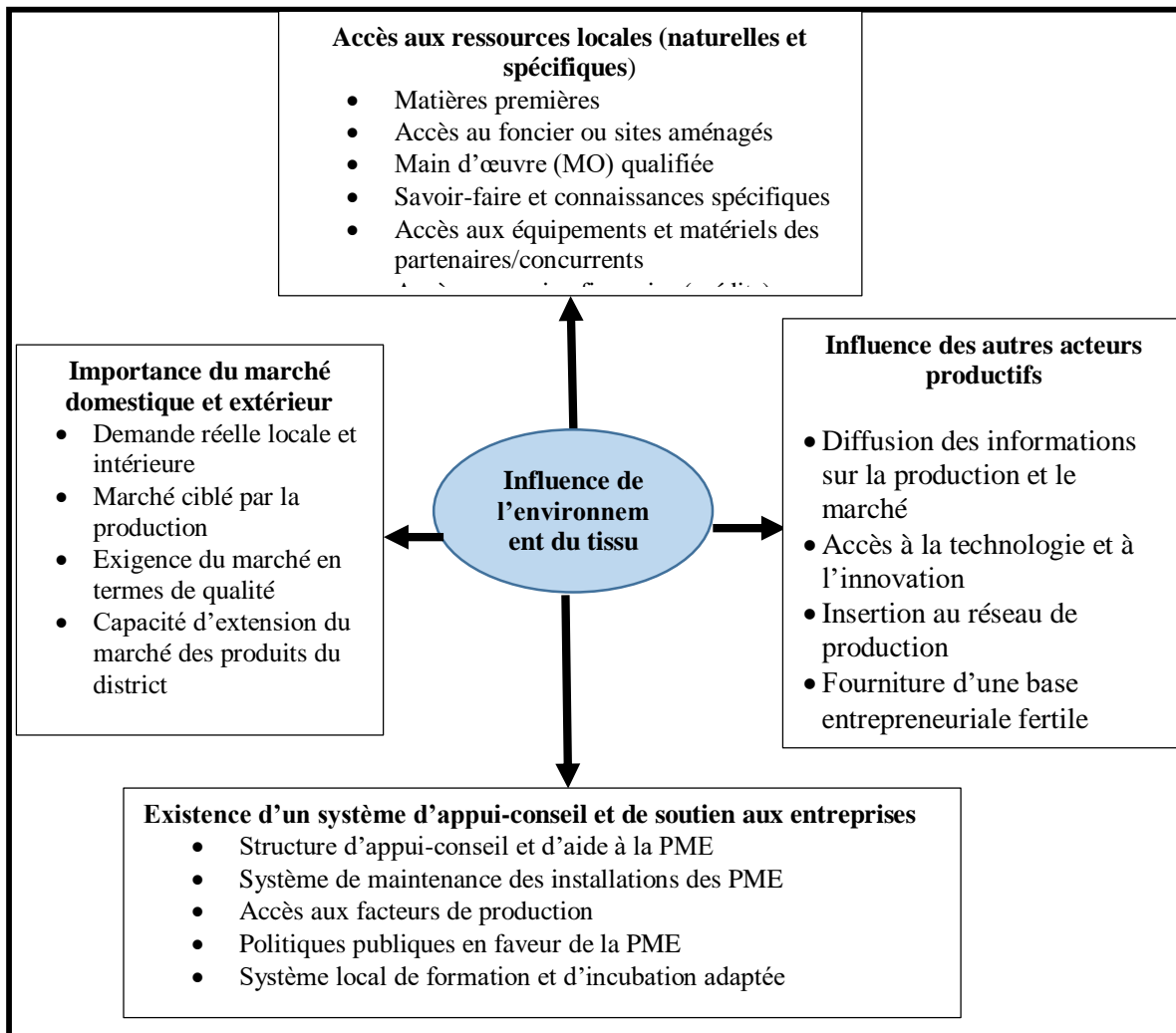
Tableau 17: Synthèse des variables d'influence des déterminants de l'environnement de l'agglomération des PME

Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Déterminants de la localisation des PME	
Mécanisme de financement formel (les prêts spéciaux du gouvernement; le crédit bancaire) et informel (solidarité endogène-famille et amis ; privé informel)	Faible coopération des commerçants/distributeurs pour la promotion des huiles locales
Existence d'un marché potentiel	Faiblesse du pouvoir d'achat domestique
Facilitation foncière pour l'installation des PME sur leur propre site	Importance du secteur informel
Maintenance industrielle et de savoir-faire locaux/main d'œuvre	Faible investissement public au profit des PME
Présence locale des fournisseurs divers (équipement, emballage, matières première, etc.)	Eloignement de Bobo par rapport à Ouagadougou/centre de consommation
Existence d'infrastructures appropriées	Absence de certains services d'appui-conseil et de financement
Ville carrefour d'affaire	
Disponibilité des matières premières	
Déterminants de la facilitation et de la promotion des PME	
Existence de commande publique et institutionnelle	Faible pouvoir d'achat domestique

Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Existence de cadres d'échanges entre PME et consommateurs (médias et les manifestations commerciales)	Coûts élevés et des délais de réaction face au sinistres relativement long des services d'assurance
Existence des infrastructures de communication, de transport et des sites industriels aménagés	Absence/insuffisance de certains services publics d'appui aux PME
Présence des fournisseurs divers	Faible accompagnement des organisations professionnelles
Existence d'une solidarité locale (prêts d'auprès d'amis, familles, proches, etc.)	Mélange de la politique et des affaires notamment des importations de produits
Existence des crédits spéciaux du gouvernement	Faible protection et promotion des produits locaux
Organisation des manifestations commerciales	Pression fiscale
Existence de centres et institutions de formation à l'entrepreneuriat et à la gestion des affaires	Ingérence des politiques dans le fonctionnement des organisations professionnelles
Allègement fiscal sur certains biens d'équipement et de pièces	
Facilitation pour l'installation des PME sur les sites aménagés	
Déterminants des avantages concurrentiels	
Existence d'un marché potentiel (national et régional)	Insuffisance de la recherche au profit des PME
Offre de crédit bancaire	Importance du secteur informel
Carrefour d'affaire	Pression fiscale
Présence locale des fournisseurs divers	Importance de la fraude
Existence d'une solidarité locale (prêts d'auprès d'amis, familles, proches, etc.) et d'autofinancement	Mélange de la politique et des affaires notamment les importation et la captation
Existence de centres de formation	Eloignement de Bobo par rapport à Ouagadougou
Existence d'infrastructures appropriées (transport, zone aménagé, eau, électricité, etc.)	Absence de certaines institutions d'appui-conseil, de règlement et de financement
Présence/regroupement d'autres PME	Faiblesse des organisations professionnelles des PME
Accès à la commande publique et institution	Faible investissement publics au profit des PME

Il nous paraît important de mieux positionner le milieu par rapport au cadre d'analyse théorique des systèmes productifs localisés en appréciant les variables explicatives des déterminants de l'environnement des PME localisées à Bobo Dioulasso qui influencent la dynamique de ces PME à la lumière de la grille d'analyse élaboré au premier chapitre de cette thèse. Pour cette fin, nous n'utiliserons que les variables d'influence positives sur la dynamique des PME. Nous ferons appel plus tard aux facteurs d'influence négatifs pour définir les conditions théoriques de l'émergence d'un système productif localisé des huiles alimentaires de coton à Bobo Dioulasso. En rappel, suivant la grille d'analyse, les déterminants de l'environnement des PME qui influencent leur dynamique se présentent comme dans le graphique n° 62 ci-dessous.

Graphique 4: Déterminants théoriques d'influence du milieu sur la dynamique des PME localisées



Source : Construction de l'auteur

Le rapprochement entre les variables théoriques de la dynamique interne du tissu de PME et les variables empiriques observées se fait par pointage (ou correspondance) de l'existence ou non des variables d'influences positives suivant une approche dichotomique. La qualité, l'intensité, la fréquence et le poids contributif des variables ne sont pas pris en compte dans ce rapprochement. En effet, les travaux antérieurs sur les variables contributives à la dynamique des districts industriels n'ont pas analysé le poids des différentes variables à la formation des déterminants de la dynamique des PME. Pour cela, nous faisons l'hypothèse d'une contribution égale pour chaque variable.

Ainsi, l'analyse du tableau de rapprochement (Cf. Annexe 7) entre les variables théoriques et les variables empiriques observées sur le milieu de localisation des PME permet de conclure que :

- Le milieu des PME de Bobo Dioulasso présente des similitudes avec les milieux des systèmes productifs localisés notamment le district industriel à 78,95% (nombre de variables observées/nombre de variables théoriques) ;

- Le milieu des PME de Bobo Dioulasso présente une particularité par rapport au cadre théorique au regard d'autres variables influençant la dynamique des PME. Il s'agit du statut de ville carrefour commerciales de Bobo Dioulasso et la présence d'autres PME sur les lieux qui influencent les activités et la croissance des PME. La prise en compte de ces spécificités du milieu des PME de Bobo Dioulasso permettrait d'accentuer les similitudes.

Par ailleurs, certaines variables non observées dont « insertion au réseau de production » se justifient par l'absence d'une division du travail sur la production des huiles alimentaires. La différenciation est la stratégie de production des PME localisées au détriment de la spécialisation.

Les trois autres variables du modèle théorique sont non observées dans la zone d'étude dans le sens où elles sont peu développées ou disponibles, ceci traduirait par la faiblesse de l'intensité ou de fréquence de leur contribution à la dynamique des PME. En effet, l'accès à la technologie et à l'innovation demeurent internes à la PME et faiblement diffusés au sein de l'agglomération. Pour la deuxième variable, « accès aux facteurs de production », la contrainte majeure est le faible accès des PME à l'énergie. Il en est de même pour les « structures d'appui-conseil et d'aide à la PME » dont la diversité, l'efficacité, voire l'absence de certaines d'entre elles à Bobo, constituent une contrainte pour les PME localisées.

En somme, l'estimation de la contribution de l'environnement de l'agglomération des PME en termes d'offres de services et de ressources à la dynamique de cette dernière est fait par un rapprochement entre les variables empiriques et les variables théoriques définies dans la grille d'analyse (Cf. Annexe 7). Sur cette base, la dynamique de l'agglomération des PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso serait influencé pour près de 80% par son environnement ce qui permet de conclure que ce milieu correspond bien à celui d'un système productif localisé, notamment d'un district industriel.

2.4. Analyse des déterminants de la dynamique du tissu de PME des huiles de coton et la performance des PME de Bobo Dioulasso

Dans cette partie, il s'agira pour nous de définir les déterminants de la performance des PME et la dynamique de leur agglomération par rapprochement des résultats empiriques sur avec les déterminants de la grille d'analyse théorique. Cette étape sera précédée de la définition d'une classification des PME de notre zone d'étude. Nous finirons cette partie par l'identification du mode d'organisation productive de l'agglomération des PME en agrégeant les déterminants de l'environnement avec ceux de la performance et de la dynamique de l'agglomération des PME.

2.4.1. Analyse de la distribution de l'inertie

La codification des informations sur notre objet d'étude dans le cadre d'une analyse statistique typologique (Analyse Factorielle en Correspondances Multiples (AFCM) + Classification Ascendante Hiérarchique (CAH), nous permet de dégager une typologie des PME sur le volet de compétitivité.

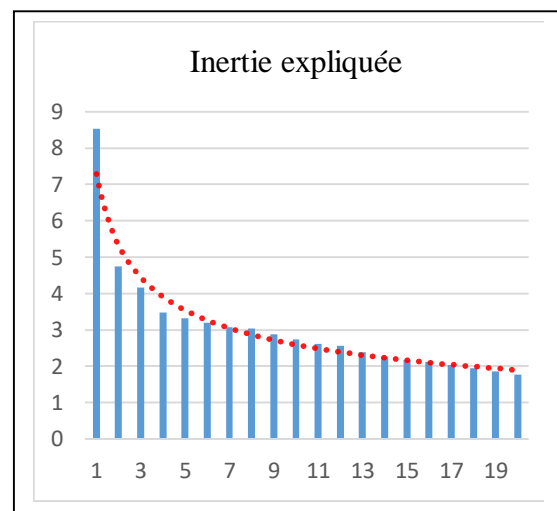
En effet, la dynamique de groupe est une consolidation de celles des sous-groupes qui le composent. Cette analyse intègre une série de variables liées aux caractéristiques structurelles des PME des huiles alimentaires agglomérées à Bobo Dioulasso, aux profils des entrepreneurs et leurs stratégies d'organisation et de production, aux interactions entre les PME localisées en termes de coopération, de compétitive et enfin aux interactions de ce groupe de PME avec leur environnement.

En termes de présentation du paramétrage des variables, le diagramme des valeurs propres ci-dessous montre la part de la restitution de l'information totale par les axes factoriels. L'ACM dégage ici les 151 axes factoriels possibles et les ordonne sur la base des valeurs propres. Le premier axe factoriel a une variance de 0,2217 par rapport à l'inertie totale (variance totale) de 2,6. On en déduit que le premier facteur explique 8,53% ($0,2217/2,6$) de la variance totale. Du même ordre d'idée, le deuxième axe factoriel explique 4,75% de la variance totale.

Les vingt (20) premiers axes factoriels expliquent près de 60,89% de l'information totale sur la compétitivité des PME agglomérées de la zone d'étude. Ces vingt (20) axes factoriels ont une valeur propre supérieure à la valeur propre moyenne ($2,6/151=0,0172$). Le critère du cumul des pourcentages d'inertie conseille de se limiter à ces axes pour l'analyse.

Tableau 18: Synthèse de la valeur propre des 20 premiers axes factoriels

Nbre de passage	Valeur propre	% d'inertie expliquée	% cumulé
1	0,2217	8,53	8,53
2	0,1235	4,75	13,28
3	0,1082	4,16	17,44
4	0,0905	3,48	20,92
5	0,86	3,31	24,23
6	0,832	3,2	27,43
7	0,0789	3,07	30,5
8	0,0798	3,04	33,54
9	0,0747	2,87	36,41
10	0,071	2,73	39,14
11	0,0682	2,62	41,76
12	0,0668	2,57	44,33
13	0,062	2,38	46,71
14	0,0591	2,27	48,98
15	0,0566	2,18	51,16
16	0,0551	2,12	53,28
17	0,053	2,04	55,32
18	0,0507	1,95	57,27
19	0,0481	1,85	59,12
20	0,0461	1,77	60,89



Source : Données de l'enquête

Environ 25% de l'information globale contenue dans le stock des variables utilisées se trouve synthétisée sur les cinq premiers axes de notre analyse multifactorielle. Nous allons donc limiter nos analyses sur ces derniers. Cela paraît assez indicatif étant donné la masse de variables étudiées, et cela autorise une lecture descriptive et dynamique des configurations des variables étudiées (Cf. Annexe 8).

2.4.1.1. La PME de type familial et de substitution aux importations

Le premier axe factoriel qui concentre 8,83% de l'ensemble des informations fournies par l'ACM est caractérisé, allant de la gauche vers la droite, par des **PME à fort ancrage familial et à faible compétitivité**. En effet, ces PME sont à dominance de statut de SARL, sans aucune stratégie de croissance et de développement de l'entreprise et une production orientée vers le marché local étroit. Le centre de décision de ces PME est localisé à Bobo Dioulasso et les gestionnaires actuels sont les fondateurs ou leurs descendants de ces entreprises. Ces propriétaires ont un âge d'au moins cinquante ans avec un passé commercial.

Le personnel composé essentiellement des membres de la famille et des proches faiblement qualifié et dans la moindre mesure des diplômés des écoles de formations de la ville. Le principal critère d'affectation dans les postes de responsabilité demeure l'appartenance à la famille. Ces PME disposent d'une technologie semi moderne, ne sont pionnières en matière d'innovation, présentent des difficultés à respecter les délais de livraison des marchandises et des engagements vis-à-vis des fournisseurs et le principal facteur de concurrence est leur proximité avec les consommateurs faisant des TPE du secteur informel leurs principaux concurrents. Elles entretiennent donc peu de relation avec les autres PME de l'agglomération, leurs sources d'informations sont les TPE et la proximité des consommateurs. Aussi, les investissements au cours de ces cinq (5) dernières années de ces PME ont porté essentiellement sur la recherche de marché (marketing et participation aux journées promotionnelles). Par ailleurs, elles tiennent partiellement une comptabilité et privilégient les paiements au comptant. Elles sont disposées à jouer le rôle de sous-traitant au sein d'un réseau structuré pour bénéficier de la technologie, l'accès aux financements et de l'accès aux marchés.

Toujours sur le même axe et à l'opposé de ce groupe de PME, sont localisées des **PME familiales compétitives de substitution aux importations** dont l'option de production est la substitution aux importations et/ou les exportations et orientés vers le marché national et régional. La volonté de conserver la part de marché est la principale incitation de ces PME à toujours mieux produire. La planification de la croissance et du développement de la PME repose sur l'intuition du chef d'entreprise. Leur centre de décision est situé hors de Bobo Dioulasso et elles disposent d'un personnel qualifié et mobilisant des ouvriers au passé industriel (ressources construites dans le territoire) recrutés et affectés dans les postes de responsabilité sur la base de leur capacité professionnelle. La technologie utilisée dans ces entreprises est de type moderne et évolutive et l'introduction des technologies et des produits se fait de façon continue.

La principale raison de la création de ces entreprises est l'aptitude et la compétence personnelle du fondateur, qui présente généralement un passé industriel. Les gestionnaires de ces PME, de niveau universitaire et dont les expériences dans la gestion des entreprises varient de 3 à 5 ans, ne sont pas tous des fondateurs.

Les PME de ce groupe respectent les délais de livraison de marchandises et les engagements pris vis-à-vis des fournisseurs, recourent principalement au paiement par crédit pour le règlement des contrats, exigent des contrats formels comme précaution dans les échanges et tiennent une comptabilité régulière et conforme à la loi. Les employés cadres ont pour origine les cadres d'autres entreprises locales ou nationales et les employés ouvriers sont des anciens ouvriers d'autres entreprises locales ou nationales. Le principal domaine d'investissement de ces entreprises au cours des cinq dernières années concerne les équipements et le matériel. Elles s'informent auprès des entreprises concurrentes pour ce qui concerne la production mais le principal facteur limitant leur performance demeure leur caractère individuel (une évolution solitaire). Le principal facteur de concurrence de ces PME est la qualité et le prix. Leurs concurrents directs sont les grandes entreprises et les autres PME du secteur. Par ailleurs, elles ne souhaitent pas devenir une division d'une autre entreprise mais sont disposées à développer des relations d'affaires avec les grandes entreprises ou les TPE tout en gardant leur indépendance et en collaborant pour la recherche de solution aux difficultés communes qui minent leur performance.

2.4.1.2. La PME semi-moderne de valorisation des matières premières

Le deuxième axe factoriel concentre 4,75% des informations fournies par l'ACM. Il est caractérisé par des **PME à fort ancrage local et à faible compétitivité** dont le mode de définition de la stratégie de croissance ou du développement est la planification collégiale et dont l'option de production est la valorisation des matières premières locales. Avec un centre de décision économique localisé à Bobo Dioulasso, ces PME visent le marché domestique et/ou national et la principale raison de création de ces PME est l'existence de marché des huiles alimentaires. Elles exigent des contrats formels comme précaution dans les échanges et la principale source d'information pour la production est le secteur informel. Le personnel est faiblement qualifié, la technologie utilisée est semi-artisanale, la non standardisation des produits et des processus limitent leur performance et les gestionnaires responsables de ces PME sont relativement jeunes (moins de 30 ans et leur expérience dans la gestion des entreprises est inférieure à 3 ans).

Le parrainage constitue le principal facteur de leur insertion réussie dans la vie professionnelle à Bobo Dioulasso. Ces PME réinvestissent peu dans la ville (moins de 0,1% du profit net) et font face à la concurrence des TPE du secteur informel et dont le principal facteur de la concurrence est la proximité avec les consommateurs. Elles n'appartiennent à aucune organisation professionnelle et la proximité physique est le principal facteur qui influence la motivation de leur dirigeant.

A l'opposé, cet axe factoriel est caractérisé également par des **PME à faible compétitivité et de type artisanal** dont l'option de production est portée vers la valorisation des graines de coton suivant une vision de diversification des activités du fondateur. La localisation de leur centre de décision économique est à l'intérieur du pays mais en dehors de Bobo Dioulasso. Le personnel, recruté et affecté sur une base de connaissances (voisinage du propriétaire ou de l'unité), est partiellement qualifié. Les gestionnaires responsables de ces entreprises ont plus de 10 ans d'expérience et leur fondateur exerçait par le passé des activités commerciales. Ces PME ne tiennent pas une comptabilité conforme à la réglementation et leur principale source d'information pour la production est le marché local ou les consommateurs. Leurs principaux concurrents sont les autres PME du secteur et se fondent sur la confiance et les habitudes relationnelles, elles n'exigent aucune garantie dans leurs relations d'affaires avec les autres acteurs. Elles appartiennent en outre à des organisations professionnelles et bénéficient des services comme la négociation des prix. Ces entreprises misent sur le développement de relation afin d'améliorer leur compétence et leurs performances.

2.4.1.3. La PME de type artisanal

Le troisième axe factoriel traduit 4,16% des informations fournies par l'ACM. Il est caractérisé par des **PME non compétitives, de type artisanal et familial** sans option de production mais s'adaptant au contexte avec un mode de planification collégial. Le personnel est non qualifié composé essentiellement des membres de la famille. Les gestionnaires responsables de ces PME sont âgés de plus de 50 ans ; ont plus de 10 ans d'expérience, sont des burkinabés non originaires de Bobo Dioulasso, sans niveau d'éducation mais faisant preuve d'une expérience acquise dans le métier dans d'autres unités de la ville. Les PME de cet axe ne respectent pas les délais contractuels même si ce sont elles qui fixent les délais de règlement. Le personnel est qualifié et les non ouvriers sont issus des écoles de formation du pays. Ces PME ont investi au cours des cinq dernières années dans le développement ou l'amélioration du produit/Innovation ainsi que dans l'immobilier pour diversifier leurs activités.

Si les autres PME concurrentes constituent leurs sources d'information pour la production, elles ne souhaitent pas développer des relations d'affaires ou de sous-traitance avec les grandes entreprises et les TPE du secteur informel des huiles alimentaires. Elles décrient la défaillance des organisations professionnelles qu'elles estiment expliquer la contre-performance des PME et elles sont par ailleurs motivées à toujours mieux produire dans le souci de conserver leur part de marché.

A l'opposé de cette première partie du troisième axe factoriel, l'on rencontre des **PME compétitives, de type artisanal** dont le mode de croissance et du développement est porté par l'intuition du chef d'entreprise avec un personnel non ouvrier peu qualifié avec des ouvriers qui proviennent d'autres entreprises locales ou nationales. Les gestionnaires responsables de ces PME sont jeunes (moins de 30 ans) avec une expérience professionnelle de 3 et 5 ans. Le parrainage est le facteur de leur insertion réussie dans la vie professionnelle de Bobo Dioulasso couplé avec le respect de leurs engagements auprès des fournisseurs. Leurs délais de règlement des contrats sont fixés de commun accord avec les fournisseurs.

Elles ont principalement investi au cours des cinq dernières années dans l'extension de leurs locaux et dans le stockage. Dans leurs relations d'affaires avec d'autres PME, leur objectif est de réduire leurs pertes de marchandises et l'accès aux marchés tout en déplorant le non-respect de la qualité exigée par certains partenaires d'affaires. Elles sont disposées à s'inscrire dans une division de travail (sous-traitant) au profit d'autres entreprises pour bénéficier des retombées de leurs capacités recherche-développement, le financement et le marché. La proximité avec les PME (imitation, encouragement indirect) constitue leur principale source de motivation à toujours mieux produire.

2.4.1.4. La PME compétitive et professionnelle

Le quatrième axe factoriel concentre 3,48 % des informations fournies par l'ACM. Les PME qui caractérisent cet axe sont **de type actionnarial et compétitive**. En effet, elles sont en majorité des sociétés anonymes créées sur la base des aptitudes professionnelles et les compétences personnelles des acteurs. Dans ces PME, le fondateur est originaire des autres localités du pays en dehors de Bobo Dioulasso et leur facteur d'insertion réussie dans la vie professionnelle à Bobo est leur connaissance du monde des affaires. Ces PME ont des gestionnaires dont l'âge est compris entre 31 ans à 40 ans et la main d'œuvre est formée des jeunes désœuvrés de la ville ou ceux ayant abandonnés le système scolaire même si certains sont des anciens ouvriers polyvalents pour faire baisser des charges en ressources humaines. En matière d'échanges, ces PME n'ont pas la capacité de négocier et de fixer les délais fournisseurs et privilégient les paiements au comptant. Le réseau personnel de ces chefs de PME constitue leur principale source d'information pour la production et les autres PME du secteur constituent les principaux concurrents et la disponibilité des produits de façon permanente est le principal facteur de la concurrence.

Par ailleurs, elles considèrent l'appartenance à un réseau d'affaires comme un moyen d'échange des expériences et n'exigent aucune garantie formelle dans leurs échanges car l'engagement verbal ou la parole donnée constitue le gage des échanges. Les relations d'affaires souhaitées par ces PME avec les grandes entreprises portent sur la recherche de marché et celles souhaitées avec les TPE des huiles alimentaires concernent les approvisionnements en intrants. Pour ces PME, les facteurs d'amélioration de leur compétitivité ou de leur performance sont l'accroissement des investissements publics en leur faveur et le développement des relations de complémentarité avec les grandes entreprises (marché, technologie, etc.). Elles sont guidées par leur souci de conserver la part de marché qui les incite à toujours mieux produire et cette motivation du dirigeant peut influencer dans le cas de convergence des centres d'intérêt.

A l'opposé de ce premier groupe de PME de cet axe, se trouvent **les PME à faible ancrage local et compétitives**. Dans ces PME, les fondateurs sont originaires de la ville, les gestionnaires sont des anciens ouvriers d'autres unités locales avec moins de 3 ans d'expérience dans la gestion d'une entreprise. Le principal critère de recrutement de ces entreprises est le niveau d'aptitude (formation-savoir-faire). Le principal facteur d'insertion réussie dans la vie professionnelle de Bobo Dioulasso est la connaissance du monde des affaires de la ville.

Les délais fournisseurs sont fixés d'un commun accord et le mode dominant dans les règlements de contrat est le crédit. La faiblesse du marché domestique constitue leur principal facteur limitant leur performance alors que les TPE du secteur informel et les grandes entreprises constituent leurs principaux concurrents. Pour ces entreprises, le réseau d'affaires contribue à la compétitivité à travers le partage d'information sur la production et le marché. Le principal facteur d'amélioration de la compétitivité pour ces PME est l'adoption d'une vision, d'un plan de développement local axée sur les PME par la collectivité. La motivation des dirigeants de ces entreprises à la collaboration peut être influencée par des questions de gestion ou de résolution de problème commun.

2.4.1.5. La PME opportuniste et professionnelle

Environ 3,30 % des informations fournies par l'ACM est porté par le cinquième axe factoriel. Cet axe est caractérisé par des **PME opportunistes et à faible compétitivité**, créées en raison de l'existence d'un marché des huiles alimentaires de graines de coton et dont le principal critère de recrutement est la famille avec une certaine flexibilité vers les anciens ouvriers du secteur qui permettent une meilleure organisation du travail. Les fondateurs et les gestionnaires de ces entreprises sont originaires de Bobo Dioulasso.

Le gestionnaire responsable a moins de 30 ans et a un niveau universitaire. Privilégiant les paiements au comptant, ces PME ne respectent ni les délais de livraison des marchandises, ni les engagements pris vis-à-vis des fournisseurs même si ce sont ces derniers qui fixent ces délais. Le facteur de la concurrence est le prix alors que la faiblesse du marché domestique limite leur performance. Elles participent à des réseaux d'affaires qui permettent l'accès commun au marché et le partage d'expérience. Cependant, la défaillance de certains membres du réseau d'affaires, notamment le non-respect de la qualité exigée est une contrainte à leur extension. Par ailleurs, elles souhaitent des relations sous-traitance avec les grandes entreprises dans une vision de transfert de technologie d'une part, et avec les PME des huiles alimentaires pour assurer un approvisionnement en intrants, d'autre part. Pour accroître leur performance elles comptent combiner l'amélioration de la technologie et la qualité des produits. La proximité géographique de ces PME avec les autres PME du secteur constitue une incitation à l'amélioration de la qualité des produits et des techniques de production.

Face à ces PME, se trouvent des **PME opportunistes et compétitives**. La principale raison de leur création est l'aptitude et la compétence personnelle du fondateur qui sont originaires de la province du Houet ou hors du pays pendant que le gestionnaire est du Houet. Ces PME respectent les délais de livraison ainsi que les engagements vis-à-vis des fournisseurs ; elles fixent les délais de règlement et le mode de paiement dominant est le crédit. Les ouvriers sont qualifiés, gage de savoir et d'amélioration du produit et du processus. Le principal facteur qui limite leur performance est l'importation excessives des huiles alimentaires. Leurs réseaux d'affaires leur procurent une entraide financière et la proximité physique du partenaire influence la motivation et les orientations du dirigeant. Les objectifs personnels du dirigeant ou la fierté familiale sont les facteurs incitant ces chefs de PME à toujours s'améliorer et à bien produire.

2.4.2. Typologie des PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso

Pour la construction de la typologie des PME, nous avons considéré les deux premiers axes factoriels qui permettent d'observer dans le plan ainsi construit des comportements de PME dans leur quête de la performance et des interactions (source de dynamique économique) qui permettront de construire des groupes homogènes à partir des sous-groupes de PME définis dans la description des cartes factorielles. En effet, environ 13,28% de l'information globale contenue dans le stock des variables utilisées se trouve synthétisée sur les deux premiers axes de notre analyse multifactorielle. Nous allons donc limiter nos analyses sur ces derniers. Cette option autorise une lecture descriptive et dynamique des configurations des variables étudiées (annexe 10). Ainsi, le croisement de ces deux axes factoriels permet de distinguer 4 groupes homogènes de PME :

- Le premier axe décrit les modes d'organisation des PME. Il distingue, de la gauche vers la droite, une logique entrepreneuriale « familiale » qui s'oppose à l'autre extrémité à une logique « capitalistique ».
- Le deuxième axe décrit des logiques entrepreneuriales. Il oppose, en allant du bas vers le haut, une logique entrepreneuriale de type « communautaire » à une logique entrepreneuriale « imbriquée » ou enchevêtrée.

A partir de ces logiques entrepreneuriales, nous pouvons donc dégager quatre types de PME localisées dans l'agglomération des PME des huiles de Bobo Dioulasso. Ce constat illustre bien l'hétérogénéité des acteurs et l'absence d'une division du processus de production entre les PME de la zone d'étude. Cette configuration de l'agglomération des PME de Bobo Dioulasso semble être une juxtaposition des types de PME, caractérisant des situations de rapprochement entre les principales zones de production des matières premières agricoles et le développement d'une stratégie de « proximité » avec les zones de consommation des produits finis (Lambert et Saives, 1997).

Sur la base de la CAH des données (Annexe 10), nous obtenons quatre classes de PME qui traduisent autant de logiques entrepreneuriales de la zone d'étude. Ces logiques conduisent à des dynamiques compétitives diversifiées et à des comportements relationnels internes propres à chaque classe et entre les classes, traduisant ainsi des modes d'organisation productive dont il nous faudra préciser les propriétés stratégiques. Ainsi, quatre classes ou typologies de PME localisées suivant l'analyse de l'ACM ont été identifiées. Il s'agit des PME de type « familiale », des PME de type professionnel/ marché ou « capitalistique », des PME de type « communautaire » et des PME de type enchevêtré ou « imbriquée ».

- **Classe 1 : les PME de type « familial » dans une logique grégaire et domestique**

Cette logique entrepreneuriale est qualifiée de « grégaire » à caractère « domestique », car elle se fonde sur une gestion artisanale des PME, une reproduction des activités sans aucune innovation, des relations d'affaires ou de coopérations commerciales avec des TPE du secteur informel qui constitue leur concurrent direct. Le principal facteur de compétitivité est la proximité avec les consommateurs.

Le recours à la main d'œuvre familiale est une sorte d'entraide et de solidarité pour offrir un emploi aux membres de la famille et au voisinage, la confiance guide les échanges au détriment des contrats formels et les relations d'affaires sont informelles et non professionnelles. Le nombre d'employés reste élevé et ceux-ci sont non qualifiés. La production est généralement faible, issue d'une productivité des facteurs et d'une valeur ajoutée elles-mêmes faibles. Les entreprises de ce groupe recherchent une rente pour la survie de la PME. Elle fait très peu d'investissements productifs (capital fixe), n'innove plus et est plus engagée dans la gestion de son marché. Les variables caractéristiques des PME de cette première classe sont donc :

- Absence/faiblesse d'un savoir-faire industriel du manager (ancien commerçant) et du personnel ;
- PME vieillissantes (plus de 25 ans) et dirigées par les fondateurs, âgés d'au moins 50 ans et réfractaires à l'innovation, ou leurs descendants ;
- Absence d'un système d'information interne à la PME (imitation des tendances des TPE du secteur informel ou de certaines PME du secteur) ;
- Part du marché relativement faible (quantité de matière première traitée 8 tonnes en 2016)
- Absence d'innovation ;
- Occupation des postes suivant l'appartenance familiale ;
- Absence de planification de la production et de la croissance de la PME ;
- Absence de partenariat ou d'appartenance à une organisation professionnelle ;
- Choix d'implantation non économique (existence de matière première) ;
- Proximité avec les fournisseurs et du marché par ailleurs local et étroit ;
- Existence d'opportunités et de motivations à coopérer (les autres PME, les TPE du secteur informel, les grandes entreprises, etc.) ;
- Relations d'affaires basées sur la confiance, privilégiant les échanges non formels.

- **Classe 2 : les PME de type « capitaliste » d'accumulation et de rentabilité financière**

Nous qualifions la logique entrepreneuriale de la classe (2) de « capitaliste », en raison de la logique d'accumulation, fondée sur la réalisation des gains et la rentabilité financière, qui caractérise les principaux acteurs. Le caractère professionnel des relations d'affaires en matière de commerce et de transport, la mobilisation de ressources humaines compétentes (diplômées et anciens ouvriers), les investissements stratégiques (technologies et l'innovation) et les choix des marchés nationaux et régionaux constituent des activités de ces PME. Par ailleurs, les principaux facteurs de la concurrence de ces PME sont la qualité et le prix des produits. Les autres traits marquants de cette classe sont la préservation des parts de marché et la conquête de nouveaux marchés et la proximité avec les autres PME du secteur. Ces deux dernières caractéristiques constituent des facteurs d'incitation à l'amélioration de leur performance.

Les variables caractéristiques des PME de cette deuxième classe sont :

- PME dont l'âge est compris entre 10 et 25 ans, portées par des managers qualifiés mobilisant une ressource humaine construite et compétente
- Existence d'un système d'information interne à la PME et utilisant plusieurs sources d'informations, y compris l'espionnage des autres PME co-localisées ;
- Part du marché relativement grande (volumes de production de 30 tonnes en moyenne en 2016)
- Adoption de nouvelle technologie avec une marge d'introduction progressive des modules manquants
- Evolution de la production et de la VA se traduisant sur une amélioration de la productivité des facteurs
- Occupation objective des postes liée à la compétence du personnel
- Bénéficiaire d'une planification de la production et de la croissance de l'entreprise
- Gestion rationnelle de la main d'œuvre et des relations d'affaires basées sur des contrats formels ;
- Choix économique du lieu d'implantation (opportunité de substitution aux importations et aux exportations au regard de l'existence d'un marché réel) ;
- Proximité avec les fournisseurs et le marché (marché national et régional) ;
- Existence des opportunités et des motivations à coopérer (les autres PME, les TPE du secteur informel, les grandes entreprises, etc.) ;
- Appartenance à une organisation professionnelle tout en préservant leur indépendance.

- **Classe 3 : les PME de type « communautaire »**

La logique entrepreneuriale de type « communautaire » se fonde sur la structure du capital porté par des groupes d'acteurs (et non un individu) adoptant une gestion collégiale de la PME et une planification participative des activités et de la croissance de la PME. Les promoteurs sont généralement jeunes (moins de 30 ans) mutualisant les ressources (prêts de matériel) et les savoir-faire, bénéficiant du parrainage des hommes d'affaires notamment commerçants et des politiques pour s'insérer dans la vie professionnelle et dont ils subissent l'ingérence. Peu proactives aux innovations, ces PME ont une gestion professionnelle de leurs relations d'affaires et ciblent prioritairement le marché national avec une ouverture vers l'exportation suivant en collaboration avec d'autres entreprises ou de leurs parrains. Il s'agit d'un comportement opportuniste qui s'explique aussi leur adhésion aux organisations professionnelles. Ces PME font de la proximité avec les consommateurs leur principal facteur de la concurrence.

Les variables caractéristiques de cette troisième classe sont :

- PME généralement de moins de 10 ans, pilotées par des promoteurs jeunes à la faible expérience professionnelle (moins de 5 ans) et mobilisant une main d'œuvre locale faiblement compétitive (mais pouvant avoir recours à des professionnels en fonction des besoins)

- Absence d'un système d'informations interne (mais très proactifs aux feedback des consommateurs) ;
- Part du marché relativement faible mais en croissance (évolution de la production et de la VA)
- Adoption progressive des technologies et des innovations
- Occupation des postes partiellement objectifs (en raison de l'ingérence de certains parrains et famille des promoteurs)
- Planification collégiale de la production et de la croissance de l'entreprise
- Choix d'implantation opportuniste
- Proximité avec les fournisseurs et le marché
- Existence d'opportunités et de motivations à coopérer (les autres PME, les TPE du secteur informel, les grandes entreprises, etc.)
- Gestion professionnelle des relations d'affaires
- Appartenance à une organisation professionnelle

- **Classe 4 : les PME de type « enchevêtré »**

La quatrième logique entrepreneuriale est de type « enchevêtré ». Elle se traduit par un mélange de logiques marchandes et non marchandes liées à des logiques sociales liées à la recherche de « prestige et de pouvoir ». Ces PME font un chevauchement de stratégie commerciale et de production visant l'exportation et marché intérieur avec une distinction des produits. Elles entretiennent des relations d'affaires aussi bien avec les PME, les grandes entreprises et les TPE du secteur informel. Leurs employés ont une bonne qualification professionnelle. Leurs ouvriers ne sont pas formés au préalable et recrutés au sein des voisins de l'usine ou de la résidence du fondateur, les membres de la famille ou du village.

Les propriétaires de ces PME sont généralement des commerçants qui mobilisent des managers expérimentés, eux-mêmes souvent des anciens ouvriers d'autres PME. Le marché local demeure leur source d'information. Elles ont une localisation relevant plus de l'« opportunisme » que d'une véritable stratégie de proximité. Les variables caractéristiques de cette quatrième classe de PME sont :

- PME de toutes les tranches d'âge, portées par des promoteurs du milieu du commerce et gérées par des anciens ouvriers ou cadres de PME expérimentés (plus de 10 ans d'expérience) avec un personnel non professionnel ;
- Absence de système d'information mais PME proactives, imitant les dynamiques des autres acteurs localisés ;
- Part du marché relativement important au regard de la stratégie adoptée (présents sur tous les marchés) se traduisant par une évolution de la production (120 et 400 tonnes au cours des 3 dernières années) et de la VA ;
- Adoption de technologie et d'innovations ;
- Occupation des postes non objective ;
- Planification de la production et de la croissance de l'entreprise non maîtrisées et soumises à l'appréciation du propriétaire de PME ;

- Gestion mixte des relations d'affaires basée prioritairement sur la confiance et les habitudes et secondairement sur des contrats fermes
- Choix d'implantation opportuniste
- Existence d'opportunités et de motivations à coopérer (les autres PME, les TPE du secteur informel, les grandes entreprises, etc.)
- Proximité avec les fournisseurs et le marché
- Appartenance à une organisation professionnelle

2.4.3. Confrontation des déterminants théoriques et empiriques du mode d'organisation productive

La caractérisation des quatre types de PME suivant les données empiriques permet d'observer une mosaïque de micro systèmes productifs dont l'agrégation permet d'identifier les traits spécifiques de l'agglomération des PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso.

2.4.3.1. Les déterminants de la dynamique interne de l'agglomération des PME des huiles localisées

La grille d'analyse de la dynamique des systèmes productifs locaux élaborée au premier chapitre de cette thèse identifie deux domaines d'analyse que sont tout d'abord, la compétitivité interne de la PME en termes d'efficacité de l'organisation de la production et ensuite, la performance globale de l'agglomération à travers les économies externes nées de l'interaction entre les acteurs productifs et des interrelations avec leurs milieux d'implantation.

Dans le premier domaine, les principaux déterminants de la compétitivité des PME identifiés à partir de la littérature économique sont la disponibilité d'un capital humain compétitif, le choix à des services qui soutient la stratégie de production ; les options technologiques et des innovations pour soutenir la dynamique de croissance et l'organisation interne de la production qui détermine la productivité des facteurs (travail et capital).

Le deuxième domaine d'analyse est caractérisé par les déterminants de la performance de l'agglomération des PME tels que l'existence d'une atmosphère industrielle au sens de Marshall ; la réduction des coûts de transaction et de production résultant de la proximité des acteurs ; l'existence et l'intensité des interactions entre PME sous formes de coopération, de compétition et d'émulation et l'existence d'un système de coordination des activités et des acteurs.

Les déterminants définis dans la grille d'analyse sont expliqués par plusieurs variables qui nous serviront de repère pour le rapprochement des déterminants théoriques et des déterminants empiriques. De l'analyse des variables issues de la description des axes factoriels des deux premiers axes de l'AFCM, nous déduisons trois déterminants par regroupement des variables proches : (i) l'existence d'une stratégie de croissance et d'organisation de la production ; (ii) l'existence d'une ressource humaine et sociale compétitive et (iii) l'existence d'interactions entre PME qui par leur nature, demeurent faibles en qualité et en intensité.

Tableau 19: Synthèse des déterminants et des variables de la dynamique interne du tissu de PME

Variables positives	Variables négatives
Stratégie de croissance et d'organisation de la production	
<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie de production (substitution aux importations, valorisation des ressources naturelles, exportation) • Existence d'un marché (national et régional) • Technologie semi-moderne ou moderne et évolutive • Comptabilité conforme à la réglementation ou partielle • Existence de facteurs d'incitation (part de marché ; fierté sociale ; proximité avec les autres PME) • Planification de la production (intuition du chef de PME, collégiale) • Adoption et introduction continue des innovations • Centre de décision localisé à Bobo Dioulasso • Investissement productifs (équipement, matériel, extension des locaux et le stockage) 	<ul style="list-style-type: none"> • Aucune stratégie de croissance de la PME • Faiblesse du marché domestique (pouvoir d'achat) • Absence d'innovation • Absence de comptabilité • Absence de planification de la production • Faible capacité individuelle de négociation avec les fournisseurs • Faible qualité des produits mis sur le marché (nombreuses PME) • Fraude et importance des importations des huiles alimentaires • Centre de décision localisée hors de Bobo • Investissement visant la conquête de marché (marketing, immobilier)
Existence de ressources humaine et sociale compétitives	
<ul style="list-style-type: none"> • PME et gestionnaire à dominance relativement jeunes • Aptitude professionnelle des chefs d'entreprises (anciens cadres de PME) • Existences de mains d'œuvre qualifiée (centre de formation, anciens ouvriers et cadres) • Critères d'occupation des postes : capacité technique/professionnelle • Le réseau personnel des chefs de PME comme source d'information 	<ul style="list-style-type: none"> • Fondateur de PME relativement vieux (50 ans et plus) • Faible expérience des chefs d'entreprises (3 ans) • Profil commercial des fondateurs • Ouvriers non qualifié issus de la famille, voisinage • Critères d'occupation des postes : appartenance familiale et la connaissance • Faible niveau d'études des chefs de PME (aucune, primaire et secondaire)
Existence d'interactions entre PME	
<ul style="list-style-type: none"> • Existence de concurrent connu (PME, TPE, GE) et de concurrence sur le marché et les ressources (proximité, qualité, prix, permanence des produits sur le marché) • Relations d'affaire non productifs (accès au crédit, marché, transport, réduction des pertes 	<ul style="list-style-type: none"> • Relations d'affaires non professionnelles (délai, engagement, paiement au comptant, etc.) • Absence de relation productive (spécialisation) • Absence de système d'information interne

Variables positives	Variables négatives
<p>de production,) par ailleurs professionnelles (délai, engagement, paiement par crédit, contrat formel des transactions, négociation, etc.)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autres acteurs productifs (PME, TPE) et le marché comme source d'informations • Disponibilité à intégrer une division du travail d'un autre acteur productif • Existence de savoir-faire dans le métier (héritage du passé industriel) • Confiance et habitude relationnelle (absence de contrat formel de transaction, engagement verbal) • Insertion professionnelle (parrainage et connaissance du monde des affaires) • Existence d'organisations professionnelles et de coordination (accès aux ressources, et non les activités et les acteurs) • Appartenance aux organisations professionnelles 	<ul style="list-style-type: none"> • Individualisme prononcé des PME (absence de cadre d'apprentissage collective, de projet commun, etc.) • Non standardisation des produits et des processus • Non appartenance aux organisations professionnelles • Absence de relations fonctionnelles entre les PME • Absence de relations fonctionnelle et d'affaires entre les PME et les GE

Le rapprochement entre les variables théoriques de la dynamique interne du tissu de PME et les variables empiriques observées (Cf. Annexe 8) répond aux mêmes conditions que celles présentées lors du rapprochement des variables d'influences de l'environnement de l'agglomération de PME⁷⁵. Ce rapprochement permet de conclure que :

- Les variables théoriques expliquent à 62,16% (nombre de variable observées/nombre de variables théoriques) la dynamique économique des PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso ;
- Les variables théoriques confirmées par les données empiriques ont trait essentiellement à la forme de l'organisation productive et aux relations marchandes. Cette agglomération serait donc un regroupement de PME des huiles alimentaires sur une aire géographique sans génération d'effets d'agglomérations, source de dynamique globale des acteurs situés ;
- Les variables théoriques non observées dans la zone d'étude par les données empiriques sont relatives au fonctionnement d'un système productif localisé (coopération, coopération, apprentissage collectif, incitations internes à la production, croissance de la production et de la valeur ajoutée source, absence d'un système d'information interne à l'agglomération, etc.), aux déterminants intrinsèques du district industriel (spécialisation/ division du travail, l'évolution de la production et l'acquisition de la compétitivité), à la coordination des activités et des acteurs (absence de structure

formelle de coordination des échanges), au processus de production et d'adoption des innovations (absence d'innovation collective et la faible réactivité aux innovations vulgarisées) source de la performance du district et enfin à l'inscription des actions dans un réseau de production (absence de réseau de production). Ces variables sont à l'origine des effets d'agglomération du système productif localisé.

- D'autres variables observées sur le terrain n'ont pas été traitées ou insuffisamment par la littérature économique sur les SPL et qui rendent compte des spécificités de l'agglomération des PME de Bobo Dioulasso. Il s'agit essentiellement de la localisation du centre de décision de la PME qui conditionne le lieu d'accumulation du capital, la tenue d'une comptabilité conforme à la réglementation ou partielle, gage de l'accès aux commandes publiques et institutionnelles qui sont des marchés certains ; les facteurs d'insertion professionnelle non fondés sur l'apprentissage/professionnalisation et enfin l'existence d'organisations professionnelles et de coordination dont les missions se limitent à la négociation des quantités et des prix des matières premières et la recherche de marché.

En somme, l'agglomération des PME de trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso présente des similitudes de forme avec le district industriel à 62,16%. Les variables théoriques non observées dans la zone d'étude à partir des données empiriques sont relatives au fonctionnement du district industriel. Ainsi, si l'agglomération des PME des huiles alimentaires à base de coton de Bobo Dioulasso présente bien des similitudes de forme avec le district industriel, il diffère de ce dernier dans son organisation et son fonctionnement.

2.4.3.2. Le mode d'organisation de la production de l'agglomération des PME de Bobo

En rappel, dans les fondements théoriques de la grille d'analyse que nous avons présentés dans la première section du premier chapitre de la première partie de cette thèse, nous avons adopté deux logiques à savoir la logique additive et celle de la complémentarité (Heitz et Douard, 2000). La logique additive qui permet de disposer de blocs homogènes constitutifs des différents déterminants a servi à l'appréciation de l'importance de chaque variable et critère dans la définition des dimensions de la dynamique de l'agglomération de PME de la zone d'étude. La première logique de la complémentarité associe dans le cadre d'un processus, différentes variables ou déterminants indépendants les uns des autres qui concourent de façon spécifique à l'obtention d'un résultat donné.

En cohérence avec ces fondements théoriques de la grille d'analyse, l'identification du mode d'organisation productive est faite par un croisement des deux ensembles de déterminants à savoir l'environnement de l'agglomération des PME et de la dynamique interne à l'agglomération. Ainsi donc, les déterminants empiriques du milieu qui influencent la dynamique des PME localisées sont conformes aux déterminants théoriques à 78,95%. Les déterminants empiriques de la dynamique interne de l'agglomération de PME sont conformes aux déterminants théoriques à 62,16% dont les traits majeurs sont relatifs à la forme plutôt qu'à son fonctionnement.

On en déduit que l'agglomération des PME des huiles alimentaires de Bobo est un district industriel de type satellitaire avec 49,08% des caractéristiques de ce dernier. Le tableau ci-dessous donne une synthèse de la lecture des variables empiriques avec la grille d'analyse théorique.

Pour rappel, selon Markusen (1996), le district industriel satellitaire est une forme spatiale de district qui s'oppose au district industriel Marshallien. Il correspond à un ensemble de PME non connectées et imbriquées dans des liens d'organisations externes, où chaque entité a sa propre chaîne de distribution. Cette forme s'observe généralement sur des zones de grande accessibilité autour de laquelle des PME d'un même métier sont conglomérées (cas des terminaux de transport ou des carrefours commerciaux). On y observe qu'un faible coût de la main d'œuvre entraîne l'agglomération d'usines manufacturières, ou à l'opposé, que la proximité de centres de recherches et d'universités (facultés et écoles) permet un groupement autour des fonctions de R&D.

Toutefois cette configuration spatiale est relevée par peu d'études de cas sur les districts industriels en raison de la faible synergie entre les entreprises de la zone. Par ailleurs, l'auteur soutient que cette forme spatiale de district est une forme inachevée et pourrait évoluer vers des formes plus productrices d'effets d'agglomération et d'économies externes en fonction des chocs induits par l'activité économique ou par des interventions d'acteurs externes au tissu productifs, notamment les pouvoirs publics.

Tableau 20: Dédution du mode d'organisation productive de l'agglomération des PME de Bobo

Dimensions	Déterminants	Variables	
		Théoriques	Empiriques
Compétitivité des PME	Capital humain	Age, formation, expérience/savoir-faire et objectif social du dirigeant	+
		Age de l'entreprise	+
		Compétences mobilisées	+
	Choix du marché	Mono-produit	+
		Nature unique des produits mis sur le marché	+
		Système d'information	-
		Part relative du marché	+
	Choix technologique et des innovations	Equipement/investissement technologique	+
		Adoption de la nouvelle technologie	-
		Innovations et réactivité à l'innovation	-
		Coopération pour l'innovation	-
	Organisation interne de la production (productivité du travail et du capital)	Evolution de la production et de la VA	+
		Occupation objective des postes	+
		Planification de la production et de la croissance de l'entreprise	+
		Stratégie de production	+
		Gestion optimale de la main d'œuvre	-
Développement/disposition au partenariat		+	
		Apprentissage collectif	-

Dimensions	Déterminants	Variables	
		Théoriques	Empiriques
Existence des économies externes	Existence d'une atmosphère industrielle	Circulation de l'information	-
		Innovation collective	-
		Disponibilité des compétences	+
		Mobilité de la main d'œuvre	+
		Spécialisation/division du travail	-
	Réduction des coûts de transaction et de production	Choix du lieu d'implantation	+
		Proximité avec les fournisseurs	+
		Proximité du marché	+
		Présence de partenaires d'affaires	+
		Maîtrise des charges sociales	-
	Existence d'interactions entre PME sous forme de coopération, de compétition et d'émulation a	Existence des opportunités de coopérer	+
		Existence des motivations à coopérer	+
		Présence locale des coopérants	+
		Disposition des acteurs à coopérer	+
		Concurrence sur le marché	+
		Existence locale d'incitations au travail	-
	Existence d'un système de coordination des activités et des acteurs	Confiance (échanges non formels)	+
		Appartenance à un réseau	-
		Appartenance à une organisation professionnelle	+
		Structure formelle de coordination des échanges	-
Dispositif d'une RSE		-	
Influence de l'environnement du tissu de PME	Accès aux ressources locales (naturelles et spécifiques) ou offre locale	Matières premières	+
		Accès au foncier ou sites aménagés	+
		Main d'œuvre (MO) qualifiée	+
		Savoir-faire et connaissances spécifiques	+
		Accès aux équipements et matériels des partenaires/concurrents	+
		Accès au service financier (crédits)	+
	Importance du marché domestique et extérieur	Demande réelle locale et intérieure	-
		Ciblé de marché pour la production	+
		Exigence du marché en termes de qualité	-
		Capacité d'extension du marché des produits du district	+
	Existence d'un système d'appui-conseil et de soutien aux entreprises	Structure d'appui-conseil et d'aide à la PME	+
		Système de maintenance des installations des PME	+
		Accès aux facteurs de production	+
		Politiques publiques en faveur de la PME	+
		Système local de formation et d'incubation adaptée	-
Influence/apports des autres acteurs productifs du secteur	Diffusion des informations sur la production et le marché	-	
	Accès à la technologie et à l'innovation	+	
	Insertion au réseau de production	-	
	Fourniture d'une base entrepreneuriale fertile	+	
Conclusion générale			49,08%

Les analyses théoriques développées précédemment sur la forme spatiale du district industriel satellitaire des PME de la trituration des graines de coton de Bobo Dioulasso montrent que la configuration actuelle du fonctionnement de cette agglomération de PME présente aussi un élargissement de la forme standard des districts industriels satellitaires.

En effet, l'agglomération des PME de notre zone d'étude peut être qualifiée de district industriel italien dans sa forme pour les raisons suivantes :

- Coexistence d'entreprises différentes de trituration des graines de coton dans l'espace géographique et industriel de Bobo Dioulasso (grandes entreprises, PME et TPE du secteur informel). Par ailleurs, nous notons des classes au sein du groupe de PME, en raison de la nature des ressources qu'elles détiennent et leur manière de les utiliser ;
- Forte similitude (78,95%) entre l'environnement de ces PME et celui du district industriel italien tel que présenté dans la littérature économique ;
- Grande similitude de forme entre l'agglomération de ces PME et le district italien : métier unique autour d'une seule activité, agglomération de PME sans d'entreprise leader, coexistence de la coopération et de la concurrence sur le marché, existence de ressources construites (savoir-faire locaux issus du passé industriel et de la mobilité du personnel au sein de l'agglomération favorable à l'apprentissage collective et à l'innovation), marchés potentiels et réels ciblés ; un marché du travail segmenté (ouvriers et cadres de production, et de maintenance, etc. et très flexible
- Enracinement de nature organisationnelle dans le territoire (organisation de la production, les facteurs de productions, les centres de décision, etc.) doublé d'une logique d'interaction de la PME diversifiée avec son milieu pour la co-crédation des ressources spécifiques et leur exploitation.

Cette agglomération des PME de notre zone d'étude n'est pas un district industriel dans son organisation et son fonctionnement :

- Absence de spécialisation des PME dans les composantes du produit entraînant une absence de division du travail entre les PME sur l'huile de coton ;
- Absence d'une coopération et de réseaux pour la production, l'innovation et le marché. L'interaction entre les PME se traduisant par la coopération dans la production et la concurrence sur les marchés est génératrice d'externalités et ressources et fondent le district industriel italien ;
- Faiblesse de règles formelles ou non régissant les relations professionnelles ainsi que des valeurs (éthique du travail, identité collective, coopération, etc.) ;
- Absence de structure de coordination des activités et des acteurs malgré la création des organisations professionnelles des acteurs.

En somme, nous pouvons qualifier le mode d'organisation productive de cette agglomération de district industriel italien inachevé.

2.5.Émergence d'un district industriel des huiles alimentaires de coton à Bobo Dioulasso

La zone d'étude a connu une industrialisation qui s'est traduite par l'installation de grandes entreprises publiques mais aussi de capitaux étrangers. Le déclin industriel de la localité s'est accompagné de l'émergence et de la concentration de PME dans divers secteurs dont celui des huiles alimentaires de graine de coton sous l'impulsion étatiques à travers les instruments de promotion du secteur privé national. Cette revalorisation du capital et du travail visait la redynamisation de cette ancienne zone industrielle. Cette partie de la thèse vise à analyser les conditions dans lesquelles le tissu de PME des huiles alimentaires de graine de coton de Bobo Dioulasso pourrait évoluer vers un district industriel, en lien avec les éléments théoriques d'affiliation établis par la littérature économique que nous présentons au préalable.

2.5.1. Approche théorique de la revitalisation des zones de tradition industrielle

2.5.1.1. Les conditions de la revitalisation ou de la redynamisation des zones de tradition industrielle

Le processus de revitalisation de région de tradition industrielle caractérisées par de nombreuses PME et un savoir-faire spécifique, implique la mise à profit de trois sous-ensembles inter-reliés à leur milieu subsistent (Maillat,1988) : (i) l'appareil territorial de production (nature des entreprises et de leur insertion régionale, cohérence de l'ensemble des activités, etc.); (ii) les chaînes de mobilité du marché du travail et (iii) l'appareil scientifique régional (systèmes de formation, instituts de recherche...). L'hypothèse est qu'il existe des liens entre ces trois groupes d'éléments, que ces liens constituent des réseaux qui véhiculent, diffusent et renouvellent les compétences et les impulsions indispensables à la revitalisation.

- **Le tissu d'entreprises ou l'appareil territorial de production**

La dynamisation des anciens tissus industriels par l'émergence de PME passe nécessairement par un changement technologique, un redimensionnement des unités de production et de l'innovation. En effet, le processus de revitalisation des anciennes zones de tradition industrielle consiste essentiellement à s'inscrire dans une dynamique d'adoption de la technologie et non dans la production de la technologie (Quévit, 1985).

Par ailleurs, le nouveau tissu industriel améliorera ses performances par l'adoption de l'innovation qui consiste en l'amélioration de produits et de procédés « incremental innovation » au détriment de l'innovation radicale qui amène un changement révolutionnaire. Ces innovations sont, certes moins spectaculaires que des innovations radicales, mais elles sont déterminantes pour l'avenir des entreprises concernées. Elles amènent une différenciation du produit qui permet le maintien ou l'accroissement des parts de marché. Elles sont la preuve que les entreprises sont capables d'assimiler et d'utiliser les nouvelles technologies.

- **Procédures d'allocation des emplois (chaînes de mobilité du marché du travail)**

Le marché du travail est un élément essentiel du potentiel d'une zone industrielle puisque, à travers la main-d'œuvre et ses qualifications, il représente un certain volume de capital humain, de savoir-faire spécifique. Les différentes approches de la dynamique économique accordent une attention particulière au capital local humain (formations reçues, initiatives locales, connaissances des habitants) de la zone d'étude. Elles considèrent que ces ressources locales sont capables de donner ou de développer un avantage comparatif pour la localité (Coffey et Polèse, 1984). Mais le capital humain est mobile et met à l'épreuve la capacité locale à retenir son capital humain qui est déterminante notamment à travers la qualité, la quantité et la stabilité des offres d'emplois. Ainsi, la taille, la structure, les caractéristiques du marché du travail (qualifications demandées, possibilités d'avancement, places d'apprentissage, conditions de travail, etc.) sont des facteurs d'attraction ou de rejet (Held et Maillat, 1984, De Stefanis, 1983).

Dans cette configuration, l'allocation des individus aux différents postes se fait selon certaines règles et, dès lors, le fonctionnement du marché de l'emploi dépend de la manière dont cette allocation s'organise. En définitive, une structure locale du marché du travail est déterminée par les entreprises qui sont installées à cet endroit (Held et Maillat, 1984). L'existence de chaînes de mobilité permet donc aux travailleurs qui changent d'entreprise de partager, de maintenir, de véhiculer et de renouveler le savoir-faire dans la localité. Quand cette possibilité existe, la localité peut conserver dans une large mesure son potentiel de savoir-faire car la main d'œuvre en passant d'une entreprise à l'autre est le vecteur de ce savoir-faire.

- **L'appareil scientifique local**

Par appareil scientifique local, il faut entendre la présence, au niveau local, d'un ensemble constitué par d'innombrables et étroites relations entre la science, les activités économiques, l'éducation, la finance et le gouvernement (Stôhr, 1986). Pour donner vie au processus de dynamique économique locale, il faut pouvoir produire et développer les ressources adéquates. C'est le rôle de l'appareil scientifique. Cet ensemble agit comme un support à l'innovation et à la dynamique économique leur permettant de se régénérer sans cesse de manière à ce qu'elles deviennent un phénomène continu et auto-entretenu. L'appareil scientifique apparaît comme particulièrement important pour assurer le renouvellement du savoir-faire. Par ailleurs, un système de formation local, adapté aux besoins spécifiques des entreprises, est donc un élément particulièrement important pour générer et entretenir les compétences nécessaires au processus redynamisation du tissu industriel (Maillat, 1988).

Les anciennes zones de tradition industrielle, secouées par les mutations technologiques, ont un besoin accru d'informations scientifiques, techniques et commerciales. La réponse à cette attente est du ressort des centres de recherches. Ce besoin est particulièrement vrai lorsque le tissu industriel local est composé de PME. Ces PME, susceptibles de changement technologique ne peuvent disposer de toutes les fonctions de l'entreprise, en particulier celle de R&D. Aussi la proximité de centres de recherche peut largement leur favoriser l'accès à cette information.

Toutefois, pour que ces effets de proximité jouent un rôle actif, il est nécessaire que l'appareil scientifique local développe des spécialisations en rapport avec les activités locales et que des interfaces soient établies entre les centres de recherche et les entreprises.

2.5.1.2. Le processus de redynamisation des anciennes zones de tradition industrielle

La dynamisation ou la revitalisation des anciennes zones de traditions industrielles préconisent d'agir sur les capacités d'innovation et d'incubation du milieu pour faire émerger des PME compétitives. Pour ce faire, le processus pourrait se structurer en quatre phases (Maillat, 1988) à savoir (i) la stimulation de l'entrepreneuriat local, (ii) les effets de réseaux ou le développement des interactions locales, (iii) la territorialisation de l'appareil scientifique et l'effet réseau et (iv) la réalisation d'infrastructures nouvelles.

La stimulation de l'entrepreneuriat local consiste à valoriser les ressources spécifiques locales (l'entrepreneur et l'esprit d'initiative/d'entreprise) ou d'en créer. Pour être actif et assurer durablement son dynamisme local, un territoire doit générer des entrepreneurs. Il s'agit donc de promouvoir la volonté d'initiative et d'innovation de la population locale notamment par la formation à l'entrepreneuriat pour révéler des créateurs d'entreprises et stimuler leurs actions tout en développant des mécanismes d'appui-conseil et de financement aux PME. Les effets de réseaux ou le développement des interactions locales. En effet, les interdépendances entre les activités (notamment industrielles et de services), sont indispensables au bon fonctionnement du processus de revitalisation des anciennes zones de tradition industrielle. Ces phénomènes d'interdépendance doivent être organisés de telle manière qu'ils aboutissent au montage d'opérations conjointes entre la finance, la production et le marché.

La territorialisation de l'appareil scientifique. L'émergence des technologies nouvelles adaptées aux compétences et savoir-faire impacte fortement sur la dynamique économique locale. Le but est de mobiliser les institutions de recherche scientifique et d'enseignement supérieur en vue de redynamiser le tissu industriel et tertiaire au niveau local par le transfert technologique et la valorisation des résultats de la recherche.

Les infrastructures nouvelles qui permettent de capter, de diffuser et de produire l'information, sont indispensables au territoire au risque de devenir un milieu passif consommant des services conçus et réalisés ailleurs. Cette phase vise à reconstituer un système de production complet et cohérent. Complet, parce que comprenant des activités de services et des activités de production articulées de l'amont (recherche et développement) vers l'aval (marché). Cohérent, parce que capable de générer des effets de réseau et de susciter des compétences locales spécifiques.

2.5.2. Conditions théorique de l'émergence d'un district industriel des huiles alimentaires à Bobo

Certaines régions de tradition industrielle, en particulier le cas de troisième Italie ont montré qu'elles pouvaient revitaliser leur système de production. Elles sont capables de mutations.

Ces mutations se manifestent par une recombinaison de leurs composantes qui, en liaison avec une partie du potentiel d'origine, donne naissance à un caractère nouveau. Il s'agira d'examiner comment les PME des huiles alimentaires de coton de Bobo Dioulasso pourraient à leur tour adapter leur processus de production, en tenant compte des compétences, des opportunités et du potentiel existant dans leur environnement pour s'inscrire dans un fonctionnement en réseau, en district industriel. Cette recombinaison du système local de production des huiles alimentaires à base de graine de coton, dépend de la disponibilité des acteurs de la trituration à coopérer, à se spécialiser et à bénéficier d'un environnement local compétitif.

Chaque type de logique entrepreneuriale des PME des huiles alimentaires localisées à Bobo Dioulasso génère en son sein des ressources et compétences relationnelles stratégiques, qu'il importe de promouvoir, d'améliorer et de soutenir. Cela implique une série de mesures et d'actions qui relèvent autant de la sphère publique que des acteurs eux-mêmes. En effet, la principale initiative à caractère entrepreneurial procède d'une « auto-organisation » des producteurs privés (Kra Djato & al., 2006). Elle consiste par exemple à se constituer en association, capable de produire des ressources et compétences collectives, idiosyncrasiques.

Nous nous proposons donc de développer ici une réflexion visant à identifier des actions à mener, les conditions à créer, pour une éclosion des PME comme « figure de proue » d'un secteur secondaire dynamique et diversifié, capable de soutenir la croissance et de générer un développement local autonome et durable. Les analyses précédentes laissent ressortir clairement que les PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso sont caractérisées par des logiques entrepreneuriales hétéroclites et complexes. Pour chaque classe identifiée, nous avons pu rassembler un ensemble de ressources et compétences de nature relationnelle, sources d'avantage concurrentiel. Il importe à présent de voir comment fédérer la pluralité des logiques entrepreneuriales, particulièrement leurs variables significatives, dans une perspective d'émergence d'un district industriel.

2.5.2.1. L'amélioration de l'environnement de soutien aux PME

Les différentes localités disposent ainsi d'éléments déterminants pour reconstituer leur système de production puisque les PME ont une assise locale et un ancrage territorial. Ainsi, le vécu des territoires, leur organisation, leur comportement collectif, le consensus qui les structure sont des composantes majeures de l'innovation et de la dynamique des PME (Aydalot, 1986). Dès lors, la réussite des PME est déterminée par les caractéristiques et le dynamisme du milieu dans lequel elles sont implantées. Le territoire d'implantation peut devenir pour elles un espace de solidarité capable de générer des compétences et des ressources territoriales spécifiques (Maillat, 1988).

Pour Pecqueur (1986), la valorisation de ces potentiels locaux aboutit à un modèle de développement différent qui peut relayer la défaillance du modèle de croissance par la grande entreprise. La dynamique du développement local serait donc de nos jours le résultat de la capacité d'entreprendre locale et non la conséquence de la mobilité interrégionale des entreprises.

- **Facteurs d'amélioration de l'environnement des PME**

Le rapprochement des variables des déterminants théoriques et celles observées du niveau de la zone d'étude a permis d'identifier trois types de variables :

- Des variables observées dans la zone d'étude qui doivent être promues et consolidées afin de soutenir la dynamique actuelle des PME.
- Des variables non observées sur la zone d'analyse dont l'émergence donnerait à l'environnement des PME une certaine compétitivité. Il s'agit essentiellement de (i) l'absence de certaines structures d'appui-conseil, d'assistance et de financement des PME (les institutions de recherche scientifique et d'enseignement supérieur, les structures de financement spécifiques, etc.) ; (ii) l'accès économique aux facteurs de production notamment l'énergie dont le coût élevé constitue une grande contrainte à la croissance des PME ; (iii) l'accès aux technologies et à l'innovation notamment par le développement ou la réalisation des recherches par les collectivités territoriales et les structures étatiques au profit des PME et (iv) de l'insertion des PME et dans un réseau de production ;
- Des variables observées qui influencent négativement la qualité du milieu des PME. Ces facteurs sont entre autres, (i) l'étroitesse du marché domestique couplé avec l'éloignement de la ville de Bobo Dioulasso par rapport à Ouagadougou qui est le centre de consommation et qui nécessite le renforcement des réseaux de transports ; (ii) le faible investissement public au profit des PME dont témoigne les surexploitations des sites aménagés, l'occupation des espaces d'habitation par les PME, l'insuffisance des infrastructures marchandes et de stockage ; (iii) la faible protection et promotion des produits locaux contre la fraude et les importations excessives qui pourrait trouver une issue à travers l'adoption du protectionnisme éducatif de l'économiste allemand Friedrich List malgré le processus de construction de l'espace économique de la CEDEAO ; (iv) la faiblesse des organisations professionnelles des PME pour assurer la coordination des activités et des acteurs, instaurer des règles et des valeurs professionnelles ; (v) l'importance du secteur informel entraînant la non-maitrise de l'offre des produits sur le marché et (vi) la pression fiscale qui réduit les capacités d'investissement des PME et leur propension de développement.

L'amélioration de l'environnement productif des PME incombe en premier lieu aux collectivités territoriales et au pouvoir central. En effet, la zone d'étude a des potentialités naturelles certaines et des ressources construites par son histoire industrielle pour le développement des PME dans un système productif localisé pour peu que les collectivités territoriales stimulent cette dynamique par la levée des contraintes institutionnelles, réglementaires, infrastructurelles et organisationnelles ci-dessus mentionnées.

La littérature économique sur les SPL montrent que ce mode d'organisation productive, s'il ne s'improvise pas et ne peut être spontané, il peut être orienté, suscité et entretenu par les pouvoirs politiques (Markusen, 1996).

Ainsi, à partir d'une impulsion initiale et publique (infrastructures, services publics, mesures fiscales, réglementation, etc.) on peut observer comment les entreprises adaptent leur processus de production, en tenant compte des compétences, des opportunités et du potentiel existant dans leur environnement. Cette recomposition du système économique local, dépend de l'émergence et de la dynamique des PME, de leur ancrage régional et de leur environnement (Maillat, 1988).

- **Typologie de la légitimité des politiques publiques en faveur des SLP**

Trois positions théoriques se révèlent intéressantes pour aborder la question de l'intervention des pouvoirs publics en faveur des SPL (Favoreu et Lechner, 2007). D'abord, la perspective « évolutionniste » envisage les SPL comme le fruit de manifestations naturelles et endogènes liées aux mécanismes d'ajustement aux différentes évolutions des marchés et des technologies. Dans ce sens, toute intervention publique est jugée inopportune et inefficace voire dommageable au développement des SPL, dont le caractère idiosyncrasique reste en partie lié à des contingences historiques et culturelles locales du milieu. Il serait donc par conséquent perfide de vouloir les reproduire ex nihilo. Par ailleurs, cette option serait de nature à altérer tout fonctionnement autonome et tout ajustement interne aux chocs exogènes. De même, l'absence d'outils fiables de délimitation des zones d'action et de mesures de performances contribuent à rendre inopérante cette option.

Pour les partisans d'une démarche « interventionniste » par contre, les SLP seraient la conséquence d'un ensemble de stratégies privées de localisation et d'essaimage, les interventions publiques venant résorber un certain nombre d'imperfections liées soit au marché, soit à la disponibilité d'infrastructures publiques appropriés, soit encore à la divergence d'intérêts des différents acteurs. Sur ce dernier point, il s'agit de faciliter le rapprochement entre protagonistes de la sphère économique et du monde socio-politique, à travers par exemple la mise en place de dispositifs institutionnels de concertation.

Le troisième courant dit de « reengineering » se positionne en intermédiaire entre les deux précédentes approches et considère l'efficacité des interventions publiques dans une perspective plus indirecte, discrète et cadrée, liée aux phases d'évolution des SLP. C'est un rôle d'incubateur et d'assistance, autorisant la mise en place d'une dynamique compétitive et de développement local, qui semble privilégié.

Un cadre unifié, capable d'étudier les SPL, n'existe pas à proprement parler. Toutefois, Favoreu et Lechner (2007) offrent à travers la notion de « cycle de vie des clusters » une perspective intégrative, visant à dépasser les différentes oppositions et permettant de mieux apprécier la pertinence ou non d'une intervention publique :

- Dans les phases dites « embryonnaire et d'émergence » qui correspondent à une étape originelle fondée sur de simples regroupements locaux d'activités similaires plus ou moins

en interaction (à travers lesquels se réalisent de nombreux échanges soit pour pallier l'absence d'infrastructures et de compétences, soit pour partager les risques), les actions de sensibilisation et de promotion se révèlent propices.

- A l'inverse, les opérations liées à l'instauration d'une communauté d'intérêts, de pratiques et de savoirs, la création d'un label, des structures de soutien et de gestion d'interface conviendraient aux phases de maturation et de croissance, qui coïncident avec une intensification des relations entre les acteurs.
- Enfin, durant la phase de déclin, ce sont les besoins de redynamisation qui sont à pourvoir.

Notre démarche s'inspire des différents aspects de la question et propose de suppléer à l'inefficacité de l'auto-organisation des PME dans une perspective d'émergence d'un district industriel rayonnant par des interventions publiques durant certaines phases. Au regard des résultats de nos travaux de terrain situant l'agglomération de PME au stage embryonnaire (donc phase 1) d'un district industriel et suivant la logique d'une construction de ce district industriel, l'intervention publique est donc justifiée, en référence au cas n° 2 de la typologie qui précède, c'est-à-dire des PME de type « capitaliste » d'accumulation et de rentabilité financière.

Ces politiques publiques devront porter sur l'amélioration des conditions cadres des PME et des approches territoriales aux dépens des politiques de subventions directes (Requier-Fournier et al. 2002). L'apport et l'appui des politiques publiques s'effectuent en termes d'infrastructures, de bonne gouvernance et de facilités à caractère réglementaire (financier, foncier, impôt, concurrence, etc.). Ces mesures promeuvent aussi les relations de proximité entre les acteurs localisés. Le pouvoir politique est donc responsable de la mise en place d'une dynamique constructive et efficace par la promotion de l'initiative privée dans la constitution de réseaux porteurs et compétitifs (Soulage, 1994).

En somme, les dispositifs publics de création et de promotion des SPL peuvent être résumés en sept catégories (Solvell et al., 2003 ; Andersson & al., 2004 ; Favoreu & Lechner, 2007) :

- les mesures de mise en relation entre les acteurs ;
- les mesures de fourniture d'informations sur les marchés et les technologies ;
- les programmes de formation ;
- les actions de promotion interne, externe voire internationale ;
- la création de services spécialisés ;
- les mesures réglementaires et physiques de coordination
- les politiques incitatives d'entreprises et d'investissements.

2.5.2.2. Des PME qui développent des liens avec les grandes entreprises et les TPE

La production d'huile alimentaire à base de graine de coton dans notre zone d'étude est portée par des entreprises diversifiées de par leur taille et leur mode d'organisation productif. L'émergence d'un district industriel dans notre zone d'étude devrait composer avec un ensemble d'acteurs aux intérêts divers et souvent contradictoires.

Le seul acteur capable de concilier les intérêts divergents de groupes d'acteurs demeure le pouvoir central ou par délégation, les collectivités territoriales. Suivant cette logique, l'émergence du district des huiles alimentaires de graine de coton de Bobo Dioulasso nécessiterait l'intervention du pouvoir central à l'origine par ailleurs de la promotion de ces PME. Ces réformes porteront entre autres sur (i) la définition d'un cadre juridique et réglementaire pour encadrer la recombinaison du tissu industriel de production d'huile de coton ; (ii) la promotion des cadres de concertation et de dialogue entre les parties prenantes, (iii) l'incitation à la mise en relation structurante dans les réseaux en conditionnant l'accès des PME et des TPE à certaines ressources par le biais d'un agrégatrice (la grande entreprise) ; (iv) le renforcement des structures d'appui-conseil et de financement aux PME et (v) des incitations fiscales dont les exonérations, des detaxations, etc..

Selon Mercoiret (2006), cette intervention publique à travers des réformes devrait permettre aux acteurs concernés de définir les règles de partage de la marge bénéficiaire qui se dégagera de ce réseau intégré de production d'huiles alimentaires. L'adhésion des parties prenantes à cette vision est la condition sine-qua-non de l'évolution de l'agglomération actuelle de PME vers un district rayonnant.

Au regard de la configuration des acteurs et de la nature des interrelations entre les entreprises localisées, la disposition des PME à s'inscrire dans une division du travail par la spécialisation, l'absence d'innovation et la faible adoption des technologies nouvelles par les PME, la forme spatiale de district adaptée à ce contexte de Bobo Dioulasso serait un district rayonnant autour des cinq grandes entreprises des huiles alimentaires de graine de coton de la ville. En effet, le district rayonnant⁷⁶, un modèle spatial de district intermédiaire entre le modèle marshallien en termes de fonctionnement et le modèle satellitaire en termes de configuration.

Dans ce modèle de district, un nombre restreint d'entreprises (les grandes entreprises dans le cas de notre zone d'étude) fonctionne comme des points d'ancrage pour la dynamique économique/industrielle locale où des fournisseurs, les PME et indirectement les TPE dans le cas de notre zone d'étude, et des activités connexes (maintenance, finance, appui-conseil, etc.) se développent en périphérie, à l'image des rayons d'une roue (Markusen, 1996 : 302). Il peut être traduit par district rayonnant (Daumas, 2007) et s'apparente à une forme évoluée de district industriel, structurée autour de l'action d'une ou plusieurs entreprises motrices (Villard, 2005). Dans le district rayonnant, les dynamiques sont une fonction des entreprises dominantes plutôt que l'établissement d'un réseau de PME (Samson, 2004).

Au regard de la diversité des acteurs en présence dans le district industriel de notre zone d'étude, la faiblesse des organisations professionnelles des PME localisées et l'émergence d'un district indépendamment d'une évolution d'un métier traditionnel de trituration des graines de coton, la mise en relation structurante et orientée de ces acteurs nécessite le concours d'une tierce partie.

Confère la partie 1.2.2 relative à la définition des facteurs d'influence de la dynamique de l'agglomération des PME développé précédemment ci-dessus. ⁷⁶

⁷⁶ Le terme en anglais est Hub-and-Spoke

A cette fin, le pouvoir public et les collectivités territoriales semblent être les acteurs pouvant faciliter et orienter la configuration de l'agglomération des entreprises en lien avec l'aménagement du territoire et procéder aux réformes nécessaires. En effet, les politiques vis-à-vis des PME, après avoir été fondamentalement tournées vers la réduction des coûts, tendent depuis quelques années à s'inscrire davantage dans le cadre d'une « politique de système » basée sur la production d'agglomérations (Sellami, 2016). Ces réformes viseront à favoriser la mise en réseau fonctionnel des PME avec les grandes entreprises et la mise en réseau des PME avec les très petites entreprises du secteur informel. Les facteurs déclencheurs de la mise en réseau d'un groupe de PME sont le manque de ressources financières, le besoin d'augmentation du volume des ventes, de développement de compétence et l'innovation. Cette mise en réseau des acteurs devrait permettre le fonctionnement du district suivant le modèle théorique et devrait améliorer la qualité des produits mis sur le marché, assurer la diffusion des technologies et des savoir-faire ; faciliter l'accès aux marchés, aux financements et à l'innovation, optimiser les effets d'agglomérations et la contribution de ce sous-secteur à l'économie locale.

La création de PME est considérée aujourd'hui comme indispensable à la revitalisation et au développement des tissus économiques locaux. Depuis le début des années 1970 dans les pays développés et dans les années 1990 dans les pays en développement, il apparaît que la plupart des nouvelles entreprises sont de petite taille (Keeble et Wever, 1986), aussi bien dans les branches industrielles que dans celles des services. En outre, ces nouvelles entreprises ont généralement été créées par des entrepreneurs locaux (Maillat, 1986). Dans le même temps, on relève des insuffisances des grandes entreprises, tant en ce qui concerne la création d'emplois que d'établissements nouveaux. Par ailleurs, dans le contexte actuel de diffusion des nouvelles technologies et d'incertitude sur les marchés de consommation, les PME sont considérées comme des acteurs privilégiés de la dynamique économique au regard de leur grande aptitude d'adaptation aux avances technologiques ou aux variations de la demande. C'est dans ce contexte que nous proposons un district industriel dont certaines PME joueraient le rôle de pivot ou de courroie de transmission entre les grandes entreprises et les autres PME et TPE du processus de production des huiles alimentaires de graine de coton de Bobo Dioulasso.

- **Le développement des relations fonctionnelles entre les PME et les TPE**

La première division du travail dans le district porterait sur la spécialisation des TPE du secteur informel et de certaines PME de faibles capacités dont les PME de type « familiale » et les PME de type « communautaire » dans la collecte et la préparation de la matière première. En effet, les acteurs de ce premier groupe sont caractérisés par des technologies artisanales et semi-artisanales, des produits de qualité douteuse, de faibles capacités techniques et managériales ainsi que des contraintes de gestion professionnelle des relations d'affaires. Ainsi, au regard des volumes de graines de coton mis à la disposition des huiliers par la société cotonnière, ce groupe d'acteurs aura de la matière pour mener une activité économique durant toute l'année. Dans ce schéma, les TPE « médiocres » pourraient disparaître progressivement pour laisser places à des entreprises compétitives et spécialisées avec des possibilités de diversifier ou de se positionner dans l'approvisionnement des PME en fonction de leurs offres tout en améliorant leur technologie pour répondre aux exigences des PME clientes.

Cette première fonction du processus de production d'huile de coton devrait permettre d'offrir aux PME des matières premières de qualité pour la production d'huiles brutes et la valorisation des sous-produits en aliment pour bétail. Chaque PME, en fonction des besoins et des avantages offerts par des grandes entreprises, s'inscrira dans un réseau de son choix et bénéficiera donc de ses avantages de réseau.

- **Le développement des relations fonctionnelles entre les PME et les grandes entreprises**

La zone d'étude est caractérisée par la cohabitation de cinq grandes entreprises de trituration des graines de coton et de plusieurs dizaines de PME du même métier. Dans la promotion d'un district industriel rayonnant, les grandes entreprises seront les « pignons » autour desquels graviteront des PME suivant leur centre d'intérêt. En effet, les PME mettront à la disposition des grandes entreprises une huile brute de qualité et répondant à leur exigence en raison de la concurrence entre ces PME pour l'intégration dans le réseau et la survie même de la PME. Cette deuxième fonction de la production des huiles alimentaires mettant en concurrence les PME qui, en fonction de leurs capacités d'adaptation organisationnelles, deviendront plus compétitive alors que d'autres disparaîtront. Les PME ciblées par cette fonction sont celles de la classe n°2 de la typologie élaborée dans le cadre de cette thèse à savoir les PME de type « capitaliste » d'accumulation et de rentabilité financière et les PME de type « enchevêtré ». En effet, les traits majeurs de ces deux groupes de PME font d'elles des acteurs en même de soutenir la compétitivité des grandes entreprises en leur offrant des huiles brutes de qualité. Ainsi, ces deux groupes de PME constitueront un nouveau tissu intermédiaire de PME spécialisées dans la production d'huile alimentaire brute et de tourteau pour la consommation animale, toute chose qui consolidera la compétitivité de leur réseau.

Les grandes entreprises, dans le cadre de leur réseau, assureront la diffusion de technologies et de savoir-faire, la recherche et l'innovation, la conquête de marché visant à accroître la compétitivité du réseau. La concurrence sur le marché de consommation concernera les produits finis et raffinés par les grandes entreprises et les produits importés. Les PME qui disposent d'une capacité financière, assurent également la promotion de leurs produits et la défense de leur marque. Cette dernière fonction de la production des huiles alimentaires portée par les grandes entreprises instaure également une concurrence entre ces dernières qui doivent innover pour se maintenir sur le marché, conquérir de nouveaux marchés tout en apportant l'assistance nécessaire aux membres du réseau.

En effet, lorsqu'existe un tissu industriel à base de PME, occupant des travailleurs d'un niveau élevé de qualification, lorsque certaines continuités technologiques sont possibles, les anciens milieux industriels peuvent survivre par l'innovation. A cette fin, Aydalot (1986) soutient que dans les milieux à tradition industrielle, l'innovation ne peut réussir que si elle repose sur des éléments de continuité avec l'expérience acquise par le milieu. Paradoxalement, l'innovation technologique qui signifie d'abord rupture avec le passé doit extraire de ce passé des éléments de continuité qui faciliteront son insertion, réduiront les résistances et augmenteront ses chances de diffusion.

Cette nouvelle configuration du district industriel des huiles de Bobo Dioulasso est porteuse de dynamique économique locale, de croissance et d'émergence d'un territoire compétitif. L'objectif principal en somme, consiste à (re)conquérir des interstices de marché plus favorables aux PME notamment par la revalorisation des maillons et des niches à travers la spécialisation des PME (Moungou, 2005). Le rôle des entreprises dans cette nouvelle stratégie de dynamique économique consisterait également à s'intéresser à leur territoire d'implantation, déterminante pour assurer leur compétitivité. Il s'agit là d'une synergie entre la stratégie de croissance de la PME et la stratégie de « territorialisation » qui implique une structuration de l'espace de la PME, et surtout une construction de ressources et d'actifs spécialisés, sur la base d'un ancrage local plus pérenne (Saives, 2000 : 45).

Ce dernier chapitre de notre thèse est consacré à l'analyse des données empiriques à la lumière de la théorie économique et a permis d'identifier le mode d'organisation productive de l'agglomération des PME de trituration des graines de coton de notre zone d'étude. En effet, nous avons dans un premier temps présenté l'organisation de la collecte de données primaires sur le terrain et nous avons donné une caractérisation des PME et leur agglomération de notre zone d'étude. Les traits majeurs de cette agglomération sont : une dynamique de création des PME portée par un secteur privé national au profil divers avec une domination des commerçants en quête d'une diversification des risques, une ressource humaine peu formée mais disposant d'une bonne expérience dans le domaine industriel et en particulier dans la trituration des graines de coton en raison de l'apprentissage et la libre circulation de la main d'œuvre, une stratégie commerciale et de production basée sur la différenciation des produits tournée vers la satisfaction du marché national, une technologie moderne et évolutive, absence de relation fonctionnelle entre les PME (faibles interactions donc faible création d'externalités de production), des relations de coopération en matière commerciale et d'accès à la matière première, un métier de trituration des graines de coton non traditionnelle (une culture générationnelle) ; un faible réinvestissement des bénéfices net d'exploitation, l'existence des services d'appui-conseil et maintenance, faible accès au crédit, à l'énergie (notamment sa fourniture permanente) et une bonne productivité du travail et du capital. Aussi, l'absence de cadres d'apprentissage et d'innovation ainsi que le non recours à la recherche conventionnelle en matière d'innovation entraîne une grande homogénéité de l'offre des huiles alimentaires des PME de trituration des graines de coton localisées à Bobo Dioulasso.

Dans un second temps, nous avons, par rapprochement des déterminants empiriques de la dynamique de l'agglomération des PME de notre zone d'étude avec celles de notre grille d'analyse théorique, identifié le mode d'organisation productive de cette agglomération. Il s'agit d'un district industriel italien dans sa forme et non dans son organisation et son fonctionnement. Les résultats de cette étude montrent cependant que ce mode d'organisation productive est un district industriel satellitaire. Cette forme « transitoire » entre le modèle marshallien (classique) et le modèle satellitaire et donc inachevé pourrait évoluer vers un district industriel rayonnant autour des grandes entreprises de trituration des graines de coton, source d'économies externes, de croissance économique et d'avantage concurrentiel. Pour cette fin, nous avons discuté les conditions d'émergence du district industriel rayonnant des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso.

CONCLUSION GENERALE

L'identification du mode d'organisation productive d'une agglomération de PME, facteur de développement local est une thématique à la fois complexe et actuelle. Dans ce cadre, l'objectif de notre recherche était de contribuer à une meilleure compréhension de la dynamique de PME agglomérées dans les pays en développement et à l'identification du mode d'organisation productive à travers une démarche inductive et abductive.

La première partie de la thèse permet d'établir le cadre théorique de la recherche. Ainsi, dans le premier chapitre, nous avons présenté le cadre conceptuel de la dynamique économique locale et les déterminants de la compétitivité des PME. Nous avons situé le constat ayant conduit à cette recherche. Il s'agit du contraste entre une situation de faible activité économique malgré l'existence de potentialités naturelles, de ressources construites et d'une agglomération de PME de trituration des graines de coton dans notre zone d'étude. Cette dernière présente également des similitudes de formes et d'organisation avec des modèles économiques de dynamique industrielle locale. Plusieurs modèles d'organisation productive, par ailleurs non transférables, ont été présentés dont les districts industriels, les clusters, le milieu innovateur, les technopoles et les pôles de compétitivité ou le réseau d'entreprises. De ces modèles, le district industriel, de par ses caractéristiques et ses similitudes, a été identifié comme modèle théorique de référence pour l'analyse de l'agglomération de PME de la zone d'étude. Ainsi, nous avons élaboré une grille d'analyse à autour des trois dimensions de la dynamique du district industriel à savoir la performance de la PME relevant de sa capacité interne d'organisation ; la compétitivité de l'agglomération de PME portant sur la nature, la qualité et l'intensité des interactions entre les PME ; et enfin l'influence de l'environnement de l'agglomération sur cette dernière à travers les services, les marchés et l'action publique. La dernière partie de ce chapitre a donné le cadre d'analyse de la thèse à travers les théories mobilisées, le champ de la recherche et les choix analytiques et précisé la problématique de la thèse et la méthodologie globale de recherche.

Le deuxième chapitre présente le cadre théorique proprement dit de notre thèse. A cette fin, nous avons circonscrit notre objet d'analyse, la PME et son agglomération, nous avons donné les facteurs tant politiques, empiriques que théoriques de son évolution dans la théorie économique. Ainsi, le modèle de l'entreprise à taille humaine s'est imposé progressivement comme base d'organisation d'entreprises, d'aménagement du territoire et de dynamique économique locale. La PME s'est révélée source de dynamique économique et a été présentée dans les modèles de SPL comme une alternative à la grande entreprise pour des territoires en quête de relance économique et de construction du territoire. Tout en s'inscrivant dans les analyses des milieux singuliers d'émergence et de développement des SPL tels que présentés par l'analyse économique, nous avons proposé un élargissement de ces analyses pour intégrer les relations des PME avec les grandes entreprises et les PTE du secteur informel afin de traduire la particularité de notre zone d'étude et la pluralité des contextes d'analyse, dans un pays en développement.

La deuxième partie de la thèse met à l'épreuve les éléments du cadrage théorique proposé dans la grille d'analyse aux éléments empiriques qu'il a permis de mobiliser. Dans le premier chapitre de cette partie ou troisième chapitre de la thèse, nous avons présenté notre zone d'étude. Son tissu industriel est le fruit d'une construction historique, fruit de phases successives portée par des capitaux étrangers essentiellement du colonisateur et de ressortissants français et syro-libanais, puis par les capitaux étatiques au moyen des plans quinquennaux et enfin par les capitaux privés nationaux.

Nous avons également rappelé les fondements théoriques de ces phases de la construction du tissu industriel dont l'industrialisation par l'extraction des matières premières (phase 1), puis l'industrialisation par substitution des importations (phase 2) et enfin l'industrialisation par le secteur informel (phase 3). Dans le domaine de la trituration des graines de coton, nous avons fait le bilan en 2017 de cette construction de tissu industriel dans notre zone d'étude : elle est caractérisée par une cohabitation de PME agglomérées, au nombre de 193 unités suivant la base de sondage de 2014, de six grandes entreprises et de TPE du secteur informel. Les besoins en matières premières de ces entreprises constituent la demande locale de graine de coton face à une offre monopolistique de la société cotonnière qui couvre la zone ouest du Burkina Faso, la SOFITEX. Cette offre de graine de coton, demeure insuffisante et fluctuante car elle dépend énormément du comportement de plusieurs marchés liés dont celui des fibres de coton (marché international) qui conditionne à lui seul le prix et la production de coton graines ; mais aussi des marchés des huiles concurrentes et du tourteau, conditionnant la demande locale de graine de coton et la rentabilité des huileries. Nous en avons déduit que ces interactions entre ces différents marchés font la particularité du secteur de l'huile de coton et sont une spécificité forte et une difficulté supplémentaire autour desquelles doivent aussi se construire les relations entre les acteurs pour stabiliser un district industriel.

Dans le deuxième chapitre de cette partie ou quatrième chapitre de la thèse, nous avons présenté et analysé les données empiriques de terrain à la lumière de la théorie économique et identifié le mode d'organisation productive de l'agglomération des PME de trituration des graines de coton de notre zone d'étude.

Nous avons dans un premier temps présenté l'organisation de la collecte de données primaires et proposé une caractérisation des PME de notre zone d'étude et de leur agglomération. Dans un second temps, nous avons, sur la base de la CAH des données, nous avons identifié et caractérisé quatre classes de PME qui traduisent autant de logiques entrepreneuriales de la zone d'étude. Il s'agit des PME de type « familial » dans une logique grégaire et domestique (classe 1), des PME de type « capitaliste » d'accumulation et de rentabilité financière (classe 2), des PME de type « communautaire » (classe 3) et des PME de type « enchevêtré ». Dans un troisième temps, nous avons, par rapprochement des déterminants empiriques de la dynamique de l'agglomération des PME de notre zone d'étude avec ceux de notre grille d'analyse théorique, identifié le mode d'organisation productive de cette agglomération.

Il s'agit d'un district industriel italien tel que décrit par Becattini et Garofoli dans sa forme (agglomération de PME autour d'un métier, existence locale de ressources naturelles et construites, etc.) et non dans son organisation suivant une spécialisation des PME sur des créneaux compétitifs du processus de fabrication du produit et son fonctionnement caractérisé par une absence de réseaux de production. Une analyse de la forme spatiale de ce district montre qu'il s'agit d'un district industriel satellitaire qui est une forme « transitoire » et donc inachevée tendant vers le modèle marshallien (modèle classique). Cette forme de district génère peu d'externalités de proximités mais présente des possibilités pour évoluer vers un district industriel rayonnant autour des grandes entreprises de trituration des graines de coton, source d'économies externes, de croissance économique et d'avantage concurrentiel. A cette fin, nous avons discuté les conditions d'émergence du district industriel rayonnant des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso qui reposent sur deux piliers : l'adoption des réformes visant l'amélioration de l'environnement des PME (cadre juridique et réglementaire, cadres de concertation et de dialogue, incitation fiscale et au réseautage et le renforcement des structures d'appui-conseil et de financement, etc.) et le développement des relations fonctionnelles entre les PME, les grandes entreprises et les TPE dans une logique d'arrangement de la production. Dans cette perspective, il s'agira d'inciter la mise en réseau de ces trois types d'acteurs pour fédérer les logiques relationnelles en place, et réduire ainsi les faiblesses structurelles de l'agglomération de PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso. Aussi, pour contribuer à la réussite d'une telle recomposition du tissu de production des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso, la création d'un cadre permanent de dialogue et de concertation entre les parties prenantes s'avère nécessaire.

En termes d'apports à la réflexion en cours sur la dynamique des PME agglomérées dans les pays en développement, nos contributions sont d'ordre théorique et pratique. Sur le plan théorique, notre contribution est relative à (i) la grille d'analyse et à (ii) la proposition d'une démarche scientifique d'identification du mode d'organisation productive d'une agglomération d'acteurs économiques. Au plan pratique, notre contribution porte sur (i) la définition d'une typologie des PME localisées sur le site industriel de Bobo Dioulasso, (ii) une identification des déterminants de la dynamique du tissu de PME des huiles alimentaires et (iii) le mode d'organisation productive de cette agglomération.

Les résultats de cette recherche vont servir d'une part, de base d'analyse aux chercheurs qui s'intéresseraient aux agglomérations de PME en Afrique et à l'analyse de leurs modes d'organisation productive et, d'autre part, à mettre à la disposition des collectivités territoriales et des pouvoirs publics, des leviers d'action qui leur permettraient d'agir efficacement sur les stratégies collaboratives en vue de l'émergence de formes plus abouties d'organisations productives localisées. Le principal apport de cette recherche réside dans une tentative d'articulation d'acteurs situés à travers le développement de relations fonctionnelles par spécialisation des entreprises de tailles diverses en vue de l'émergence d'un district industriel rayonnant. Pour cela, nous avons proposé qu'au-delà de l'auto-organisation des acteurs, que les pouvoirs publics initient, orientent et facilitent cette recomposition du tissu industriel tout en améliorant la compétitivité de l'environnement des PME.

En termes de limites, notre posture de recherche face à un sujet (la PME) à multiples facettes s'est voulue large, ambitieuse, et par conséquent difficile. Par ailleurs, la nature des données collectées et la faiblesse des investigations préalables sur les territoires similaires n'ont pas permis une modélisation basée sur des données quantitatives. La faible disponibilité et la qualité des données statistiques sur notre sujet ainsi que la structure des données et le degré de désagrégation ont limité les analyses. Notre étude résulte d'une « coupe instantanée » au demeurant réductrice et ignorant les effets négatifs de ces logiques entrepreneuriales car les interactions entre des acteurs localisés ne sont pas uniquement porteuses d'effets positifs pour les agglomérations, au mieux toute insertion dans un réseau comporte potentiellement à la fois des aspects positifs et négatifs. Aussi, notre travail s'améliorerait d'une approche interactive entre les effets positifs étudiés et les effets « pervers », avérés ou potentiels, des relations mises en jeu et l'estimation des retombées de cette reconfiguration du tissu productif des huiles de Bobo Dioulasso.

En termes de perspectives, notre travail de recherche s'inscrit dans différents registres allant de la description des systèmes productifs localisés portés par les PME et leurs variantes en lien avec les proximités à une tentative d'analyse et de recherche de facteurs d'émergence d'un district industriel rayonnant à partir de propositions normatives. Dans ce sens, cette étude contribue à la production d'outils d'aide à la décision et se situe dans une logique de relance économique, de revitalisation d'anciennes zones industrielles fondée sur une stratégie de « gagnant-gagnant » d'une part, pour les grandes entreprises, des PME et des TPE du secteur informel et d'autre part, entre ce groupe d'acteur et l'Etat, les collectivités locales, les populations locales, etc.

En somme, notre travail confirme que l'étude des modes d'organisation productive des PME agglomérées en Afrique, leur performance et leurs structurations dans une vision de développement local constituent un terrain d'intérêt émergent et sa richesse ouvre d'intéressantes perspectives de recherche.

BIBLIOGRAPHIE

- Abraham-Frois G. (1998), « Entreprises et organisations », In : Abraham-Frois, G. Caix, Hugon P., Liou P. & Renversez F. (Eds.) (1998) *Dictionnaire encyclopédique Economie*, Paris : Dalloz : 168-174.
- Abraham-Frois G. (2002), *Dynamique économique*, 9e édition, Paris : Dalloz.
- Acquier A., Daudigeos T. & Valiorgue B. (2011), « Responsabiliser les chaînes de valeur éclatées », *Revue française de gestion*, 6 (215) : 167-183.
- Aghion P., Askenazy P., Berman N., Cette G. et Eymard L. (2012), « Contraintes de crédit et cyclique de l'investissement en R&D : données de la France », *Journal of the European Economic Association*, 10 (5) , 1001-1024
- Aghion P., Blundell R., Griffith R., Howitt P. & Prantl S. (2004), "Entry and productivity growth: evidence from microlevel panel data", *Journal of the European Economic Association*, 2 (2-3): 265-276.
- Aglietta M (1997), *Régulation et crises du capitalisme – L'expérience des États-Unis*, nouvelle édition augmentée, Paris : Odile Jacob : « Opus ».
- Ailly B. A. et Maillat D (1986), *Le secteur tertiaire en question*, sous la direction de B. Guesnier, Genève, ERES A.
- Alain C (1988). « Conditions et modalités d'émergence des TPE et PE ; l'exemple du Maine-et-Loire (France) », *Revue internationale P.M.E.*, 1 (2), 127–155. <https://doi.org/10.7202/1007878ar>
- Almus, M. & Nerlinger E.A. (1999), "Growth of new technology-based firms: which factors matter?", *Small Business Economics*, 13: 141-154.
- Amin, A. et K. Robins (1992), « Le retour des économies régionales ? La géographie mythique de l'accumulation flexible », In : Benko, G. et A. Lipietz (1992), « *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes en géographie économique* », 125 –161. Paris : Puf : Economie en liberté :
- Amiot M. (1991), *Les misères du patronat*, Paris : l'Harmattan.
- Angelier J-P (2002), *Économie industrielle : une méthode d'analyse sectorielle*, Presses universitaires de Grenoble. Grenoble, 3e éd.
- Ansoff H. I. (1965), *Corporate strategy*, New-York: Mac Graw-Hill.
- Antonelli C. (1992), *The economics of information networks*, Amsterdam: North Holland.

- Assens C. (2003), « Le réseau d'entreprises : vers une synthèse des connaissances », *Management International*, 7 (4) : 49-59.
- Astley W. G. & Fombrun C. J. (1983), « Collective strategy: social ecology of organizational environment », *Academy of Management Review*, 8 (4): 576-587.
- Audretsh D. & Dohse D. (2004), "The Impact of Location on Firm Growth", *Discussion Paper Series, Industrial Organization*, n° 4332, Centre for Economic Policy Research.
- Audretsh D. & Mahmood T. (1994), "The Rate of Hasard Confronting New firms and Plants in US Manufacturing", *Review of Industrial Organization*, 9: 41-56.
- Avilova A. V. (1992), « La PME dans l'économie de l'URSS », *Revue Internationale des PME*, 5 (1) : 27-41
- Avoreu C. & Lechner C. (2007) « Légitimité, rôles et nature des politiques publiques en faveur des clusters », *communication à la XVI Conférence de l'AIMS, Montréal*
- Aydalet Ph. (1986), « L'aptitude des milieux locaux à promouvoir l'innovation », In : Federwisch J. & Zoller H. G. (Eds), *Technologie nouvelle et ruptures régionales*, Paris : Economica : 41-58.
- Aydalet Ph. (1986), « Présentation », In : Aydalet Ph (Ed) *Milieux innovateurs en Europe*, Paris : GREMI
- Ayyagari, Meghana ; Demirguc-Kunt, Asli ; Maksimovic, Vojislav (2011), Petites entreprises vs jeunes entreprises à travers le monde : Contribution à l'emploi, à la création d'emplois et à la croissance. Document de travail sur la recherche sur les politiques ; WPS 5631. Banque mondiale. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/3397>
- Baffes J. (2010), « Marchés des sous-produits du coton : tendances mondiales et implications pour les producteurs de coton africains », *Document de travail sur la recherche sur les politiques* ; Washington, D.C, Banque Mondiale.
- Bagnasco A. & Sabel C. (1994), *Les PME et le développement économique en Europe*, Paris : La Découverte : Collection Recherches.
- Bagnasco A. (1977), *Tree Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologne : Il Mulino.
- Bain J. S. (1939). « Industrial Organization », New York, John Wiley and Son,.
- Baldwin, J.R. & G. Picot (1995), "Employment generation by small producers in the Canadian manufacturing sectors", *Small Business Economics*, 7 (3): 317-331.
- Balm G. J. (1994), « Évaluer et améliorer ses performances : Le Benchmarking », , Paris Afnor.

Bambio F (2016), « Huileries : Tout ne baigne pas dans l'huile pour les huiliers Burkinabé », *Investir au Burkina/CCI-BF*, <https://www.investirauburkina.net/agroalimentaire/huileries-tout-ne-baigne-pas-dans-l-huile-pour-les-huiliers-burkinabe.html>

Banque Mondiale (1989), *L'Afrique Subsaharienne. De la crise à une croissance durable*, Rapport Washington D.C : Banque Mondiale.

Baron C. & Hattab-Christmann M. (2006), « Développement local et gouvernance territoriale. Plasticité des concepts ou transférabilité des modèles entre économies occidentales et économies maghrébines ? », In : *Les territoires productifs en question (s) : Transformations occidentales et situations maghrébines*, Tunis : Institut de recherche sur le Maghreb contemporain-34-44, (généré le 20 décembre 2018). DOI : <https://doi.org/10.4000/books.irmc.667>

Bationo F. (2007), *Prise en compte du réseau sociotechnique de maintenance dans la conception d'équipements : Cas des petites unités de transformation agroalimentaire des Pays d'Afrique de l'Ouest*, Thèse de doctorat en Génie industriel, Institut polytechnique de Grenoble

Bayad M., Mahé de Boislandelle H., Nebenhaus D. & Sarnin P. (1995), « Paradoxes et spécificités des problématiques de gestion des ressources humaines en PME », *Gestion 2000*, 11, : 95-95

Bayoulou, J. (2010), *La Prise en Compte des Co-produits du Coton dans le Mécanisme de Fixation du Prix de Coton-graine au Burkina Faso*, Report prepared for the Department of Agricultural Economics, Michigan State University, and the West African Cotton Improvement Program.

Becattini G. (1979), « Dal "settore" industriale al "distretto" industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine delle'economia industriale », *Revista di Economia e politica industriale*, 5 (1) : 8-19.

Becattini G. (1989), "Some thoughts on the Marshallian industrial district as a socio economic notion", *Communication à l'école d'été méditerranéenne d'économie industrielle*, 4e session, Institut d'études scientifiques de Cargèse, Septembre, Miméo.

Becattini G. (1989), « Rifflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico », *Stato e mercato*, 25 : 111-128.

Becattini G. (1999), *L'industrializzazione leggera della Toscana*, Milan : Franco Angeli.

Becattini G. (2000), *Dal distretto industriale allo sviluppo locale*, Turin : Bollati Boringhieri,

Beitone A., Cazorla A., Dollo C. & Draï A.M. (2001), *Dictionnaire des sciences économiques*. Paris : Armand Colin.

Bélangier Christian. (2015). « Apprentissage collectif, innovation et fonctions territorialisées de soutien au développement : définition, dimensions et influence ». Chicoutimi : GRIR

Bellet M., Colletis G. et Lung Y. (Eds.) (1993), « Economie de Proximités », Numéro Spécial de la *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, N°3

Bellet M., Kirat Th. & Largeron C. (Eds) (1998), *Approches multiformes de la proximité*, Paris : Hermès.

Benali M. (2005), « Une modélisation des liens de coopération et des trajectoires d'évolution des réseaux d'entreprises », *Thèse de doctorat*, Ecole Nationale Supérieure des Mines de Saint-Etienne et Université Jean Monnet, Saint-Etienne

Bengaly.D et. TRAORE A.S. (2003), « Panorama des PME agro-alimentaires au Burkina Faso », *Rapport d'enquête*, Centre de recherche en sciences biologiques alimentaires et nutritionnelles (CRSBAN)/UFR-SVT Université de Ouagadougou

Benko G. (1996), « Les chemins du développement régional : du global au local », *Multitudes*, www.multitudes.net/Les-chemins-du-developpement/, Consulté le 05/11/2018.

Benko G.& Lipietz A. (Eds) (2000), *La richesse des régions : la nouvelle géographie socio-économique*, Paris : PUF : Economie en liberté.

Benko G., Dunford M. & Lipietz A. (1996), « Les districts industriels revisités », In : Pecqueur B. (Dir), (1996), « *Dynamiques territoriales et mutations économiques* », 119-134, Paris : L'Harmattan .

Bernard Ganne. (2003), « *Mutation en France des politiques d'aide à l'industrie et aux PME depuis les années 70 : vers de nouvelles formes d'interventions publiques ?* », In Ganne B., Yu Y. ; Boissin O. (ed) (2003), « *Innovation et Développement* », 47-62, Shanghai, China Cultural Press: .

Bertalanffy L. (1968) *Théorie générale des systèmes* (traduction française 1973, 1991), Paris : Dunod

Berthelier M. (2011), « Le groupement de PME comme exercice d'entrepreneuriat collectif », *Entreprendre & Innover*, 9-10 : 69-79.

Bertrand M., Schoar A. & Thesmar D. (2007), «Banking deregulation and industry structure: evidence from the French banking act of 1985», *Journal of Finance*, 62 (2): 597-628.

Biggs, T. & Shah, M. (2002), "The problem of African entrepreneurial development", In: Fields, G. & Pfeffermann, G. (Eds.) (2002). "*Pathways Out of Poverty*" Boston: Kluwer Academic Publishers:155–189.

Billaud J. (1998), « L'homme et la culture, Racines et perspectives », *Chroniques sociales*, 31 juillet, 119 pages

- Billaudot, B. (2004). « Proximité, réseaux et coordination industrielle : quelle articulation conceptuelle ? », *communication aux Quatrièmes journées de la proximité*, Groupe de Recherche Dynamique de Proximité, Marseille : 1-25.
- Birch, D. (1981), « Who creates jobs? », *The Public Interest*, 65: 3-14.
- Blau D. M. (1987), “A time-series analysis of self-employment in the United States”, *Journal of Political Economy*, 95 (3): 445-467.
- Boisard P., Courault B. (2000), « Les dynamiques des PME : du local à l'international », *Centre d'Études de l'Emploi* n° 42, décembre
- Bolton J.E. (1971), « Report of the committee of inquiry on small firms », Londres, cite par Adama BERTHE (2007) dans « Stratégies de promotion et de financement des PME au Mali »; *Mémoire de fin d'étude pour la maîtrise*, Université Mouloud Mammeri Tizi-ou.
- Bonnal P, Michel S, Poncet C (2016), Le processus d'hybridation des politiques territoriales : une approche institutionnelle. In Bonnal Philippe (ed.), Chevalier Pascal (ed.), Dedeire Marc (ed.), Sourisseau Jean-Michel (ed.) (2016), *Production et circulation des normes pour l'action territoriale*. Montpellier : Presses Universitaires de La Méditerranée – PULM : 59-72. (ISBN 978-2-36781-236-6 ; <https://www.pulm.fr/index.php/9782367812366.html>)
- Boschma R. (2005), « Proximity and innovation: a critical assessment », *Regional Studies*, 39 (1): 61-74.
- Bosserelle Éric (2004), « Les apports de l'histoire à l'économie : quelques éléments de réflexion à travers l'exemple de la dynamique économique », In : Diemer A. (Dir) (2004), *Enseigner l'économie*, Paris : L'Harmattan, collection Acteurs de la Science : 203-221.
- Bouba-Olga O. & Carrincazeaux C (2001)., « Les espaces des relations interentreprises : l'exemple des activités de R&D », *Flux*, 46 (4) : 15-26.
- Bouba-Olga O. & Grossetti M. (2008), « Socio-économie de proximité », *Revue d'économie régionale et urbaine*, Armand Colin, 0 (3) : 311-328.
- Bouba-Olga O. & Zimmerman J.-B. (2004), « Modèles et mesures de la proximité », In Pecqueur B. & Zimmermann J.-B. (2004), *L'économie de proximités*, Paris : Hèrmes, Lavoisier, 65-87.
- Bouba-Olga O. (2003). *L'économie de l'entreprise*. Paris : Seuil-Points.
- Boucherf K. (2016), « Méthode quantitative vs méthode qualitative ? : contribution a un débat », *Les cahiers du cread* N° 116
- Bouopda P. K. (2008), *Cameroun, du protectorat vers la démocratie, 1884-1992*, Paris : l'Harmattan.

- Bourdieu P. & Passeron J.-C. (1964), *Les Héritiers, les étudiants et la culture*, Paris : Minuit.
- Bourdieu P. (1980), « Le Capital Social », *Actes de Recherche en Sciences Sociales* I (31) : 2-3.
- Bourdieu P. (1986) "The Forms of Capital", in Richards, J.G. (éd.) (1986), "*Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*" 241-258, New York: Greenwood Press.
- Boutary M., Monnoyer M-C., Faure R. (2012) PME et groupements : antinomie définitive ou nouvelle nécessité ? *La Revue des Sciences de Gestion*, 257 : 101-109.
- Boutillier S. et Uzunidis D. (1999), *La légende de l'entrepreneur, le capital social ou comment vient l'esprit d'entreprise*, Paris : Syros.
- Bowersox D. J. Closs D. J., & Stank T. P. (2003), How to master cross-enterprise collaboration, *Supply Chain Management Review*; 7 (4): 18-27.
- Bramanti A. (2001), « Les PME à forte croissance en Italie : succès étonnants et désagréables surprises », *Revue Internationale PME*, 14 (3-4) : 91-127.
- Braudel B. J. F. (1981), « Civilisation matérielle, économie et capitalisme XVe-XVIIIe siècle » *Revue économique*, 32 (3) : 584-587.
- Bréchet J.-P. & Saives A.-L. (2001), « De la spécificité à la compétitivité. L'exemple de la construction de la compétitivité sur une base territoriale », *Finance Contrôle Stratégie*, 4 (3) : 31-55.
- Bresser R. K. (1988), « Matching collective and competitive strategies », *Strategic Management Journal*, 9 (4): 375-385.
- Bresser R. K. et Harl J. E. (1986), "Collective strategy: vice or virtue", *Academy of management review*, 11 (2): 408-427.
- Bressy G. & Konkuyt C. (2004), *Economie d'entreprise*, Paris ; Dalloz.
- Brousseau E. (2000), « La gouvernance des processus de coopération », In Bellion B., Voisin C. & Plunket A. (Eds) (2000), « *Coopération industrielle : synthèse et diversité* », 29-43 , Paris, Economica
- Bruno L, 2004, *L'économie informelle dans le tiers-monde*, Paris, La découverte,.
- Brusco S. (1990), "The idea of the industrial districts: its genesis", In: Pyke F., Becattini G. & Sengenberger W. (Eds) (1990), "*Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*", London, : International Institute for Labour Studies,
- Burrell G. Morgan G. (1979), « *Paradigmes sociologiques et analyse organisationnelle : Éléments de la sociologie de la vie d'entreprise* », Londres, Routledge

Callois J-M. (2008), "The Two Sides of Proximity in Industrial Clusters: The Trade-Off between Process and Product Innovation", *Journal of Urban Economics*, 63 (1): 146-162.

Calmé I. et Chabault D. (2007), Les pôles de compétitivité : renouveau ou continuité dans l'étude des systèmes territorialisés ? 16^{ème} colloque de l'AIMS, Montréal.

Calvo, J. & Lorenzo M. J. (2001), « Une caractérisation des entreprises manufacturières espagnoles à forte croissance : 1994-1998 », *Revue Internationale PME*, 14 (3-4), 45-66.

Candau P. (1981), « Pour une taxonomie de l'hypo firme », *Revue d'Economie Industrielle*, 16 (2) : 16-33.

Canina L., Enz C. & Harrison J. (2005), "Agglomeration Effects and Strategic Orientations: Evidence from the US Lodging Industry", *Academy of Management Journal*, 48 (4): 565-581.

Carbonara D. (2002), "New models of inter-firm's networks within industrial districts", *Entrepreneurship and Regional Development*, 14 (2): 229-246.

Carluer F. (1999), « Trois cas archétypaux de polarisation spatio-productive : le district industriel, le milieu innovateur et la technopole », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, 567-590.

Carré D. & Levratto N. (2009), « Politique industrielle et PME. Nouvelle politique et nouveaux outils ? », *Revue d'économie industrielle*, 126 (2) : 9-30.

Carré D. et Levratto N (2009)., « Politique industrielle et PME : nouvelle politique et nouveaux outils ? », *Revue d'économie industrielle*, 2 (126) : 9-30

Catellin S. (2007), *L'abduction : Une pratique de la découverte scientifique et littéraire*, Paris-Hermès

Catin M. (2000), « Régions centrales et périphériques : externalités et économie géographique », *Région et Développement*, 11 : 6-12.

CEFORE (2015), « *Etude sur la mortalité des entreprises créées dans les CEFORE du Burkina Faso entre 2006 et 2013* », Maison de l'Entreprise du Burkina Faso, 126p

Cerdan C., Ndjouenkeu R. & Mbayhoudel K. (2004), « Valorisation des productions vivrières : place et rôle dans le développement économique des savanes d'Afrique centrale », *Cahiers Agricultures*, 13 (1) : 85-90.

Chamboredon J.-C. & Lemaire M (1970), « Proximité spatiale et distance sociale. Les grands ensembles et leur peuplement », *Revue Française de Sociologie*, 11 (1) : 3-33.

Chandler A. D. (1986), "The evolution of modern global competition", In: Porter M. (Dir.) (1986), "*Competition in Global Industries*", Boston, *Harvard Business School Press*: 405-448.

Chang S. & Park S. (2005), "Types of Firms Generating Network Externalities and MNCs' Co-Location Decisions", *Strategic Management Journal*, 26 (7): 595-615.

Charreaux G. et Pitol-Belin J.P. (1989), Les théories des organisations, Encyclopédie de management, tome 2, pp. 258-270

Chaze C. & Traoré F. (2000), *Les défis de la petite entreprise en Afrique*. Paris : Charles Léopold Myer.

Chrisman J.J. & McMullan W.E. (2000). «A preliminary assessment of outsider assistance as a knowledge resource: the longer-term impact of new venture counseling», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24 (3): 37-53.

Cimper, P., Bernasconi, M., & Filion, L. J. (2003). «Milieux innovants, création et développement d'entreprises. Examen de la documentation». *HEC Montréal, Cahier de Recherche* No 2003-12

Coase R (1937), "The nature of the Firm", *Economica*, 4 (16): 386-405.

Coffey W. J. & Polese M. (1984), « La localisation des activités de bureau et des services aux entreprises : un cadre d'analyse », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 5 ; 717-730.

Cohen E (1988), « Patrons, entrepreneurs et dirigeants : avant-propos », *Sociologie du Travail*, 30 (4) : 509-513.

Cohen E. (1989), *L'Etat brancardier*, Paris : Calmann Levy.

Cohen E. (2000), *Dictionnaire de gestion*. Paris : La Découverte.

Coleman J. S. (1988) "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94, S95 à S120.

Coleman J. S. (1990) *Foundation of Social Theory*", Cambridge, MA: Harvard University Press,

Colletis G. & Pecqueur B. (1993), « Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 3 : 489-508.

Combary O. Thiombiano N. (2011), « Cadre théorique de la politique industrielle au Burkina Faso », *communication à la 5ème Edition de la SEDECO, CEDRES*, 20-25 juin.

Cooper, R., Burrell, G.,(1988), *Modernism, Postmodernism and Organizational Analysis: An Introduction*, *Organization Studies*, 9/1, pp. 91-112

Courlet C. (2002), « Les Systèmes Productifs Localisés : Un bilan de la littérature », *Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement*, 33 : 27-40.

Courlet C. & Pecqueur B (1996), « Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement », In : Abdelmalki L. & Courlet C. (Dir) (1996), « *Les nouvelles logiques de développement* », 91-102, Paris : L'Harmattan.

Courlet C. (1994), « Les systèmes productifs localisés, de quoi parle-t-on ? », in Courlet C. & Soulage B. (Dir) (1994), « *Industrie, territoires et politiques publiques* », : 13-32, Paris : L'Harmattan

Coutrot T. & Husson M. (1993), *Les Destins du tiers-monde*, Paris : Nathan : Circa.

Crouch C., Le Galès P., Trigilia C. & Voelzkow H, (2004), *I sistemi di produzione locale in Europa*, Bologna : Il Mulino Ricerca.

Dale-W Adams et Delbert A. Fitchett (1994), *Finance informelle dans les pays en développement*, Presses Universitaires de Lyon

Dalle J.-M & Didry C. (1998), « Les approximations de la proximité comme catégorie de l'action publique », In : Bellet M., Kirat T. & Langeron C. (Dir) (1998), « *Approches multiformes de la proximité* » : 309-325 (Paris : Hermès) .

Dameron, S (2004), « Opportunisme ou besoin d'appartenance ? La dualité coopérative dans le cas d'équipes projet », *Revue M@n@gement*, 7 (3) : 137-160.

Damiba P. C. (2005), « Incitants et blocages à l'investissement dans les PME en Afrique de l'Ouest », *Rapport d'étude pour le Forum International sur la PME en Afrique- RAMPE*, Cotonou 03-05 mai,

Damiba P. C. (2006), « *Etude sur le profil des secteurs porteurs au Burkina Faso* », Maison de l'entreprise du Burkina Faso,

Dani R. (2017), « Une croissance sans industrialisation ? » : <https://www.project-syndicate.org/commentary/poor-economies-growing-without-industrializing-by-dani-rodrik-2017-10/french?barrier=accesspaylog> (consulté le 8 octobre 2020)

Daumas J-C (2007), « Districts industriels : du concept à l'histoire. Les termes du débat », *Revue économique*, 58 (1) : 131-152.

Davidsson P., Kirchoff B., Hatemi-J A. & Gustavsson H. (2002). "Empirical analysis of business growth factors using Swedish data", *Journal of Small Business Management*, 40 (4): 332-349.

Daviet, S. (2005), *Industrie, culture, territoire*, Paris : L'Harmattan .

Davis S. J. & Henrekson M. (2006), "*Economic performance and work activity in Sweden after the crisis of the early 1990s*", National Bureau of Economic Research; Working Papers n° 12768,

- Davis S. J., Haltiwanger J. & Schuh S. (1996), "Small business and jobs creation: dissecting the myth and reassessing the facts", *Small Business Economics*, 8 (3): 297-315.
- De Bandt J. (1989), "Approche méso-économique de la dynamique industrielle", *Revue d'économie industrielle*, 49 (3) :1-18
- De Lima P. (2004), « *La microfinance dans les pays en voie de Développement : Etat des lieux et perspectives* », IEP, cours, 51 p.
- Dechera M. (2014), « Stratégie de développement des PME et le développement local : Essai d'analyse à partir du cas de la région nord-ouest de l'Algérie », *mémoire de Magister-Université d'Oran 2*
- Delmar F., Davidsson P. & Gartner W.B. (2003), "Arriving at the high-growth firm", *Journal of Business Venturing*, 18 (2): 189-216.
- Demsetz H. (1988), "The Theory of the Firm Revisited", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4 (1): 141-161.
- Dialla B. E. (2004), Les fondements de l'entrepreneuriat au Burkina Faso, *série documents de travail DT-CAPES n° 2004-16*,
- Didier, M. (1980), « Crise et concentration du système productif », *Économie et statistique*, 144 : 3-12.
- Direction des études et de la stratégie (2018), « *Etat des lieux de l'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso et la perception des femmes, chefs d'entreprises sur le climat des affaires* ». CCI-BF
- Direction générale de l'industrie (2005), « *Rapport sur l'Industrie au Burkina Faso 2003-2004* », Ministère du Commerce, de la Promotion de l'Entreprise et de l'Artisanat-Burkina Faso
- Direction générale de l'industrie- DGI (2010), « *Diagnostic du secteur industriel du Burkina Faso* », MICA
- Direction générale du développement industriel (2007), « *Rapport sur l'industrie du Burkina Faso de 2003 à 2007* », MICA
- Direction générale du développement industriel (2013), « *Politique d'industrialisation du Burkina Faso* », Ministère de l'industrie, du commerce et de l'artisanat-Burkina Faso, rapport, 45p
- Donckels R. & Lambrecht J. (1995), « La coentreprise comme lien de collaboration entre les PME des pays développés et en voie de développement », *Revue Internationale PME*, 8 (1) : 9-29.

- Dosi G. (1988), "Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation", *Journal of Economic Literature*, 26 (3): 1120-1171.
- Dupuy C., Torre A., (2000), « Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises », in Gilly J. P., Torre A (2000)., (s/d), « *Dynamiques de proximité* », 59-95, Paris, L'Harmattan.
- Dupuy G. (1998), « Réseaux, espaces et proximités », In : Huriot J.-M. (Ed) (1998), « *La ville ou la proximité organisée* », 31-45, Paris : Anthropos .
- Duso T. & Roller L. H. (2003), "Endogenous deregulation: evidence from OECD countries", *Economic letters*, 81 (1): 67-71.
- Dyer J. H. & Singh H. (1998), "The relational View: Cooperative Strategy and Sources of InterOrganizational Competitive Advantage", *Academy of Management*, 23 (4): 660-679.
- Dzaka-Kikouta T et Biteme – Ndiwulu X. (2006), « L'impact du rôle économique de l'Etat sur l'attractivité du territoire des PVD : cas des pays miniers et pétroliers d'Afrique centrale », Communication aux VIIe Journées scientifiques du réseau analyse économique et développement de l'AUF sur le thème « *institutions et développement* » (Paris, 6-7 septembre)
- Elleuch M., Lehoux N., Lebel L., Lemieux S. (2012), « Collaboration entre les acteurs pour accroître la profitabilité ; étude de cas dans l'industrie forestière canadienne », *Communication à la 9^{ème} Conférence Internationale de Modélisation, Optimisation et Simulation*, Bordeaux – France.
- Elsenhans H. (1988), « Développement indépendant, rôle des petites et moyennes entreprises et du secteur informel, distribution des revenus », *Revue Tiers-Monde*, 115, 601-616.
- Estimé M.-F. (2008), « Préface », In : Levratto N (2008), « *Les PME : Définition, rôle économique et politiques publiques* », Bruxelles : De Boeck.
- Evans D.S. & Leighton L. S. (1989), "Some empirical aspects of entrepreneurship", *American Economic Review*, 79 (3): 519-535.
- Evans D.S. & Leighton L.S. (1989), « The determinants of change in US self-employment», *Small Business Economics*, 1 (2): 11-120.
- Evans D.S. & Jovanovic B. (1989), "An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints", *Journal of Political Economy*, 97 (4): 808-827.
- Ezzarari A. (2008), Pour une meilleure compréhension de la dynamique des relations de coopération durables en milieu industriel : Étude de 9 cas de PME sous-traitantes, *Thèse de doctorat*, Université de Metz

Faber P. (2000), La motivation du Dirigeant de PME : un processus à gérer pour soi-même et l'organisation, *Thèse de doctorat*, Université de Lille

FAO (2016), FAOSTAT, Database. Rome, Italy: FAO Statistics Division. <http://faostat3.fao.org/home/E>. 14 Septembre 2018

Farinas J. C. & Ruano S. (2005), "Firm productivity, heterogeneity, sunk costs and market selection", *International Journal of Industrial Organization*, n° 23 (7-8): 505-534.

Fathallah O. (2012), « Le rôle des petites et moyennes entreprises en Méditerranée », communication à la 3^{ème} session plénière de l'ARLEM à Bari, en Italie, le 30 janvier

Fauré Y-A et Labazée P. (2005), « Les territoires productifs des agglomérations de PME dans les Suds : modèles et problèmes ». In : Antheaume B. & Giraut F. (Eds.) (2005), « *Le territoire est mort : vive les territoires ! : une refabrication au nom du développement* ». 269-294, Paris: IRD

Favreau C., Lechner C. (2007) « Légitimité, rôles et natures des politiques publiques en faveur des clusters », *Communication à la XVI^{ème} conférence internationale du management stratégique*, Montréal, 6-9 juin ;

Fillipi M. & Torre A. (2003), "Local organization and institutions. How can geographical proximity be activated by collective projects?", *International Journal of Technology Management*, 26 (2-4): 386-400.

Fleurbaey P. (2015), « Le praticien chercheur », De la théorie à la pratique, *Revue e-novEPS* n°8,

Fongang D. (2014), « *La PME en Afrique : essai d'une définition commune* », Paris : L'Harmattan.

Forte, F. (1971), « Le économie esterne marshalliane e la teoria contemporanea delle sviluppo », *Revue internationale des sciences sociales*, 42 (1) : 117-160.

Foster V. et Briceño-Garmendia C. (2010), « Infrastructures africaines, Une transformation impérative », Londres, Pearson Education

Fournier S. & Requier-Desjardins D. (2002). Les relations horizontales au sein des systèmes agroalimentaires localisés : un état de la question. Etudes de cas au Bénin, Colloque internationale 16-18 Octobre 2002

Fox L. & Sohnesen T. (2012), "Household Enterprises in Sub-Saharan Africa, Why They Matter for Growth", *Jobs and Livelihoods, Policy Research Working Paper 6184*, Washington D.C.: The World Bank.

François B., Casasola I. S. & Requier-Desjardins D. (2006), Agro-industrie rurale et libéralisation commerciale agricole : le rôle des systèmes agroalimentaires localisés, communication au 5^{ème} Congrès AMER : Bilan et perspectives du camp mexicain : à une décennie de l'ALENA et du mouvement zapatiste. Oaxaca, du 25 au 28 mai 2005 (Version : 6 avril 2004)

François G. (dir) et Baribeau C. (2006), « Recherche qualitative en sciences humaines et sociales : les questions de l'heure », *Collection hors-série n° 5, Actes du colloque de l'Association pour la recherche qualitative (ARQ)*, Université McGill, Montréal, 16 mai.

Freeman R.E. et Mc Vea J. (2001), « A Stakeholder Approach to Strategic Management », *Darden Business School Working Paper N° 01-02*. ([Http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.263511](http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.263511))

Frery F. (1997), « La Chaîne et le réseau », in Besson, P. (1997) « *Dedans dehors, les nouvelles frontières de l'organisation* », 23-53, Paris, Vuibert

Fréry F. (2007), « Le contrôle des réseaux d'entreprises : pour une extension du concept d'entreprise intégrée », *Actes de la XVI^{ème} Conférence AIMS*, Montréal, 6-9 juin.

Fuà G. (1985), « Les voies diverses du développement en Europe », *Economies, sociétés, civilisations*. 40^{ème} année, N°3, 579-603

Gaffard J.-L. & Romani P. M. (1990), « À propos de la localisation des activités industrielles : le district marshallien », *Revue Française d'Économie*, 5 (3) : 171-185.

Galbraith J. K. (1976), « *Nouvel Etat industriel* », Paris : Gallimard.

Ganesan S, Malter A & Rindfleisch A (2005), “Does Distance Still Matter? Geographic Proximity and New Product Development”, *Journal of Marketing*, 69 (4) : 44-60.

Ganne B. (1989), « PME et districts industriels : quelques réflexions critiques à propos du “modèle italien” », *Revue internationale PME*, 2 (2-3) : 276-277.

Garofoli G. (1981), “Lo sviluppo delle « aree periferiche » nell'economia italiana degli anni Settanta”, *L'industria*, 2 (3) : 391-404.

Garofoli G. (1996), « Industrialisation diffuse et systèmes productifs locaux : un modèle difficilement transférable aux PVD », In : Abdelmalki L. & Courlet C. (Dir.) (1996), « *Les nouvelles logiques de développement. Globalisation versus localisation* », 367-381, Paris : L'Harmattan.

Gervais M. (1978), « Pour une théorie de l'organisation-PME », *Revue Française de Gestion*, 15, 37-48.

- Ghate R. (2000), "The Role of Autonomy in Self-Organizing Process: A Case Study of Local Forest Management", *Workshop in Political Theory and Policy Analysis*, Indiana N° 3, University, Bloomington. working paper,
- Gibb A. & Davies L. (1990), "In Pursuit of Frameworks for the Development of Growth Models of the Small Business", *International Small Business Journal*, 9 (1): 15-31.
- Gilly J.-P. (2006), « L'économie de proximité : Principes théoriques et études de cas », in Mézouaghi M (dir) (2006), « *Les territoires productifs en question(s)- Transformations occidentales et situations maghrébines* », 25-32, Tunis : Institut de recherche sur le Maghreb contemporain (IRMC)
- Gilly J.-P. & Pecqueur B. (2002), "The local dimension of Regulation", In: Boyer R. & Saillard Y. (Eds) (2002), "*Régulation Theory*", Londres & New-York, Routledge.
- Gilly J.-P. & Torre A. (2000), « *Dynamiques de Proximité* ». Paris: L'Harmattan.
- Gilly J.-P. & Wallet F. (2001), "Forms of proximity, local governance and the dynamics of local economy spaces: the case of industrial conversion process", *International Journal of Urban and Regional Research*, 23 (3): 553-570.
- Goreux L. (2003), « Le coton en zone franc et les subventions américaines et européennes : avant et après Cancun », *Afrique contemporaine*, 207 (3) : 59-70.
- Grandclement A. (2012), *Géographie des pôles de compétitivité : réseaux et territoires de l'innovation*, thèse de doctorat, Aix-Marseille Université
- Grandval F., Broutin C. & Delmas P. (2012), « Le potentiel de développement des micros et petites entreprises agroalimentaire », *Revue Grain de sel* n°58, avril-juin
- Granovetter M. (1973), "The strength of weak ties", *American Journal of Sociology*, 78 (6): 1360-1380.
- Granovetter M. (1985), « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91 (3): 481-510.
- Gratacap, A. & Médan, P. (2013). Chapitre 1. L'organisation de la production : une perspective historique. Dans A. Gratacap & P. Médan (Dir), *Management de la production : Concepts-Méthodes-Cas* (pp. 7-36). Paris : Dunod
- Gross H. (1958), « *Petites entreprises et grands marchés* », Paris : Éditions d'Organisation.
- Grossetti M. (1998), « Communication électronique et réseaux sociaux », *Flux*, 29, 5-13.

Grossetti M. (1998), « La proximité en sociologie : une réflexion à partir des systèmes locaux d'innovation », In : Bellet M., Kirat T. & Largeron C. (Dir) (1998), « Approches multiformes de la proximité » 83-100, Paris, Hermès .

Grossetti M. (2004), « Concentration d'entreprises et innovation : esquisse d'une typologie des systèmes productifs locaux », *Géographie Economie Société*, 6 (2) : 163-177.

Guedon J. (2005), « Approches de la notion de proximité en sciences sociales », *Cahier de recherche du Métis*, N° CR36, École de Management de Normandie.

Guilhon A. B & Peguin D. (1995), « PME, exportation et contrôlabilité », communication au *Congrès International Francophone de la PME*, 385-401, Paris, 25 au 27 Octobre.

Guilhon A. B. & Marchesnay M. (1994), « Présentation du nouveau développement en économie industrielle », *Revue d'Economie Industrielle*, numéro spécial N°67.

Guillain M. & Huriot J.M. (2000), « Les externalités d'information : mythe ou réalité ? » In : Baumont C., Combes P.P., Derycke P.H. et Jayet H (2000), « *Economie géographique : les théories à l'épreuve des faits* », Paris : Economica.

Guinko J.-P. (2018), « Quelle politique d'incitation à la transformation du coton au Burkina Faso », communication au Panel n°6 : *quel environnement des affaires pour une transformation du coton*, , Salon international du coton et du textile (SICOT), Koudougou-Burkina Faso 27 au 29 septembre

Gulati R. & Singh H. (1998), "The architecture of cooperation: Managing coordination costs and Appropriation concerns in strategic alliances", *Administrative science quarterly*, 43, 781-814.

Habhab-Rave, S. (2009). « Stratégie des réseaux et compétitivité : le cas des PME/TPE tunisiennes », *Humanisme et Entreprise*, 291 (1) : 25-46.

Halilem, N. et É. St-Jean (2007), « L'innovation au sein des PME : Proposition d'un cadre conceptuel ». *Communication au 5^{ème} Congrès international de l'Académie de l'entrepreneuriat*, Sherbrooke, 4-5 octobre.

Hambrick, D.C. & Mason P. A. (1984), "Upper-echelons: the organization as a reflection of its top managers", *Academy of Management Review*, 9 (2): 193-206.

Harrison B. (1992), "Industrial districts: old wine in new bottles?", *Regional Studies*, 26 (5): 469-483.

Harrisson, B. (1994), "*Lean and Mean*", New York: Basic Books.

Hart K. (1973), "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", *The Journal of modern Africa studies*, 11, 61-89.

Heitz M. & Douard J-P (2000), Les coopérations interentreprises : Une grille de lecture des différentes formes et évolutions », *Finance-Contrôle-Stratégie*, Vol 3, N° 4, p. 57-81.

Heitz M. (2000), « Les coopérations interentreprises : une grille de lecture », *Finance Contrôle Stratégie*, 3 (4) : 57 – 81.

Heitz M., Douard J-P (2001), « les critères de performance dans différents types de réseaux d'entreprise : éléments de réflexion », *Communication au 22^{ème} Congrès de L'AFC*, Lyon-France. pp. CD-Rom. halshs-00584631

Held D. & Maillat D (1984), « *Marché de l'emploi* », Lausanne ; Presses Polytechniques Romandes.

Hien F. K. (2002), « L'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso : une étude exploratoire », *Centre d'études du développement, Research Reports 200214*, Université de Groningue,

Hoffman, K., Parejo M., Bessant J. & Perren L. (1998), "Small firms, R&D, technology and innovation in the UK: A literature review", *Technovation*, 18 (1): 39-55.

Hotelling H. (1929), "Stability in competition", *Economic Journal*, 39 (153): 41-57.

Howells J. R (2002), "Tacit Knowledge, Innovation and Economic Geography", *Urban Studies*, 39 (5-6): 871-884.

Huberman, M., & Miles, M. B. (1991). *Qualitative Data Analysis : A Collection of New Methods*. Bruxelles : De Boeck.

Human S. E., & Provan K. G. (2000), "Legitimacy building in the evolution of small-firm multilateral networks: A comparative study of success and demise", *Administrative Science Quarterly*, 45 (2): 327-365.

International Labour Office (ILO) (1972), "*Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*", Geneva: ILO.

Jacob R. & Ouellet P. (2001). « Globalisation, économie du savoir et compétitivité : une synthèse des tendances et des enjeux stratégiques pour la PME québécoise », *Rapport synthèse présenté à Développement économique Canada*. <http://www.dec-ced.gc.ca/Complements/Publications/Observatoire-FR/pmerapp>_Consulté le 12 septembre 2018

Jacquemin A. & Remiche B. (Eds) (1988), « *Coopération entre entreprises - Entreprises conjointes stratégies industrielles et pouvoirs publics* », Bruxelles : De Boeck Université.

Jacquemot P & Raffinot M. (1993), « *La nouvelle politique économique en Afrique* », Paris ; EDICET/AUPELE

Jarillo C. (1988), "On strategic Networks", *Strategic Management Journal*, 9 (1): 31-41.

- Jolly D. (2001), « *Alliances interentreprises, entre concurrence et coopération* », Paris : Vuibert Entreprendre.
- Jovanovic B. (1982), "The selection and evolution of industry", *Econometrica*, 50 (3): 649-670. (hal-01703469)
- Joyal, A. (1991), « Facteurs de succès et d'échecs des entreprises alternatives », In : Fourcade C. (Dir) (1991), « *Petites entreprises et développement local* », Paris : Éditions Eska.
- Judet P. (1980), « *La firme multinationale, une introduction économique* », Paris : Economica.
- Julien P.-A & Marshenay M. (1996), « *L'entrepreneuriat* », Paris : Economica.
- Julien, P.-A. (1984), « Qu'est-ce qu'une PME ? Six critères qui permettent enfin de les identifier », Montréal, Le Devoir. Octobre.
- Julien, P.-A. (1993), "Small businesses as a research subject: some reflections on knowledge of small businesses and its effects on economic theory", *Small Business Economics*, 5 (2):157-166.
- Julien, P.-A. (2000), « Les PME à forte croissance : les facteurs explicatifs », *Actes de la IXe conférence de l'Association internationale de management stratégique*, CD-ROM, Montpellier, 24-26 mai.
- Julien, P.-A. (2001), « Les PME à forte croissance et la métaphore du jazz. Comment gérer l'improvisation de façon cohérente », *Revue Internationale PME*, 14 (3-4) : 129-161.
- Julien, P.-A. (2008), « Trente ans de théorie en PME : de l'approche économique à la complexité », *Revue internationale P.M.E.*, 21 (2) : 119-144.
- Julien, P.-A. et Groupe de Recherche en Economie et gestion de la PME (CREPME) (1994), « *Les PME : bilan et perspectives* », Paris : Economica.
- Julien, P.-A. et Morel B. (1991), « *La Belle Entreprise : La Revanche des PME en France et au Québec* », Montréal, Boréal
- Jünting, J.-P. & Laiglesia, J.-R. (2009), « *L'emploi informel dans les pays en voie de développement : Une normalité indépassable ? Études du Centre de développement* », Paris, OCDE
- Kaboré T. J. O (2002), « Analyse économique du tissu industriel de Bobo Dioulasso selon une approche en termes de systèmes industriels localisés : relations interentreprises, territoire, milieu social et institutionnel », *Thèse de doctorat en Sciences économiques*, Université de Ouagadougou
- Kaplan, A. D. H. (1948), "*Small Business. Its Space and Problems*", New York: McGraw-Hill.

Kapseau C (2009), « Production, analyse et applications des huiles végétales en Afrique », *Oilseeds and Fats, Crops and Lipids*, 16 (4-5-6) : 215-229.

Kay O. (2010), « Les contraintes de financement des PME en Afrique : le rôle des registres de crédit », *Thèse de doctorat en économie appliqué*, HEC Montréal.

Keeble D. & Wever E. (1986), « La dynamique de l'insertion des PME innovatrices », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 5, 587-607.

Kelly V, Perakis S. Diallo B., et Dembéle N. N. (2010), « Graine, huile et tourteau de Coton : Co-produits ou sous-produits du secteur coton des pays du C-4 ? », *Département d'économie agricole*, Université de Michigan

Kinyanjui M. N. (2006), "Overcoming Barriers to Enterprise Growth: The Experience of Micro and Small Enterprises in Rural Central Kenya", *Unpublished Report presented to Technoserve*, Nairobi

Kirat T. & Lung Y. (1995), « Innovations et proximités le territoire, lieu de déploiement des processus d'apprentissage ». In : Lazaric N. & Monnier J.-M. (Eds) (1995), « Coordination économique et apprentissage des firmes », 206-227, Paris : Economica :

Kirchhoff N. C. (1996), "Twenty years of job creation research: what have we learned?", *Communication au Xe Congreso Latinoamericano sobre Esperitu Empresarial*, Cali, Colombie, 19-22 juin.

Kirman A. (1999), « Quelques réflexions à propos du point de vue des économistes sur le rôle de la structure organisationnelle dans l'économie », *Revue d'Economie Industrielle*, 88, 91-110.

Kmups M.A et Witerwulghe R (1984) « Les problèmes des PME en Belgique, évolution et perspectives régionales ». Paris, Economica.

Kolvereid L. (1992), "Growth aspirations among Norwegian entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, 7: 209-222.

Konaté Y (2006), « Projet d'amélioration de services urbains de base (PASUB) de Bobo-Dioulasso, Secteur 21 », *Rapport final de clôture du projet*, Burkina Faso,

Kooiman Jan. (1993), « Gouvernance moderne : Nouvelles interactions gouvernement-société » Londres, Sage.

Kouakou K. D, Dugue P et Pecqueur B (2006), « Interventions publiques pour le Développement d'un système agroalimentaire localisé dans le secteur de la production rizicole irriguée en Côte d'Ivoire » ; *Mondes en Développement* 136 (4) :101-118 ;

Koukou D. G. A, Baudour M. & Roge M. (2000), « *Accompagnement managérial et industrie de la PME* », Paris : L'Harmattan.

Koussoubé C. (2004), « La dimension socio-politique du développement local : l'expérience de Bobo-Dioulasso » in Chambe Adeline (Dir) (2004), « *Les ressources du développement local, les Actes de la journée de l'AdP* », 10 septembre, 34-41

Krugman P. (1991), "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, 99 (3): 483-499.

Kuhn T. S. (1972), « *La structure des révolutions scientifiques* », Paris : Flammarion.

Labelle F., Hervieux C., Turcotte M.-F. (2014), « *Les PME en marche vers le développement durable* », Montréal : Presse de l'Université du Québec : Collection Entrepreneuriat et PME.

Lagnel O. (1998), « L'attractivité des territoires », *Thèse de doctorat*, Université de Paris-X Nanterre.

Lahaye N. (1999), « Gouvernance territoriale et espaces d'intérêt public : l'enjeu d'un développement durable territorial », *Communication à l'Ecole-Chercheur INRA Economie Spatiale et Régionale*, 8-10 décembre, Le Croisic.

Lambooy J.-G. et Tordoir P.P (1985), « Professional services and regional development : conceptual approach », *Communication à la conférence FASTR-C.E.E.*, Bruxelles, octobre.

Lanciano E. (2006), « Mécanismes de reproduction des entrepreneurs de PME et dynamique des districts industriels italiens », *Socio-Economie du travail*, 27 : 1173-1202 (Économies et Sociétés, tome XL) .

Landry R., Amara N. & Lamari M. (2002), "Does Social Capital Determine Innovation? To What Extent?" *Technological Forecasting and Social Change*, 69 (7): 681-701.

Lautier B. (2004), « *L'économie informelle dans le tiers-monde* », Paris : La Découverte.

Lawson C. (1999), "Towards a competence theory of the region", *Cambridge Journal of Economics*, 23 (2): 151-166.

Lazaric N., Longhi C. & Thomas C. (2008), "Gatekeepers of Knowledge versus Platforms of Knowledge: From potential to realized absorptive capacity", *Regional Studies*, 42 (6): 837-852.

Lazerson M. H., Lorenzoni G. (1999), "The firms that feed industrial districts: A return to the Italian source", *Industrial and Corporate Change*, 8 (2): 235-250.

Le Bouch G. (2010), « *La Proximité et ses services : Virtuel / Réel ou perçu / Vécu, une nouvelle conception de l'espace* ». Sarrebruck, Universitaires Européennes.

Le Boulch G (2001), « Approche systémique de la proximité : définitions et discussion », *Communication aux III^{ème} Journées de la Proximité*, 13-14 décembre, Université Paris IX Dauphine

Le Cornu M. R. McMahon R.G.P. & Forsaith D. M. (1996), «The small enterprise financial objective function: An exploratory study», *Journal of Small Business Management*, 34 (3): 1-14.

Le Moigne J. L. (1977), « *La théorie du système général – Théorisation de la modélisation* », Paris : PUF

Lecole J-F. (2004), « Le soutien des collectivités locales aux réseaux d'entreprises : quelles politiques ? Quels résultats ? », *Synthèse de l'étude conjointe CNER-Katalyse-SNCF développement*, Octobre.

Leibenstein H. (1966), "Allocation efficiency versus X-efficiency", *American Economic Review*, 56 (6): 392-415.

Leonard J. S. (1986), « On the size distribution of employment and establishment », *Document de travail n° 1951*, Cambridge, National Bureau of Economic Research, juin.

Leroy F, Robert M. & Lasch F. (2013), « Coopérer avec ses amis ou avec ses ennemis : quelle stratégie pour la performance d'innovation produit en PME ? », *Revue française de gestion*, 39 : 81-100

Lévesque B., Klein J.-L.& Fontan J.-M. (1998), « Les systèmes industriels localisés : état de la recherche », *Publication de l'Université du Québec A Montréal* (<http://www.omd.uqam.ca/publications/telechargements/sysindus.pdf>, consulté le 15 juin 2018)

Levratto N. (2009), « *PME, Définition, rôle économique et politique publique* », Bruxelles : De Boeck,

Leyronas C. (1998), « La gestion des réseaux de petites entreprises : logiques entrepreneuriales et managériales », *CIFPME*, Université de Montpellier-I

Littunen H. & Tohmo T. (2003), "The high growth in new metal-based manufacturing and business service firms in Finland", *Small Business Economics*, 21(2): 187-200.

Livian Y. F. (1998), « *Organisation, Théories et Pratiques* », Paris : Dunod.

Lockett N., Jack S. & Larty, J. (2013), "Motivations and challenges of network formation: Entrepreneur and intermediary perspectives", *International Small Business Journal*, 31(8), 866-889.

Loilier T. & Tellier A. (2001), « La configuration des réseaux d'innovation : une approche par la proximité des acteurs », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, (4) : 559-580.

Lopez E. & Muchnik J. (1997), « *Petites entreprises et grands enjeux. Le développement agroalimentaire local* », Paris & Montréal: L'Harmattan.

- Lorenz E. H. (1992) "Trust, Community and Co-operation: towards a theory of industrial districts", In: Storper M. & Scott A. J. (Eds) (1992), "*Pathways to Industrialisation and Regional Development*", 195-204, London: Routledge.
- Loveman G. (1989), "Changes in the Organization of Production and the Skill Composition of the Employment", *PhD*, MIT, Cambridge.
- Lucas R. E. (1988), "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 22 (1): 3-42.
- Ludwig von Bertalanffy. (1968), « *Théorie générale des systèmes* », traduction française 1973, 1991, Paris : Dunod
- Macaulay S. (1963), "Non contractual relations in business: a preliminary study", *American Sociological Review*, 45: 151-175,
- Maddison A. (2007), "Contours of the World Economy 1-2030 AD: Essays in Macro-Economic History", *Oxford & Nex York: Oxford University Press*
- Magloire J-J. (1995), « Entrepreneuriat, organisation et fonctionnement en réseau : La transformation du manioc au Congo : une approche organisationnelle de l'entrepreneuriat ». *Montpellier : CIRAD-SAR*, 14 p. (Regard sur les thèses-Document technique et de recherche)
- Mahajan V. & Wind Y (1988), "Business Synergy does not Always Pay off", *Long Range Planning*, 21 (1): 59-65.
- Maillat D. (1986), « Les PME innovatrices et la revitalisation des régions », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 5 : 688-693.
- Maillat D. (1988), « La revitalisation des régions de tradition industrielle : le rôle des PME et du milieu », *Revue internationale P.M.E.*, 1 (1) : 7-22.
- Maillat D., 1995, « Milieux innovateurs et dynamique territoriale », in Rallet A et Torre A. (dir) (1995), « Economie industrielle et économie spatiale », 211-231, Paris ASRDLF & Economica Economica.
- Maillat D., Crevoisier O., Lecoq B. (1993), Réseaux d'innovation et dynamique territoriale : le cas de l'Arc Jurassien, in D. Maillat, M. Quévit, L. Senn (éds) (1993), « Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional », 17-50, Neuchâtel, GREMI, EDES.
- Maillat D., Crevoisier O., Vasserot J.-Y. (1992), « Innovation et district industriel : l'arc jurassien suisse » in Maillat D., Perrin J.-C. (éd.) (1992), « *Entreprises innovatrices et développement territorial* », 105-124, GREMI, EDES, Neuchâtel.

- Maldonado C., Badiane C. & Mielot A.-L. (2004), « Méthodes et instruments d'appui au secteur informel en Afrique francophone », *Document de travail* n° 24, Genève : OIT,
- Mansfield E. (1962), "Entry, Gibrat's law, innovation, and the growth of firms", *American Economic Review*, 52 (5): 1023-1051.
- Maoti P. & Mouhoug E. (1994), « Information et organisation de la production : vers une division cognitive du travail », *Économie Appliquée*, 46 (1) : 47-73.
- Marchesnay M (2008), « Trente ans d'entrepreneuriat et de PME en France : naissance, connaissance et reconnaissance », *Revue Internationale PME*, 21 (2) :146-168.
- Marchesnay M. & Julien M. P. (1998), « *La petite entreprise* », Paris : Vuibert gestion.
- Marchesnay M. (1980), « Sur la petite entreprise », *Revue d'économie industrielle*, 11 : 141-146.
- Marchesnay M. (1993), « PME, stratégie et recherche », *Revue Française de Gestion*, 95 : 70-76.
- Marshall A (1919), « *L'industrie et le commerce* », Paris, Marcel Giard (1934).
- Marshall A. (1890), « *Principes d'Economie politique* », Paris : Giard et Brière.
- Martin F. (1986), « L'entrepreneurship et le développement local : une évaluation », *Revue Canadienne des sciences régionales*, 9 (1) : 1-24
- Mason E. (1957), "Economic concentration and the monopoly problem", *Cambridge University*
- Matteaccioli A, Allemand S (2004), « Philippe Aydalot Pionnier de l'économie territoriale », Paris, L'Harmattan
- May N., (1986), Mutations des activités économiques et territoires : mouvements d'internalisation et d'externalisation et relations interentreprises, Rapport introductif à l'atelier I de la journée d'études du groupe de travail "Mutations Économiques et Urbanisation", CGP, Janvier 1986 Document Plan Urbain.
- May N., (1990), Socialisation productive et réseaux sociaux, Cahiers du GIP "ML", n° 53, décembre.
- May N., (1993), Organisation productive et réseaux. In : Flux, n°13-14, 1993. pp. 19-32
- Mayrhofer U. (2007), « Les rapprochements d'entreprises : perspectives théoriques et managériales », *Management & Avenir*, 14 (4) : 81-99.
- Ménage P (2011), « Mise en réseau d'acteurs et compétitivité territorial », *Thèse de doctorat*, Université de Tours

- Michel S. (1999), « *Éducation et croissance économique en longue période* », Paris, L'Harmattan,
- Mintzberg H., (1982), *Structure et dynamique des organisations*. Paris : Éd. d'Organisation
- Mintzberg H., (1998), *Le management : Voyage au centre des organisations*. Paris : Éd. d'Organisation
- Moati P., Mazars M. & Pouquet L. (2006), « Croissance des jeunes entreprises et territoires », *Revue d'économie industrielle*, 113 (1) : 61-82.
- Moungou Mbenda S. P. (2005), *La croissance de l'entreprise : le cas des industries agroalimentaires de l'économie camerounaise* », Thèse de doctorat en sciences de Gestion, Université de Nantes, 405 p.
- Mouriaux F. (2004), « Le concept d'attractivité en Union monétaire », *Bulletin de la Banque France*, 123 : 29-44.
- Mustar P. (2001). « Diversité et unité des entreprises à forte croissance du secteur manufacturier en France », *Revue Internationale PME*, 14 (3-4) : 66-89.
- Nataf A., éd, *Dictionnaire du mouvement ouvrier*, In : Gérard Adam [et al.], sous la direction de André Nataf, coll. Dictionnaires de culture, Paris : Éditions Universitaires, 1970.
- Neme C. (1991), « *Economie international et Fondements et politique* », Paris : Litec.
- Njomgang C. (2009), « *Macro-dynamique* », Paris : L'Harmattan.
- North D. C. (1990), "Institutions, Institutional Change and Economic Performance", *Cambridge: Cambridge University Press*.
- OCDE (2002), « Les PME à forte croissance et l'emploi », <http://www.oecd.org/dataoecd/18/29/2493085.pdf>, Consulté le 13 juin 2018
- OCDE (2004), « Caractéristiques et importance des PME », *Revue sur le développement*, 5 (2) : 37-46.
- OCDE (2005), "*Oslo Manual, Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*", Paris: OCDE and Eurostat.
- Ogawa H. & Fujita M. (1989), "Nonmonocentric urban configurations in a two-dimensional space", *Environment and Planning A: Economic and Space*, 21 (3): 363-374.
- Oinas P. & Malecki E. J. (1999), "Spatial Innovation Systems", In: Malecki E.J. & Oinas P.(Eds) (1999), "Making Connections: Technological Learning and Regional Economic Change", Aldershot: Ashgate.

OMC (2004), « Examen des politiques commerciales du Burkina Faso », *Working Paper /TPR/G/ 132* ; 24 mai

Ostrom E. (1990), « *Governing the Commons: the Evolution of Institutions for Collective Action* », Cambridge: Cambridge University Press.

Ouédraogo, A. (1999), « Les déterminants de la création de PME dans un pays d'Afrique Sub-saharienne : une analyse quadridimensionnelle du phénomène entrepreneurial au Burkina Faso », *Thèse de doctorat*, Université de Caen.

Oyelaran-Oyeyinka B. & McCormick D. (Eds.), (2007), « *Industrial Clusters and Innovation Systems in Africa* », Tokyo: United Nation University Press.

Papageorgiou Y. Y. & Smith T. R. (1983), « Agglomeration as Local Instability of Spatially Uniform Steady-States », *Econometrica*, 51 (4), 1109-1119.

Paterson R (1978), « *La PME, pour une économie équilibrée* », Montréal : Centre du livre de France.

Pecqueur B. & Zimmermann J.-B. (2002), « Les fondements d'une économie de proximités », *Document de Travail n°02A26*, GREQAM http://www.greqam.fr/sites/default/files/_dt/greqam/02a26.pdf, consulté le 13 juin 2018

Pecqueur B. & Zimmermann J.-B. (Eds.) (2004), « *Economie de proximités* », Paris : Hermès.

Penrose E. (1959), « *The Theory of the Growth of the Firm* », Oxford, Oxford University Press.

Perret V. et Séville M. (2003), Fondements épistémologiques de la recherche, dans Thietart R-A (Dir) *Méthodes de recherche en management*, (2ème Ed. Chap.1, P. 13-33), Paris, France-Dunod

Peyrache-Gadeau V. (1995), « Dynamiques différenciées des économies territoriales : apports des analyses en termes de districts industriels et de milieux innovateurs », *Thèse de doctorat*, Université de Grenoble 2.

Piore M. P., & Sabel C. F. (1989), « *Les chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple* », Paris : Hachette.

Piore M.J. et Sabel cf., 1984, *The second Industrial Divide*, New York, Basic Books (traduction française, 1989 : *Les chemins de la prospérité : de la production de masse à la spécialisation souple*, Paris, Hachette)

Pluchart J-J. (2006), « L'entreprise non-conformiste, une forme d'organisation pionnière », *Management & Avenir*, 8 (2) : 39-59.

Polanyi K. (1944), « *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of our Times* », Boston : Beacon Press.

- Ponson B., Schaan J.-L. (dir.) (1993), « L'esprit d'entreprise, aspects managériaux dans le monde francophone » - *Actes des Journées francophones d'Ottawa*, AUPELF-UREF/John Libbey Eurotext
- Porter M. (1990) "Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy", *Economic Development Quarterly*, 14 (1): 15-34.
- Porter M. (1999) « Grappes et concurrence », In : Porter M. (Ed) (1999), « *La concurrence selon Porter* », Paris : Pearson-Village Mondial
- Powell W.W., Koput K.W. & Smith-Doerr L. (1996), "Interorganizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology", *Administrative Science Quarterly*, 41 (1): 116-145.
- Prahalad C. K. & Hamel G. (1990), "Les grands groupes ne connaissent pas leur métier", *Harvard-l'Expansion*, Hiver 1990-1991 : 34-43.
- Prebisch R. (1981), "The Latin American Periphery in the Global System of Capitalism", *CEPAL Review*, 13 (4): 143-150.
- Pred A. (1966), "*The Spatial Dynamics of US Urban-Industrial Growth*", Cambridge, Cambridge Mass: MIT press.
- Proulx, M.-U. (2002), *l'économie des territoires au Québec*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 364 p
- Provan K. G., Fish A. & Sydow J. (2007), "Interorganizational Networks at the Network Level: A Review of the Empirical Literature on Whole Networks", *Journal of Management*, 33 (3): 479-516.
- Pyke F. & Sengenberger W. (1990), "Introduction", In: Pyke F., Becattini G., & Sengenberger W. (Eds) (1990), "*Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy, Genève*": 1-5, International Institute for Labour Studies
- Rallet A. & Torre A. (2004), « Proximité et localisation », *Économie rurale*, 280 : 25-41.
- Rallet A. (2000), « Communication à distance : au-delà des mythes », *Sciences Humaines*, 104 : 26-30.
- Rallet A. (2002), « L'économie de proximités : Propos d'étape », *Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et de Développement*, 33 : 11-25.
- Reich R (1993), « *L'économie mondialisée* », Paris : Dunod.

Requier-Desjardins D., Fournier S. & Muchnik, J. (2002), Enjeux et contraintes du développement de la filière huile de palme au Bénin : une approche par les systèmes agro-alimentaires localisés. *Les Cahiers d'Outre-Mer*. 55 (220)

ReSAKKS & Michigan State University (2011), « *Etude sur la consommation alimentaire en Afrique de l'Ouest* », Nigeria : Ibadan.

Rice G. H. (1983), "Strategic decision making in small business", *Journal of General Management*, 9 (1): 58-65.

Rindfleisch A. & Heide J. B. (1997), "Transaction cost analysis: past, present and future applications", *The Journal of Marketing*, 61 (4): 30-54.

Rivier M., Medha L., Djiboubou B., Hien T. & Namata H. (2003), « Diagnostic technique des entreprises burkinabé de transformation de céréales (mil, sorgho, maïs, fonio, riz) ». *Rapport Projet EIDev*

Robertson P. L. & Langlois R. N (1995), "*Firms, Markets and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions*", New York: Routledge.

Robinson R. B. & Littlejohn W. F. (1981), "Important contingencies in small firm planning", *Journal of Small Business Management*, 19 (3): 45-48.

Robinson R. B. & Pearce J. A., (1984), "Research thrusts in small firm strategic planning", *Academy of Management Review*, 9 (1): 128-137.

Romani C. (1989), « La flexibilité en Italie : les termes du débat », In : Maruani M., Reynaud E. & Romani C. (Dir.) (1989), « La flexibilité en Italie », 17-32, Paris : Syros.

Romero J. (1995), « *La modernisation des PME* », Paris : PUF.

Roper S. (1999), "Modelling small business growth and profitability", *Small Business Economics*, 13: 235-252.

Rory Putman. (1993) "*Making democracy work: civic traditions in modernItaly*", Princeton: Princeton University Press

Rosenfeld S (1997), "Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development", *European Planning Studies*, 5 (1): 3-23.

Rossi-Hansberg E.& Wright M. L. J. (2007), "Establishment size dynamics in the aggregate economy", *American Economic Review*, 97 (5): 1639-1666.

Roy S.N. (2003). « L'étude de cas ». In B. Gauthier (Dir.) (2003), « *Recherche sociale - De la problématique à la collecte des données* », 159-184, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec.

Rugman A. M. & Verbeke A. (2002), "Edith Penrose's Contribution to the resource-based view of strategic management", *Strategic Management Journal*, 23 (8): 769-780.

Rumelt R. P (1974)., "*Strategy, Structure and Economic Performance*", Cambridge, Cambridge, Mass: Harvard University, Press.

Sainsaulieu, R. (Dir.). (1992). « *L'entreprise une affaire de société* », Paris : Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.

Saint Pierre J., Janssen F., Julien P-A. et Therrien C. (2005), « Les facteurs de croissance des PME manufacturières sur les marchés locaux ou internationaux » ; IXes Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF, juin, Cluj Napoca, Roumanie

Saint-Pierre J. & Mathieu C. (2003), "Innovation in Canadian SMEs: The process, characteristics of firms and their environment", *Communication to the 48th ICSB World Conference*, Belfast, 15- 18 juin.

Saint-Pierre J. & Raymond L. (2003), « L'impact de la dépendance commerciale sur la performance des PME manufacturières », In : Julien P.-A., Raymond L., Jacob R. & Abdul-Nour G. (Eds) (2003), « *L'entreprise-réseau : concepts et applications ; Dix ans d'expérience de la Chaire* » 333-356, Bombardier Produits Récréatifs, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec

Saint-Pierre J., Janssen F., Julien P.-A. & Therien C. (2004), « Influence du marché et de la clientèle desservis sur les facteurs de croissance des P.M.E. manufacturières », In : CCSBE (2004), « *Entrepreneurship and economic development : innovation, opportunity and capacity* », Proceedings of the 21st Canadian Council for Small Business and Entrepreneurship Conference, Regina, Saskatchewan, 12-13 Novembre.

Sanou D. B (1996), « *Commune de Bobo-Dioulasso : Les racines du futur* », Bobo-Dioulasso, CAD

Saporta B. (1986), « *Stratégies pour la PME* », Paris : Montchrestien.

Savage G. T., Bunn M. D., Gray B., Xiao Q., Wang S., Wilson E. J. & Williams E. S. (2011), « Stakeholder Collaboration: Implications for Stakeholder Theory and Practice », *Journal of Business Ethics*, 96 (1): 21-26.

Schmitz, H. and K. Nadvi (1999) Clustering and Industrialization: An Introduction, *World Development*, 27, 2, 1503-14.

Schumpeter J. A. (1951), « *Capitalisme, Socialisme et Démocratie* », Paris : Payot.

Sellami A (1985), « Développement économique et PMI », Alger, Ed Enal

Sellami A. (1981), « La petite et moyenne industrie comme moyen du développement économique : limite et perspectives », *Mémoire de Magister*, Université d'Alger

Sellami A. (2016), « Evolution de la place de la PME dans l'économie du développement : comment et pourquoi ? » Koléa, Pôle Universitaire, Algérie (vu sur www.enssea.net › enssea › majalat le 13 juin 2018))

Sengenberger W., Loveman G. & Piore M. (1990), « *The Re-Emergence of Small Enterprises* », Genève : Institut d'études sociales.

Simmel G. (1992), « *Le conflit* », Paris Circé, Poche

Sjostrand, S.-E. (1995) « Towards a Theory of Institutional Change »: Groenewegen, John et coll. (éd.) (1995), "On Economic Institutions: Theory and Applications", 19-44, Aldershot : Edward Elgar.

Smircich L., (1983), « Concepts of Culture and Organizational Analysis», *Administrative Science Quarterly*, vol. 28, no 3, septembre, pp.339-358

Söderbom M. & Teal F. (2001), "Firm Size and Human Capital as Determinants of productivity and earnings", *Working Paper N°9*, Oxford, Center for the Study of African Economies.

Song-Naba F. (2009), « Services d'appui et promotion de la qualité dans les petites entreprises de transformation agroalimentaire : le rôle des organisations locales au Burkina Faso et au Ghana », *Communication aux 11^{ème} journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat-INRPME-AUF-AIREPME* les 27 et 29 mai, Québec

Song-Naba F. (2016), « Entreprises informelles de transformation agroalimentaire au Burkina Faso : entre impératifs sanitaires et réalités économiques », *Revue Congolaise de Gestion*, 1-2 (21-22) : 125-155

Soullage B. (1994), « La place du politique dans les systèmes productifs localisés », In : Courlet C. & Soullage B. (Dir) (1994), « Industries, territoires et politiques publiques », 223-243. Paris : L'Harmattan.

SPAAA (2013), « *Analyse des incitations et pénalisations pour l'huile de coton au Burkina Faso* », FAO

Stabell C. & Øystein F. (1998), "Configuring Value for Competitive Advantage: On Chains, Shops and Networks," *Strategic Management Journal*, 19: 413-437.

Steel W. F & Evans J. W. (1984), "Industrialization in Sub-sahara Africa", *Work Bank Technical Paper n° 25*, Washington DC: The World Bank.

Steindl J. (1947), "*Small and Big Business: Economic Problem of the Size of the Firms*", Oxford, Oxford: Basil Blackwell

Stiglitz J. E. & Weiss A. (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information", *American economic review*, 71 (3): 393-410.

Storey, D. J. & Johnson S. (1986), "Job generation in Britain: a review of recent studies", *International Small Business Journal*, 4 (4): 29-47.

Storper M. & Harrison B. (1992), « Flexibilité, hiérarchie et développement régional : les changements de structure des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance », In : Benko G. & Lipietz A. (Dir.) (1992), « Les régions qui gagnent : Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique », 265-291, Paris : PUF.

Thisse J.-F. (1997), « L'oubli de l'espace dans la pensée économique », *Région et Développement*, 6 : 1-29

Torre A. (2001), « Réflexions sur la Proximité », In : Vodoz L. (Ed.) (2002), « *NTIC et Territoires. Enjeux territoriaux des NTIC* », 31-54, Suisse, Presses polytechniques et universitaires romandes, Tausanne.

Torre A. (2010), « Jalons pour une analyse dynamique des Proximités », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3 : 409-437.

Torre A. (2014), « Relations de proximité et comportements d'innovation des entreprises des clusters. Le cas du cluster de l'optique en Ile-de-France », *Revue Française de Gestion*, Juin-Juillet, 242 : 49-80.

Torres O (2007), « La recherche académique française en PME : les thèses, les revues, les réseaux », *Coll. Regards sur les PME*, n°14, juin, Observatoire des PME, OSEO

Torres O, (1998), "Vingt-cinq ans de recherche en gestion de la PME : une discipline entre courants et contre-courants", chapitre 1 dans "PME : De nouvelles approches", Paris, Economica

Torres O. (1997) « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME », *Revue internationale P.M.E.*, 10 (2) : 5-172.

Torres O. (1998), « *Les PME* », Paris : Flammarion : Domino.

Torrès O. (2003), « Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité », *Revue française de gestion*, 144 (3) : 119-138.

Trèche S., Den Hartog A. P., Nout R. M. J. & Traoré A. (2002) « Les petites industries agroalimentaires en Afrique de l'Ouest : situation actuelle et perspectives pour une alimentation saine », *Cahiers agricultures*, 11 (5) : 343-348.

Trigilla C. (2005), "*Sviluppo locale, un progetto per l'Italia*", Roma: Ed Laterza.

Trouvè P. (1999), « Les comportements d'emploi et de formation des PME. Examen des travaux de recherche dans cinq pays de l'UE », *Rapport au CEDEFOP, CER-ESC / CRA-Céreq Clermont*.

Ugarteche Ó. (1997), "*El falso dilema*", Caracas: Nueva Sociedad.

Ulrike M. (2007) « Les rapprochements d'entreprises : perspectives théoriques et managériales », *Management & Avenir*, 14 : 81-99.

Utterback J. (1974), "Innovation in Industry and the diffusion of technology", *Science*, 183: 658-662.

Veltz P. (1996), « *Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipels* » Paris : PUF.

Veltz P. (2000) "L'économie mondiale, une économie d'archipel", In : Cordelier S (2000), « La mondialisation au-delà des mythes », 59-67, Paris : La Découverte .

Veltz P. (2002), « *Des lieux et des liens. Politiques du territoire à l'heure de la mondialisation* », Paris : Éditions de l'Aube.

Veltz p., (1986), "L'espace des industries électriques et électroniques", *Annales de la Recherche Urbaine*, n° 29, janvier

Veltz p., (1990), "Nouveaux modèles d'organisation de la production et tendances de l'économie territoriale", in g. Benko (éd.), *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*, La Garenne-Colombes, Éditions de l'Espace Européen.

Venables A. J. (1996), "Equilibrium locations of vertically linked industries", *International Economic Review*, 37 (2): 341-359.

Verstraete T. (1997), « Essai de Conceptualisation de la Notion de Facteur Clé de Succès (FCS) et de Facteur Stratégique de risque (FSR) ou Faut-il toujours appeler Facteur Clé de Succès : « Facteur Clé de Succès ». (CLAREE) », *Communication à la VIe conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique (AIMS)*, Montréal, juin.

Volkoff L. (2013), « Leadership et formation des managers », *Thèse de doctorat*, Aix-Marseille Université.

Wall, J.-A. & Callister R (1995), "Conflict and its management", *Journal of Management*, 21 (3): 515-558.

Weber A (1929), "*Theory of Location of Industries, Chicago*", Chicago III: University of Chicago Press

Wellman B. (1979), "The Community Question: The Intimate Networks of East Yorkers", *The American Journal of Sociology*, 84 (5): 1201-1231.

Werthmann, K & Sanogo M.L(dir.) (2013), « *La ville de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso. Urbanité et appartenances en Afrique de l'Ouest* ». Paris, Karthala.

Whipple J. S. & Gentry J. J. (2000), "A network comparison of alliance and achievements", *Journal of Business and Industrial Marketing*, 15 (5): 301-322.

Whitaker J. K. (1975), "*The Early Economic Writings of Alfred Marshall, 1867-1890*", London: Macmillan.

Williamson, O. (1985), "*The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting*", New York: The Free Press.

Woywode, M. & Lessat V. (2001), « Les facteurs de succès des entreprises à croissance rapide en Allemagne », *Revue Internationale PME*, 14 (3-4) : 17-43.

Wtterwulge R. (1998), « *La PME : une entreprise humaine* », Bruxelles & Paris : De Boeck université.

Xaba, J., Horn, P. & Motala, S. (2002), "The informal sector in Sub-Saharan Africa", *Working Paper on the Informal Economy*, 2002/10, Geneva: ILO.

Yin, R. K. (1989). *Étude de cas : Conception et méthodes*. London : Sage Publications.

Zenou B. P. L. (2009), *Capital culturel Relations entre générations Réseaux sociaux Sociologie économique, thèse de doctorat*, Université de Montpellier.

Zimmermann J.-B., Colletis G., Gilly J.- P., Pecqueur B. & Perrat J (Eds) (1995), « *L'Ancrage territorial des activités industrielles et technologiques* », Paris : Commissariat Général du Plan.

ANNEXES

- Annexe 1 : Schéma des effets d'entraînement du développement du tissu de PME des huiles
- Annexe 1 : Les Caractéristiques générales des différents types de districts industriels
- Annexe 2 : Les principales étapes de l'évolution de la filière coton au Burkina Faso
- Annexe 3 : Principes du consensus de Washington
- Annexe 4 : Evolution du tissu industriel de Bobo Dioulasso
- Annexe 5 : Guide d'entretien pour la collecte de données auprès des PME localisées à Bobo Dioulasso
- Annexe 7 : Tableau de rapprochement entre les variables théoriques et empiriques d'influence du milieu des PME sur leur performance
- Annexe 8 : Tableau de rapprochement entre les variables théoriques et empiriques de la dynamique interne de l'agglomération de PME
- Annexe 9 : Classification hiérarchique (voisins réciproques sur les vingt premiers axes factoriels de la compétitivité)
- Annexe 10 : Classification hiérarchique directe des PME suivant les interactions/compétitivité
- Annexe 11 : Classification hiérarchique (voisins réciproques sur les treize premiers axes factoriels de l'environnement)
- Annexe 12 : Classification hiérarchique directe des PME suivant l'influence du milieu
- Annexe 13 : Caractéristiques des logiques entrepreneuriales de l'interaction des PME

Annexe 2 : Les Caractéristiques générales des différents types de districts industriels

Dimensions considérées	District marshallien/italien	District Hub-and-Spoke (en étoile ou rayon)	District satellite-platform	District state-centered (centré sur l'Etat)
Structure d'affaires dominée par	Les petites firmes locales	Une ou plusieurs grandes firmes intégrées verticalement et non locales	De grandes firmes non-locales et dont le QG est hors du district	Une ou plusieurs grandes institutions gouvernementales
Économies d'échelle	Assez basses	Assez élevées	Modérées à élevées	Assez fortes
Taux de roulement des entreprises		Faible	Faible à modéré	Faible
Commerce Intra-district	Substantiel (acheteurs-fournisseurs)	Substantiel (firmes pivot-fournisseurs)	Minimal (acheteurs-fournisseurs)	Substantiel (institutions Pivot-fournisseurs)
Principales décisions d'investissement	Prises localement	Prises localement	Prises hors district	Prises localement / Hors-district
Implication locale	Long terme (acheteurs et fournisseurs locaux)	Long terme (firmes pivot-fournisseurs)	Absence d'implication à long terme envers fournisseurs locaux	Court terme
Coopération, lien avec firmes extérieures	Faible	Forte	Forte	Forte
Échange de personnel	Fort (entre acheteurs et Fournisseurs locaux)	Modéré (entre acheteurs et Fournisseurs locaux)	Fort (vers l'externe, pas localement)	Modéré (entre acheteurs et fournisseurs locaux)
Coopération entre firmes Concurrentes pour partager les risques, l'innovation et stabiliser les marchés	Forte	Faible	Faible	Faible
Marché du travail	Interne, flexible	Interne, peu flexible	Externe au district	Interne / National

Dimensions considérées	District marshallien/italien	District Hub-and-Spoke (en étoile ou rayon)	District satellite-platform	District state-centered (centré sur l'Etat)
Loyauté des employés	Au district puis aux firmes	Aux grandes firmes puis au district puis aux PME	Aux firmes puis au district	Aux grandes institutions puis au district puis aux PME
Entrées et sorties de travailleurs du district	Fortes entrées, faibles sorties	Fortes entrées, faibles sorties	Fortes entrées, fortes sorties	Fortes entrées, faibles sorties
Identité locale	Forte	Assez forte	Faible	Assez forte
Sources de financement, d'expertises techniques et de services	Spécialisées, disponibles aussi auprès d'acteurs autres que ceux du district	Spécialisées, dominées par les grandes firmes du district	Extérieures au district	Pas de sources spécialisées
Capital accessible à des conditions favorables	Présent dans le district	Présent dans le district, ou en dehors des grandes firmes	Pas dans le district	Pas dans le district
Associations qui procurent des infrastructures partagées	Fortes	Absence	Absence	Faibles
Rôles du gouvernement local	Forts (régulation, promotion des industries locales)	Forts (régulation, promotion des industries locales)	Forts (infrastructures, Exemptions fiscales, incitatifs)	Faibles en régulation, promotion, fort en infrastructures
Croissance	Perspectives à long terme	Perspectives à long terme	Menacée par possible délocalisation à moyen terme	Perspectives à long terme

Repris de Cimper, P., Bernasconi, M., & Filion, L. J. (2003). *Milieus innovants, création et développement d'entreprises. Examen de la documentation. HEC Montréal, Cahier de Recherche No 2003-12*

Annexe 3 : Principes du consensus de Washington

Les dix principes du consensus de Washington sont :

1. Discipline budgétaire : les déficits publics n'engendrent qu'inflation et fuite de capitaux ;
2. Réforme fiscale : l'assiette des impôts et taxes doit être élargie et les taux marginaux modérés ;
3. Politiques monétaires conduisant à des taux d'intérêt à court terme rémunérateurs en termes réels ;
4. Taux de change : ils doivent être compétitifs et favoriser l'accumulation d'excédents commerciaux ;
5. Libéralisation des échanges : baisse des tarifs douaniers et des protections non tarifaires ;
6. Améliorer l'attractivité du territoire pour les IDE ;
7. Privatiser : il est affirmé que seules les entreprises privées sont efficaces ;
8. Supprimer les subventions publiques aux activités productives au profit d'un redéploiement de l'Etat sur ses seules missions éducatives et sociales ;
9. Déréglementation : supprimer toutes les sources institutionnelles de monopoles et de rentes et laisser les meilleurs bénéficier des profits qu'ils obtiennent ;
10. Promouvoir et défendre les droits de propriété : importance de la propriété privée et de sa défense, nécessité d'un droit des affaires et d'une justice économique indépendante.

Annexe 4 : Les principales étapes de l'évolution de la filière coton au Burkina Faso

- Création en 1979 de la SOFITEX sous forme de société d'économie mixte en charge de l'égrenage tandis que l'encadrement des producteurs est assuré par les ORD.
- Signature en 1993 du Contrat Plan Etat-SOFITEX portant (i) reconnaissance de l'autonomie de gestion à la SOFITEX et la fixation d'objectifs de performance ; (ii) dénonciation de la convention de stabilisation CSPPA/SOFITEX et (iii) signature du Protocole d'Apurement des Dettes Croisées Etat/SOFITEX et mise en place d'un nouveau mécanisme de fixation et de garantie d'un prix d'achat minimum au producteur.
- Mise en place en 1995 des Comités de Crédit pour faire face à la crise de la caution solidaire et au surendettement des producteurs.
- Création en 1996 des Groupements de Producteurs de Coton en remplacement des Groupements Villageois avec comme objectif de professionnaliser les organisations de producteurs en vue d'une meilleure gestion de la commercialisation du coton graine, des intrants et du crédit y afférent.
- Adoption en 1996 d'une stratégie de relance de la filière ayant pour objectifs (i) d'accroître le pouvoir d'achat des producteurs ; (ii) d'assainir et réhabiliter les organisations paysannes et (iii) de rétablir les relations de confiance avec les producteurs et améliorer les rapports entre les différentes structures intervenant dans la filière.
- Création en 1998 de l'UNPC-B, structure faîtière des Groupements des Producteurs de Coton.
- Entrée des producteurs dans le capital de la SOFITEX en 1998 à hauteur de 30% au côté de l'Etat 35% de Dagrif (34%) et des Banques locales (1%) ; les producteurs sont représentés au conseil d'administration par trois administrateurs qui participent pleinement aux délibérations.
- Signature en 1999 de l'Accord Interprofessionnel Etat/SOFITEX/producteurs en remplacement du Contrat plan et mise en place d'un Comité de Gestion comprenant 12 membres dont 7 producteurs, présidé par les producteurs, chargé notamment de la (i) fixation des prix du coton graine et des intrants (engrais et pesticides) mis en place par la SOFITEX, (ii) gestion d'un fonds de soutien, de la définition des orientations stratégiques de la SOFITEX, (iii) définition des programmes de recherche, du budget des pistes cotonnières et (iv) évaluation du dispositif d'encadrement des producteurs.
- Réforme du dispositif de gestion des intrants stratégiques en 2001 : le village, le département, la province, la région et au plan national ; les différents comités valident les besoins des GPC ; le comité de gestion approuve l'ensemble de ces besoins et les marchés y afférents et donne les instructions pour la mise en place de ces intrants sur le terrain.
- Adoption en 2001 du décret n° 2001-764/PRES/PM/MCPEA/MEF/AGRI du 31 décembre 2001 portant autorisation d'installation d'opérateurs dans les nouvelles régions cotonnières et son modificatif n° 2003-302/PRES/PM/MCPEA/MFB/MAHRH du 16 juin 2003.
- Signature en 2004 du protocole d'accord portant Cahier des charges applicables aux opérateurs de la filière coton en vue de la cession de la zone du Centre à la société Faso Coton et de la zone Est à la SOCOMA : fin du monopole de la SOFITEX.
- Création en Janvier 2006 de l'Association Professionnelle des Sociétés Cotonnières du Burkina (APROCOB) par la SOFITEX, la SOCOMA et Faso Coton.
- Constitution en février de la même année de l'Association Interprofessionnelle du Coton du Burkina –AICB en remplacement du Comité de gestion de la filière.
- En avril 2006, adoption et mise en application à partir de la campagne 2006/07 d'un nouveau mécanisme de fixation du prix d'achat du coton graine et définition d'un fonds de lissage
- Toujours en novembre 2006, signature de l'Accord interprofessionnel amendé, et création du Secrétariat Permanent du Suivi de la Filière Coton Libéralisée : instance de régulation et de veille pour le suivi du Protocole d'accord portant Cahier des charges applicables aux opérateurs de la filière coton.
- Révision en mars 2007 du mode de détermination du prix du coton graine et mise en place d'un fonds de lissage dans le prolongement des travaux conduits par l'AFD, la Banque Mondiale et la Commission de l'Union Européenne pour la gestion des risques de prix

Annexe 5 : Evolution du tissu industriel de Bobo Dioulasso

A nn ée	Ensembl e entrepris es	Ensembl e Industrie	Ensemble Industrie agroalimentaire	Ensemble entreprises de Bobo Dioulasso	industrie de Bobo Dioulasso	Industrie agroalimen taire	huileries de Bobo Dioulasso	GE- huile s	PME - Huile s
20 00	14 654	1 978	91	1 590	136	64	77	21	56
20 01	16 307	2 247	106	1 814	157	74	82	21	61
20 02	18 145	2 553	123	2 068	183	86	90	20	70
20 03	20 708	2 901	143	2 359	212	100	95	19	76
20 04	25 317	3 447	179	2 857	250	118	113	19	94
20 05	30 074	3 955	209	3 623	280	132	118	17	101
20 06	33 833	4 384	240	4 037	320	151	144	16	128
20 07	37 954	4 911	269	4 480	391	184	184	16	168
20 08	42 008	5 411	300	4 961	448	211	200	16	184
20 09	46 086	6 045	351	5 374	501	236	207	13	194
20 10	50 422	6 751	399	5 848	565	266	205	11	194
20 11	54 920	7 388	437	6 298	617	290	205	9	196
20 12	59 968	8 062	481	6 775	668	314	204	8	196
20 13	66 044	8 975	530	7 431	770	317	204	6	198
20 14	74 218	9 991	605	8 346	880	466	199	6	193

Source-construction à partir des données des fichiers NERE, enquêtes INSA, données administratives de MICA-envert=estimation

PROTOCOLE DE COLLECTE DE DONNEES

THEME :

« Les déterminants de la dynamique économique d'un tissu de PME localisées : Analyse prospective du tissu de PME des huiles alimentaires de Bobo-Dioulasso au

Extrait de la loi n°012-2007/AN du 31 mai 2007 portant organisation et réglementation des activités statistiques.

Art. 8: les données individuelles d'ordre économique ou financier recueillies par les services ou organismes mentionnés à l'alinéa précédent ne peuvent en aucun cas être utilisées à des fins de contrôle fiscal, économique ou social ; ni à des fins de recherche de la part des autorités administratives, politiques, militaires, policières ou judiciaires.

Guide d'entretien pour la collecte de données auprès des PME localisées à Bobo Dioulasso

Structure du questionnaire

- **Section 1** : Identification et caractéristiques structurelles des PME agroalimentaires
- **Section 2** : Profil du chef d'entreprise, ressources humaines et financement de la PME
- **Section 3** : Compétitivité, coopération et coopération inter-entreprises
- **Section 4** : Interaction de la PME avec son environnement institutionnel

Section 1 : Identification et caractéristiques structurelles des PME des huiles alimentaires

Q1.1 Intitulé de l'entreprise.....|____|

Q1.2 Date/année de création (inscrire les deux derniers chiffres de l'année)
.....|____|

Q1.3 Statut juridique : 1. Entreprise individuelle ; 2. Association de personnes/coopératives ; 3. SA ; 4. SARL ; 5. Société d'économie mixte ; 6. Société d'Etat ; 7.
Autres.....|____|

Q1.4 Activité principale de l'entreprise : 1. Chaîne complète de la transformation ; 2. Production de produit intermédiaire ; 3. Collecte de matière première ; 4. Production de produits finis ; 5. Filiale d'entreprise/succursale ; 6. Traitement primaire ; 7.
Autres.....|____|

Q1.5 Si Q1.4 est « 5 » alors :

- Nom de l'entreprise mère.....
- Localisation de l'entreprise mère 1. Bobo Dioulasso ; 2. Reste du pays ; 3. Zone CEDEAO ; 4. Hors CEDEAO|____|

Q1.6 Activité secondaire de l'entreprise : 1. Aucune ; 2. Transport/logistique ; 3. Commercialisation de marchandise non produite ; 4. Location d'équipement/matériel ; 5. Valorisation des sous-produits ; 6.
Autres.....|____|

Q1.7 Principale stratégie de production adoptée par l'entreprise 1. Spécialisation ; 2. Différentiation ; 3. Aucune ; 4. Autres
.....|____|

Q1.8 Mode de définition de la stratégie de croissance ou du développement de l'entreprise : 1. Planification collégiale ; 2. Intuition du chef d'entreprise ; 3.
Aucun.....|____|

Q1.9 Objectif principal/option de production et marché ciblé de l'entreprise

- Objectif de production : 1. Substitution aux importations ; 2. Valorisation des matières premières locales pour l'exportation ; 3. Autres.....|____|
- Marché ciblé par la production : 1. Marché intérieur du pays ; 2. Marché domestique de Bobo Dioulasso ; 3. Marché sous régional.....|____|

Q1.10 Structure du capital de l'entreprise

- Pourcentage part du privé burkinabè.....|____|
- Pourcentage part de l'Etat burkinabè.....|____|
- Pourcentage part des ressortissants de la CEDEAO.....|____|

- Pourcentage part des ressortissants hors CEDEAO.....|___|

Q1.11 Nombre d'établissements de l'entreprise autre que le siège pour la structure principale

- Bobo Dioulasso.....|___|
- Reste du pays|___|
- Hors du pays|___|

Q1.12 Localisation du centre de décision de l'entreprise 1. Bobo Dioulasso ; 2. Reste du pays ; 3. Zone CEDEAO ; 4. Hors

CEDEAO.....|___|

Q1.13 Si Q1.12 est autre que « 1 » alors préciser les domaines des décisions (*plusieurs réponses sont possibles*)

- Recrutement du personnel1 Oui ; 2. Non|___|
- Investissements structurants.....1 Oui ; 2. Non|___|
- Allocations des profits annuels.....1 Oui ; 2. Non|___|
- Approvisionnement en matière première... 1 Oui ; 2. Non|___|
- Machines et équipements1 Oui ; 2. Non|___|
- Commercialisation des produits1 Oui ; 2. Non|___|
- Autres1 Oui ; 2. Non|___|

Q1.14 Effectif des employés et quantités triturées durant les 2 dernières années

	Effectifs employés		Part-temps plein	Quantités triturées	
Années	2015	2016	2016	2015	2016

Q1.15 Niveau dominant des employés :

- Cadres supérieurs 1. Primaire ; 2. Secondaire ; 3. Supérieur.....|___|
- Ouvriers 1. Aucun ; 2. Primaire ; 3. Secondaire.....|___|

Q1.16 Quel est le principal critère de recrutement de l'entreprise : 1. Famille ; 2. Niveau de formation ; 3. Capacité professionnelle/compétence industrielle ; 4. Voisinage (résidence et unité) ; 5.

Autres.....|___|

Q1.17 Quel est le principal critère d'affectation des postes de responsabilité dans l'entreprise : 1. Famille ; 2. Ancienneté ; 3. Capacité professionnelle/compétence industrielle ; 4. Aucune 5.

Autres.....|___|

Q1.18 Nature des produits mis sur le marché : 1. Huiles raffinées ; 2. Tourteaux ; 3. Huiles raffinées et tourteaux ; 4. Huiles brutes ; 5. Savon ; 6. Autres

.....|___|

Q1.19 Quelle est la technologie utilisée dans l'entreprise : 1. Moderne/Evolutive ; 2. Semi-moderne ; 3. Artisanale|___|

Q1.20 Quelle réactivité de l'entreprise à l'introduction d'une nouvelle technologie ou un nouveau produit : 1. Aucune/satisfait de la situation actuelle ; 2. Mimétisme/ refus d'être pionnier ; 3. Introduction continue de nouvelles technologie et de produit, 4.

Autres..... | ____ |

Q1.21 L'entreprise est-elle implantée sur son propre site (acquisition de l'entreprise) 1. Oui, 2.

Non..... | ____ |

Q1.22 Si Q1.21 est non, le site d'implantation de l'entreprise appartient à qui ?

1.....
.....

Section 2 : Profil du chef d'entreprise, ressources humaines et financement de la PME

Q2.1 : Principale raison de la création de l'entreprise 1. Disponibilité de ressources locales ou conditions naturelles favorables ; 2. Existence de marchés ; 3. Aptitude et compétence personnelle (esprit d'entreprise) ; 4. Mimétisme ; 5. besoin d'indépendance ; 6. Autres

..... | ____ |

Q2.2 Région d'origine du fondateur de l'entreprise 1. Bobo Dioulasso ; 2. Province du Houet ; 3. Reste du pays ; 4. Pays de la CEDEAO ; 5. Reste du monde

..... | ____ |

Q2.3 Région d'origine du gestionnaire/responsable actuel de l'entreprise 1. Bobo Dioulasso ; 2. Province du Houet ; 3. Reste du pays ; 4. Pays de la CEDEAO ; 5. Reste du monde

| ____ |

Q2.4 Tranches d'âge du gestionnaire/responsable actuel de l'entreprise

- Moins de 30 ans..... | ____ |
- De 31 ans à 40 ans..... | ____ |
- De 41 ans à 50 ans | ____ |
- Plus de 50 ans..... | ____ |

Q2.5 Niveau d'étude du gestionnaire/responsable actuel de l'entreprise 1. Aucun ; 2. Primaire ; 3. Secondaire ; 4.

Universitaire.....
| ____ |

Q2.6 Nombre d'années d'expérience du gestionnaire/responsable actuel de l'entreprise 1. Moins de 3 ans ; 2. Entre 3 et 5 ans ; 3. Entre 5 et 10 ans ; 4. Plus de 10 ans.....

| ____ |

Q2.7 le gestionnaire actuel de l'entreprise est-il son fondateur/propriétaire 1. Oui ; 2. Non.....

| ____ |

Q2.8 Si Q2.7 est « non » alors quel lien existe entre le propriétaire et le gestionnaire 1. Aucun ; 2. Descendant direct/famille ; 3. Conjoint(e) ; 4. Ancien cadre de l'entreprise ; 5. Autres

| ____ |

Q2.9 Vie professionnelle passée du fondateur de l'entreprise 1. Aucune ; 2. Industrie/entreprise (Cadre, ouvrier) ; 3. Commerce ; 4. Profession libérale ; 5. Fonctionnaire ; 6. Secteur primaire ; 7. Autres..... |____|

Q2.10 Principal facteur d'insertion réussie dans la vie professionnelle à Bobo Dioulasso 1. Originaire de la ville/région ; 2. Appartenance ethnique ; 3. Appartenance familiale ; 4. Appartenance à un groupe professionnel ; 5. Connaissance du monde des affaires de la ville ; 6. Parrainage ; 7. Autres |____|

Q2.11 Structure et évolution du personnel de l'entreprise au cours des 5 dernières années

Fonctions	Effectif	Originaire				Tendance des 5 dernières années 1. Croissance 2. Baisse	
		Bobo Dioulasso	Houet	reste du Burkina	reste du monde		
s et techniciens supérieurs							
s moyens et agents de maîtrise							
oyés et ouvriers qualifiés							
ntis							
œuvres et employés non							
és							
familiaux							
employés permanents							
employés temporaires							
général							

Q2.12 Trouvez-vous localement les mains d'œuvres selon vos besoins de production et de croissance

- Cadres supérieurs 1. Oui ; 2. Non..... |____|
- Ouvriers 1. Oui ; 2. Non..... |____|

Q2.13 Quelle sont les origines dominantes de vos employés

- Cadres supérieurs 1. Diplômés des écoles supérieures de la ville ; 2. Anciens cadres d'autres entreprises locales/nationales ; 3. Diplômés d'autres écoles du pays ; 4. Expatriés (CEDEAO ou non) |____|
- Ouvriers 1. Villages environnants ; 2. Anciens ouvriers d'autres entreprises locales/nationales ; 3. Jeunes désœuvrés de la ville ou abandon scolaire ; 4. Autres..... |____|

Q2.14 Avez-vous besoin de former le personnel (temps pleins ou saisonniers) avant leur prise de service dans l'entreprise 1. Oui ; 2. Non..... |____|

Q2.15 Si Q2.14 est non, quelle est la raison principale

1.....
...

Q2.16 Selon vous, qu'est-ce que la main d'œuvre expérimentée et recrutée localement apporte de nouveaux dans l'entreprise

1.....

...

Q2.17 Analyse de la performance de l'entreprise

Intitulés	Tendance des 5 dernières années 1. Croissance 2. Baisse 3. Stagnante 4. Aucune
Taux d'utilisation de la capacité théorique de l'entreprise	
Production	
Valeur ajoutée	
Quantité vendue localement (Bobo Dioulasso)	
Quantité vendue dans le reste du Burkina Faso	
Quantités vendues dans le reste du Monde	
Masse salariale	
Profit net	
Investissement/réinvestissement	
Commandes de produit	
Montant des impôts et taxes reversés à l'Etat	
Clientèle	
Mise en relation d'affaire (fournisseur et autres entreprises)	

Q2.18 Respect des délais de livraison des marchandises 1. Oui ; 2. Non.....

|___|

Q2.19 Respect des engagements vis-vis des fournisseurs 1. Oui ; 2. Non.....

|___|

Q2.20 Partie contractante faisant le choix du délai de règlement : 1. Entreprise ; 2. Fournisseur, 3. Les deux parties.....

|___|

Q2.21 Mode dominant dans le règlement des contrats : 1. Cash. ; 2. Crédit

|___|

Q2.22 Tenue d'une comptabilité : 1. Aucune ; 2. Régulière et conforme au SYSCOA ; 3. Irrégulière ; 4.

Partielle.....|___|

|

Q2.23 Les besoins de financement de l'entreprise sont-ils satisfaits localement 1. Oui ; 2. Non.....

|___|

Q2.24 Si Q2.23. Est non, pourquoi (Produits financiers et délais de remboursement non adaptés)

1.....
...

Q2.25 le principal mode de financement de l'entreprise 1. Autofinancement ; 2. Crédit bancaire ; 3. Crédit spéciaux du Gouvernement (fonds spéciaux) ; 4. Subvention de projet/programme de développement ; 5. Privé informel ; 6. Prêts auprès d'amis et famille ; 7. Autres |___|

Q2.26 L'entreprise a fait l'objet de subvention (Etat, collectivité et projet/programme) au cours des 5 dernières années 1. Oui ; 2. Non.....
|___|

Q2.27 Les activités de l'entreprise sont-elles couvertes par une assurance localement ? 1. Oui ; 2. Non.....
|___|

Q2.28 Si Q2.27. Est non, pourquoi

1.....
...

Q2.29 Part relative des réinvestissements dans le territoire bobolais.....
|___|

Q2.30 Principal domaine d'investissement de l'entreprise au cours des 5 dernières années

1.....
...

Q2.31 Quelle est votre principale source d'information pour la production : 1. Aucune ; 2. marché locale/consommateur ; 3. Le secteur informel ; 4. Réseau personnel ; 5. entreprises concurrentes ; 6. Autres
|___|

Q2.32 Disposez-vous par ce canal de l'information pertinente dont vous avez besoin ? 1. Oui ; 2. Non.....
|___|

Q2.33 L'entreprise supporte-t-elle des coûts pour l'obtention de ces informations ? 1. Oui ; 2. Non..... |___|

Q2.34 Avez-vous des valeurs morales véhiculées au sein de l'entreprise ? 1. Oui ; 2. Non.....
|___|

Q2.35 Ces valeurs contribuent-elles à la performance de l'entreprise ou constituent-elles un atout 1. Oui ; 2. Non..... |___|

Q2.36 Si Q2.35 est « Non » donner la principale raison qui expliquerait cela

1.....
...

Q2.37 Les travailleurs adhèrent –ils à ces valeurs morales ? 1. Oui ; 2. Non..... |___|

Q2.38 Si Q2.37 est « Non » quelle est la principale mesure adoptée par le chef d'entreprise

1.....
...

Q2.39 Sachant que les sociétés d'égrenage de coton constituent votre unique fournisseur dont l'offre dépend de la production du secteur agricole, la production actuelle de coton couvre-t-elle vos besoins actuels et ceux de vos perspectives de développement 1. Oui ; 2.

Non..... |____|

Q2.40 Si Q2.39 est « Non » quel est le principal facteur qui justifie votre réponse au-delà des caprices de la pluviométrie

1.....

...

Q2.41 Avez-vous des difficultés à commercialiser vos produits (mévente) sur le marché local et intérieur au cours des 3 dernières années 1. Oui ; 2. Non..... |____|

Q2.42 Si Q2.41 est « Oui » quelle est la principale raison qui explique cela selon vous 1. Faible demande locale et intérieure ; 2. Faible qualité des produits ; 3. forte concurrence des produits importés et des productions clandestines ; 4. Préférence/habitudes alimentaires des consommateurs ; 5. Ne sait pas..... |____|

Q2.43 Quelle est la principale exigence des consommateurs envers votre entreprise

1.....

...

Q2.44 Avez-vous des difficultés à exporter vos produits sur le marché sous régional (marché commun) au cours des 3 dernières années 1. Oui ; 2. Non..... |____|

Q2.45 Si Q2.44 est « Oui » quelle est la principale raison qui explique cela selon vous 1. Faiblesse de la production de l'entreprise ; 2. Faible qualité des produits ; 3. Similitude des productions ; 4. Préférence/habitudes alimentaires des consommateurs ; 5. Absence de partenaire sur les autres marchés ; 6. Autres..... |____|

Q2.46 Que pensez-vous de la capacité du marché domestique et national pour l'absorption de votre production

- Marché domestique : 1. Faible/insuffisante ; 2. Moyenne ; 3.

Effective..... |____|

- Marché national : 1. Faible/insuffisante ; 2. Moyenne ; 3. Effective..... |____|

Q2.47 Selon vous, quel est le principal facteur qui limite votre performance

1.....

...

Section 3 : Compétitivité, coopération et coopération inter-entreprises

Q3.1 Pourcentage du processus de production du produit principal de l'entreprise internalisé

..... |____| et

externalisé..... |____|

Q3.2 Pratique de la sous-traitance des étapes du processus de production de l'entreprise 1. Oui ; 2.

Non..... | ____ |

Q3.3 Si Q3.2 est « oui » donnez la localisation de la sous-traitance 1. Bobo Dioulasso ; 2. Reste du pays ; 3. Reste du monde

..... | ____ |

Q3.4 Principal facteur explicatif de la sous-traitance avec un partenaire 1. Savoir-faire/compétence du partenaire ; 2. Equipement/matériel du partenaire ; 3. Relation personnelle ; 4. Similitude des activités ; 5. Coût de production relativement faible ; 6.

Autres..... | ____ |

Q3.5 Principale opportunité/ circonstance de collaboration 1. Forte commande/répondre à un marché ; 2. Réduire les pertes de matière première ; 3. Transport de marchandises ; 4. Partage d'expérience et de personnel ; 5. recherche de financement ; 6. Autres..... | ____ |

Q3.6 Principale implication d'une sous-traitance/collaboration insatisfaisante 1. Résiliation du contrat/changement de sous-traitance ; 2. Reprise des produits et leur renouvellement ; 3. Endossement total des pertes engendrées par le partenaire ; 4. Assistance au partenaire sous-traitant ; 5.

Autres..... | ____ |

Q3.7 Principale difficulté rencontrée avec la sous-traitance ou une collaboration

1.....

...

Q3.8 Localisation des fournisseurs

Types d'inputs		Localisation			
		Bobo Dioulasso	Houét	reste du Burkina	reste du monde
Matières premières					
Emballage					
Pièces de rechange ou détachées					
Equipement et matériel	Neuf				
	Seconde main				
Autres					

Q3.9 Disponibilité suffisante de la matière première 1. Oui ; 2. Non..... | ____ |

Q3.10 Identification du réseau de distribution des produits

Intitulés	En pourcentage	Localisation					
		Bobo Dioulasso	Houet	Régions administratives voisines	Reste du pays	Pays de la CEDEAO	Reste du monde
Directement aux consommateurs							

Directement aux détaillants								
Directement aux grossistes								
A travers une ou plusieurs représentations de vente de l'entreprise								
Une agence d'exportation								
A travers un consortium d'entreprise								
Autres								

Q3.11 Selon vous les commerçants/distributeurs peuvent-ils être des partenaires pour la dynamisation du tissu de PME de huiles 1. Oui ; 2. Non |__|

Q3.12 Si Q3.11 est « Non » quelle est la principale raison qui justifie votre réponse
 1.....
 ...

Q3.13 Existence de principaux concurrents connus de l'entreprise 1. Oui ; 2. Non |__|

Q3.14 Si Q3.13 est « Oui » alors localisation des concurrents 1. Bobo Dioulasso ; 2. Houet ; 3. Reste du pays ; 4. Pays de la CEDEAO ; 6. Reste du monde..... |__|

Q3.15 Taille dominante des principaux concurrents (affecter les numéros par ordre d'importance)

- Grandes entreprises..... |__|
- PME |__|
- Entreprises du secteur informel..... |__|
- Les sociétés coopératives..... |__|

Q3.16 Facteurs de la concurrence (affecter les numéros par ordre d'importance)

- Prix..... |__|
- Qualité..... |__|
- Présentation et design du produit |__|
- Proximité avec les consommateurs |__|
- Disponibilité/permanence des produits |__|

Q3.17 L'entreprise est-elle membre d'un réseau de production (segmentation de la production) 1. Oui ; 2. Non..... |__|

Q3.18 Pour une raison ou une autre, accepteriez-vous devenir une division d'une autre entreprise concurrente en spécialisant sur un maillon de la chaîne de production 1. Oui ; 2.

Non..... | ____ |

Q3.19 Si Q3.18 est « Oui » sous quelle condition principale

1.....

...

Q3.20 L'entreprise est-elle membre d'un réseau d'affaire 1. Oui ; 2.

Non..... | ____ |

Q3.21 Si Q3.20 est oui, ce réseau d'affaire est-il formel ? 1. Oui ; 2.

Non..... | ____ |

Q3.22 Si Q3.21 est non, pensez-vous formaliser ce réseau d'affaire 1. Oui ; 2.

Non..... | ____ |

Q3.23 Si Q3.22 est non, alors pourquoi ?

1.....

...

Q3.24 En quoi ce réseau d'affaire contribue à la compétitivité de l'entreprise

1.....

...

Q3.25 Avez-vous connaissance de conflits entre PME des huiles alimentaires à base de graine de coton de la ville de Bobo Dioulasso ? 1. Oui ; 2.

Non..... | ____ |

Q3.26 Si Q3.25 est « oui » alors quel a été le mécanisme de gestion de ces conflits 1. L'organisation professionnelle ou l'interprofession ; 2. Compromis à l'amiable par la médiation d'une tierce personne ; 3. les tribunaux ; 4. Autres..... | ____ |

Q3.27 quelles sont les précautions que vous exigez dans vos échanges avec les autres PME 1. Aucune/confiance et habitude ; 2. Contrat formel ; 3. Engagement verbal/parole donnée ; 4.

Autres..... | ____ |

Q3.28 Existence de relation d'affaire avec d'autres entreprises de la transformation agroalimentaire non concurrentes 1. Oui ; 2. Non..... | ____ |

Q3.29 Si Q3.28 est « oui » alors précisez le domaine d'affaire principal 1. Recherche et développement ; 2. Création de nouvelles activités ; 3. Transfert de technologie ; 4. Assistance technique ; 5. Approvisionnement en intrants ; 7. Formations ; 8.

Autres..... | ____ |

Q3.30 Existence de relation d'affaire avec les grandes entreprises du secteur 1. Oui ; 2. Non..... | ____ |

Q3.31 Si Q3.30 est « oui » alors précisez le domaine d'affaire principal 1. Recherche et développement ; 2. Création de nouvelles activités ; 3. Transfert de technologie ; 4. Assistance technique ; 5. Approvisionnement en intrants ; 7. Formations ; 8.

Autres..... |____|

Q3.32 Principale relation d'affaire souhaitée avec les grandes entreprises du secteur 1. Aucune ; 2. Recherche et développement/innovation ; 3. Sous-traitance ; 4. Transfert de technologie ; 5. Assistance technique ; 6. Approvisionnement en intrants ; 7. Recherche de marché ; 8. Formations ; 9.

Autres..... |____|

Q3.33 Existence de relation d'affaire avec les TPE des huiles du secteur informel 1. Oui ; 2. Non..... |____|

Q3.34 Si Q3.33 est « oui » alors précisez le domaine d'affaire principal 1. Recherche et développement ; 2. Création de nouvelles activités ; 3. Transfert de technologie ; 4. Assistance technique ; 5. Approvisionnement en intrants ; 7. Formations ; 8.

Autres..... |____|

Q3.35 Principale relation d'affaire souhaitée avec les TPE des huiles du secteur informel 1. Aucune ; 2. Recherche de marché ; 3. Sous-traitance ; 4. Transfert de technologie ; 5. Assistance technique ; 6. Approvisionnement en intrants ; 7. Formations ; 8.

Autres..... |____|

Q3.36 le secteur informel constitue-t-il pour vous une contrainte à votre développement ? 1. Oui ; 2.

Non... |____|

Q3.37 Si Q3.36 est « oui » alors donnez le principal impact négatif sur votre activité

1.....
...

Q3.38 Quelle appréciation faites-vous de votre contribution au développement de la ville de Bobo Dioulasso 1. Aucune ; 2. Faible/insuffisant ; 3. Moyen ; 4. Bien/suffisant

..... |____|

Q3.39 Selon vous, qu'est ce qui pourrait améliorer la compétitivité/performance du tissu de PME pour accroître sa contribution dans le développement de Bobo Dioulasso

1.....
...

Q3.40 Qu'est ce qui peut influencer la motivation du dirigeant à collaborer avec d'autres entreprises de son milieu

1.....
...

Q3.41 Pensez-vous que l'entreprise a besoin d'un contact physique ou de proximité avec ses fournisseurs, ses concurrents et clients pour être compétitive ? 1. Oui ; 2.

Non..... |____|

Q3.42 Si Q3.41 est « oui » alors donnez la principale raison qui explique cela 1. Etablir la confiance et meilleure collaboration ; 2. Disposer de l'information fiable et à temps ; 3. Réduire les coûts de transactions ; 4.co-évolution par émulation et imitation ; 5. Proposer des produits adaptés aux besoins des clients ; 6. Autres..... | ____ |

Q3.43 Selon vous, qu'est ce qui incite l'entreprise à toujours mieux produire
 1.....
 ...

Section 4 : Interaction de la PME avec son environnement institutionnel

Q4.1 Appartenance à une organisation professionnelle 1. Oui ; 2. Non..... | ____ |

Q4.2 Etes-vous en règle de vos cotisations de membre 1. Oui ; 2. Non..... | ____ |

Q4.3 Selon vous quelle est la principale faiblesse de votre organisation professionnelle
 1.....
 ...

Q4.4 Avez-vous un cadre d'apprentissage collectif ou de métier 1. Oui ; 2. Non..... | ____ |

Q4.5 Si Q4.4 est « Non » quelle est la principale raison qui expliquerait cette situation
 1.....
 ...

Q4.6 Avez-vous un cadre d'échange en matière d'innovation 1. Oui ; 2. Non..... | ____ |

Q4.7 Faites-vous appel à des centres de recherche ou à des structures spécialisées pour vos besoins en matière d'innovation 1. Oui ; 2. Non..... | ____ |

Q4.8 En matière d'innovation, qu'est-ce qui différencie votre production de celle de vos concurrents 1. Aucun, 2. Emballage ; 3. Goût du produit ; 4. Processus ; 5. Qualité nutritive ; 6. Autres..... | ____ |

Q4.9 Services offerts par l'organisation professionnelle

Services	Fréquence		
	Régulièrement	Occasionnellement	Jamais
Conseils juridiques			
Informations diverses			
Formations			
Facilitation de l'accès au crédit			
Recherche de marché			
Facilitation d'installation et ou d'équipement			
Organisation de journées promotionnelles			

Négociation des prix/ accès aux matières premières			
Autres			

Q4.10 Relation d'affaire avec les services et institutions locales

Institutions et services	Fréquence		
	Régulièrement	Occasionnellement	Jamais
Centres de formations professionnelles			
Centres technologiques			
Agences spécialisées de commerce et des finances			
Universités (polytechnique, UCAO, etc.)			
Autres			

Q4.11 Les relations avec ces institutions et services sont-elles formelles 1. Oui ; 2. Non.....|___|

Q4.12 Les relations avec ces institutions et services répondent-elles à vos besoins 1. Oui ; 2. Non.....|___|

Q4.13 Offres locales de services administratifs et locaux disponibles dans la ville

- Fonds d'appui aux initiatives des PME.....1 Oui ; 2. Non|___|
- Appui-conseil aux entreprises.....1 Oui ; 2. Non|___|
- Services d'appui à la création d'entreprises.....1 Oui ; 2. Non.....|___|
- Services financiers.....1 Oui ; 2. Non|___|
- Services d'assurance.....1 Oui ; 2. Non|___|
- Services juridiques.....1 Oui ; 2. Non|___|
- Transport et logistique.....1 Oui ; 2. Non|___|
- Maintenance industrielle.....1 Oui ; 2. Non|___|
- Sites aménagés.....1 Oui ; 2. Non|___|
- Infrastructures routières, ferroviaires, aéroportuaires.....1 Oui ; 2. Non.....|___|
- Eau courante.....1 Oui ; 2. Non|___|
- Electricité1 Oui ; 2. Non|___|
- Téléphone et internet.....1 Oui ; 2. Non|___|
- Autres.....1 Oui ; 2. Non|___|

Q4.14 Couverture des besoins de production et de croissance de l'entreprise par les services offerts au niveau local 1. Entière ; 2. Partielle ; 3. Non disponible.....|___|

Q4.15 Si Q1.14 est « partielle » ou « Non disponible » précisez le principal service qui manque cruellement à votre secteur d'activité

1.....
 ...

Q4.16 Avez-vous connaissance de l'existence locale d'un centre/structure de formation spécialisée sur votre métier 1. Oui ; 2. Non.....|___|

Q4.17 Si Q4.16 est « Oui », cette offre de formation répond-t-elle à vos attentes 1. Oui ; 2. Non..... |____|

Q4.18 Si Q4.17 est non alors donner la principale raison qui justifie votre réponse
1.....
...

Q4.18 Avez-vous connaissance de l'existence locale d'un incubateur de formation des jeunes entrepreneurs et du personnel qualifié 1. Oui ; 2. Non..... |____|

Q4.19 Si Q4.18 est « Oui », cette offre de formation répond-t-elle à vos attentes 1. Oui ; 2. Non..... |____|

Q4.20 Si Q4.21 est non alors donner la principale raison qui justifie votre réponse (Aucune réponse)
1.....
...

Q4.21 Les performances de l'entreprise seraient-elles meilleures si elle était localisée hors de Bobo Dioulasso
1. Oui, 2. Non..... |____|
_ |

Q4.22 Principal avantage du choix de Bobo Dioulasso pour l'implantation de l'entreprise
1.....
...

Q4.23 Principal inconvénient pour votre entreprise d'être localisée à Bobo Dioulasso
1.....
...

Q4.24 En quoi la politique publique de l'Etat et de la collectivité vous aide dans votre activité 1. Réalisation des infrastructures de communication ; 2. Aménagement de sites d'activités ; 3. Incitations et facilitations (fiscale, financière, création d'unité, de gestion des conflits-tribunaux) ; 4. Sécurité ; 5. Accès à la commande publique ; 6. autres..... |____|

Q4.25 Appréciation du développement de l'industrie de Bobo Dioulasso sur les 5 dernières années

Industrie locale	Tendance		
	Hausse	Baisse/faible	stagnante
Nombre de grandes entreprises			
Nombres de PME			
Diversification des branches d'activités			
Diversifications des productions			
Diversifications des cibles de consommateur			
Diversification des marchés visés par la production			

Q4.26 Si « faible diversification des marchés » alors pourquoi

1.....

...

Q4.27 Les attentes de l'entreprise vis-à-vis de l'administration locale

1.....

...

Q4.28 Les attentes de l'entreprise vis-à-vis des collectivités territoriales

1.....

...

Q4.29 Les attentes de l'entreprise vis-à-vis des pouvoirs publics

1.....

...

Annexe 7 : Tableau de rapprochement entre les variables théoriques et empiriques d'influence du milieu des PME sur leur performance

Variables		Variables empiriques																
		Accès à la commande publique et institution	Allègement fiscal/biens d'équipement et de pièces	Disponibilité des matières premières	Existence de marché potentiel (national et régional)	Existence d'une solidarité locale	Existence de centres et institutions de formation	Existence des crédits spéciaux du gouvernement	Facilitation pour l'installation des PME sur les sites aménagés	Facilitation foncière pour l'installation des PME sur leur propre site	Présence locale des fournisseurs divers	Maintenance industrielle et de savoir-faire locaux/main d'œuvre	Offre de crédit bancaire	Organisation des manifestations commerciales	Infrastructures appropriées	Existence de cadres d'échanges entre PME et consommateurs	Carrefour d'affaire	Présence/regroupement d'autres PME
Variables théoriques	Matières premières																	
	Accès au foncier ou sites aménagés																	
	Main d'œuvre (MO) qualifiée																	
	Savoir-faire et connaissances spécifiques																	
	Accès aux équipements et matériels des partenaires/currents																	
	Accès au service financier (crédits)																	
	Demande réelle locale et intérieure																	
	Marché ciblé par la production																	

Variables empiriques

Variables		Accès à la commande publique et institution	Allègement fiscal/biens d'équipement et de pièces	Disponibilité des matières premières	Existence de marché potentiel (national et régional)	Existence d'une solidarité locale	Existence de centres et institutions de formation	Existence des crédits spéciaux du gouvernement	Facilitation pour l'installation des PME sur les sites aménagés	Facilitation foncière pour l'installation des PME sur leur propre site	Présence locale des fournisseurs divers	Maintenance industrielle et de savoir-faire locaux/main d'œuvre	Offre de crédit bancaire	Organisation des manifestations commerciales	Infrastructures appropriées	Existence de cadres d'échanges entre PME et consommateurs	Carrefour d'affaire	Présence/regroupement d'autres PME
Capacité d'extension du marché des produits du district																		
Système de maintenance des installations des PME																		
Politiques publiques en faveur de la PME																		
Système local de formation et d'incubation adaptée																		
Diffusion des informations sur la production et le marché																		
Exigence du marché en termes de qualité																		
Fourniture d'une base																		

Variables empiriques																		
Variables		Accès à la commande publique et institution	Allègement fiscal/biens d'équipement et de pièces	Disponibilité des matières premières	Existence de marché potentiel (national et régional)	Existence d'une solidarité locale	Existence de centres et institutions de formation	Existence des crédits spéciaux du gouvernement	Facilitation pour l'installation des PME sur les sites aménagés	Facilitation foncière pour l'installation des PME sur leur propre site	Présence locale des fournisseurs divers	Maintenance industrielle et de savoir-faire locaux/main d'œuvre	Offre de crédit bancaire	Organisation des manifestations commerciales	Infrastructures appropriées	Existence de cadres d'échanges entre PME et consommateurs	Carrefour d'affaire	Présence/regroupement d'autres PME
	entrepreneuriale fertile																	
	Accès à la technologie et à l'innovation																	
	Insertion au réseau de production																	
	Structure d'appui-conseil et d'aide à la PME																	
	Accès aux facteurs de production																	

Annexe 8 : Tableau de rapprochement entre les variables théoriques et empiriques de la dynamique interne de l'agglomération de PME

Variables empiriques

Variables		Existence d'une stratégie de production	Existence d'un marché et des incitations à coopérer	Technologie semi-moderne ou moderne et évolutive	Existence de facteurs d'innovation	Planification de la production	Adoption et introduction continue des innovations	Investissement productifs	PME et gestionnaire à dominante relative avec jeunes	Aptitude professionnelle des chefs d'entreprise	Existences de mains d'œuvre qualifiée	Capacité technique/professionnelle pour les affectations	Le réseau personnel des chefs de PME comme source d'information	Existence de concurrence et de concurrents	Relations d'affaires professionnelles et non productifs	Disponibilité à intégrer une division du travail d'un autre acteur productif	Existence de savoir-faire dans le métier	Confiance et habitude relationnelle	Appartenance aux organisations professionnelles	Compatibilité conforme à la réglementation ou partielle	Centre de décision localisée à Bobo	Source d'informations (autres acteurs)	Insertion professionnelle	Existence d'organisations professionnelles et de coordination	
Variables théoriques	Age, formation, expérience/savoir-faire et objectif social du dirigeant																								
	Age de l'entreprise																								
	Compétences mobilisées																								
	Part relative du marché																								

Variables empiriques

Variables		Existence d'un marché et des incitations à coopérer	Existence de facteurs d'innovation	Technologie semi-moderne ou moderne et évolutive	Planification de la production	Adoption et introduction continue des innovations	Investissement productifs	PME et gestionnaire à dominante relative jeunes	Aptitude professionnelle des chefs d'entreprise	Existences de mains d'œuvre qualifiée	Capacité technique/professionnelle pour les affectations	Le réseau personnel des chefs de PME comme source d'information	Existence de concurrence et de concurrents	Relations d'affaire professionnelles et non productifs	Disponibilité à intégrer une division du travail d'un autre acteur productif	Existence de savoir-faire dans le métier	Confiance et habitude relationnelle	Appartenance aux organisations professionnelles	Compatibilité conforme à la réglementation ou partielle	Centre de décision localisée à Bobo	Source d'informations (autres acteurs)	Insertion professionnelle	Existence d'organisations professionnelles et de coordination
	Equipement/investissement technologique																						
	Adoption de la nouvelle technologie																						
	Occupation objective des postes																						
	Planification de la production et de la croissance																						

Variables empiriques

Variables		Existence d'une stratégie de production	Existence d'un marché et des incitations à coopérer	Technologie semi-moderne ou moderne et évolutive	Existence de facteurs d'innovation	Planification de la production	Adoption et introduction continue des innovations	Investissement productifs	PME et gestionnaire à dominante relative jeunes	Aptitude professionnelle des chefs d'entreprise	Existences de mains d'œuvre qualifiée	Capacité technique/professionnelle pour les affectations	Le réseau personnel des chefs de PME comme source d'information	Existence de concurrence et de concurrents	Relations d'affaire professionnelles et non productives	Disponibilité à intégrer une division du travail d'un autre acteur productif	Existence de savoir-faire dans le métier	Confiance et habitude relationnelle	Appartenance aux organisations professionnelles	Compatibilité conforme à la réglementation ou partielle	Centre de décision localisée à Bobo	Source d'informations (autres acteurs)	Insertion professionnelle	Existence d'organisations professionnelles et de coordination
de l'entreprise																								
Stratégie de production																								
Développement/disposition au partenariat																								
Circulation de l'information																								
Disponibilité des compétences																								

Variables empiriques

Variables		Existence d'une stratégie de production	Existence d'un marché et des incitations à coopérer	Technologie semi-moderne ou moderne et évolutive	Existence de facteurs d'innovation	Planification de la production	Adoption et introduction continue des innovations	Investissement productifs	PME et gestionnaire à dominante relative jeunes	Aptitude professionnelle des chefs d'entreprise	Existences de mains d'œuvre qualifiée	Capacité technique/professionnelle pour les affectations	Le réseau personnel des chefs de PME comme source d'information	Existence de concurrence et de concurrents	Relations d'affaire professionnelles et non productifs	Disponibilité à intégrer une division du travail d'un autre acteur productif	Existence de savoir-faire dans le métier	Confiance et habitude relationnelle	Appartenance aux organisations professionnelles	Comptabilité conforme à la réglementation ou partielle	Centre de décision localisée à Bobo	Source d'informations (autres acteurs)	Insertion professionnelle	Existence d'organisations professionnelles et de coordination	
Mobilité de la main d'œuvre																									
Choix du lieu d'implantation																									
Proximité avec les fournisseurs																									
Proximité du marché																									
Présence de partenaires d'affaires																									

Variables empiriques

Variables		Existence d'une stratégie de production	Existence d'un marché et des incitations à coopérer	Technologie semi-moderne ou moderne et évolutive	Existence de facteurs d'innovation	Planification de la production	Adoption et introduction continue des innovations	Investissement productifs	PME et gestionnaire à dominante relative jeunes	Aptitude professionnelle des chefs d'entreprise	Existence de mains d'œuvre qualifiée	Capacité technique/professionnelle pour les affectations	Le réseau personnel des chefs de PME comme source d'information	Existence de concurrence et de concurrents	Relations d'affaires professionnelles et non productifs	Disponibilité à intégrer une division du travail d'un autre acteur productif	Existence de savoir-faire dans le métier	Confiance et habitude relationnelle	Appartenance aux organisations professionnelles	Compatibilité conforme à la réglementation ou partielle	Centre de décision localisée à Bobo	Sources d'informations (autres acteurs)	Insertion professionnelle	Existence d'organisations professionnelles et de coordination
Existence des opportunités de coopérer																								
Présence locale des coopérants																								
Disposition des acteurs à coopérer																								
Concurrence sur le marché																								
Confiance (échanges)																								

Variables empiriques

Variables		Existence d'une stratégie de production	Existence d'un marché et des incitations à coopérer	Technologie semi-moderne ou moderne et évolutive	Existence de facteurs d'innovation	Planification de la production	Adoption et introduction continue des innovations	Investissement productifs	PME et gestionnaire à dominante relative jeunes	Aptitude professionnelle des chefs d'entreprise	Existence de mains d'œuvre qualifiée	Capacité technique/professionnelle pour les affectations	Le réseau personnel des chefs de PME comme source d'information	Existence de concurrence et de concurrents	Relations d'affaire professionnelles et non productifs	Disponibilité à intégrer une division du travail d'un autre acteur productif	Existence de savoir-faire dans le métier	Confiance et habitude relationnelle	Appartenance aux organisations professionnelles	Compatibilité conforme à la réglementation ou partielle	Centre de décision localisée à Bobo	Source d'informations (autres acteurs)	Insertion professionnelle	Existence d'organisations professionnelles et de coordination	
	non formels)																								
	Appartenance à une organisation professionnelle																								
	Structure formelle de coordination des échanges																								
	Dispositif d'une RSE																								
	Spécialisation/division																								

Variables empiriques

Variables		Existence d'un marché et des incitations à coopérer	Existence de facteurs d'innovation	Technologie semi-moderne ou moderne et évolutive	Planification de la production	Adoption et introduction continue des innovations	Investissement productifs	PME et gestionnaire à dominante relative avec jeunes	Aptitude professionnelle des chefs d'entreprise	Existence de mains d'œuvre qualifiée	Capacité technique/professionnelle pour les affectations	Le réseau personnel des chefs de PME comme source d'information	Existence de concurrence et de concurrents	Relations d'affaires professionnelles et non productifs	Disponibilité à intégrer une division du travail d'un autre acteur productif	Existence de savoir-faire dans le métier	Confiance et habitude relationnelle	Appartenance aux organisations professionnelles	Compatibilité conforme à la réglementation ou partielle	Centre de décision localisée à Bobo	Source d'informations (autres acteurs)	Insertion professionnelle	Existence d'organisations professionnelles et de coordination
	du travail																						
	Maitrise des charges sociales																						
	Appartenance à un réseau																						
	Innovation collective																						
	Innovations et réactivité à l'innovation																						

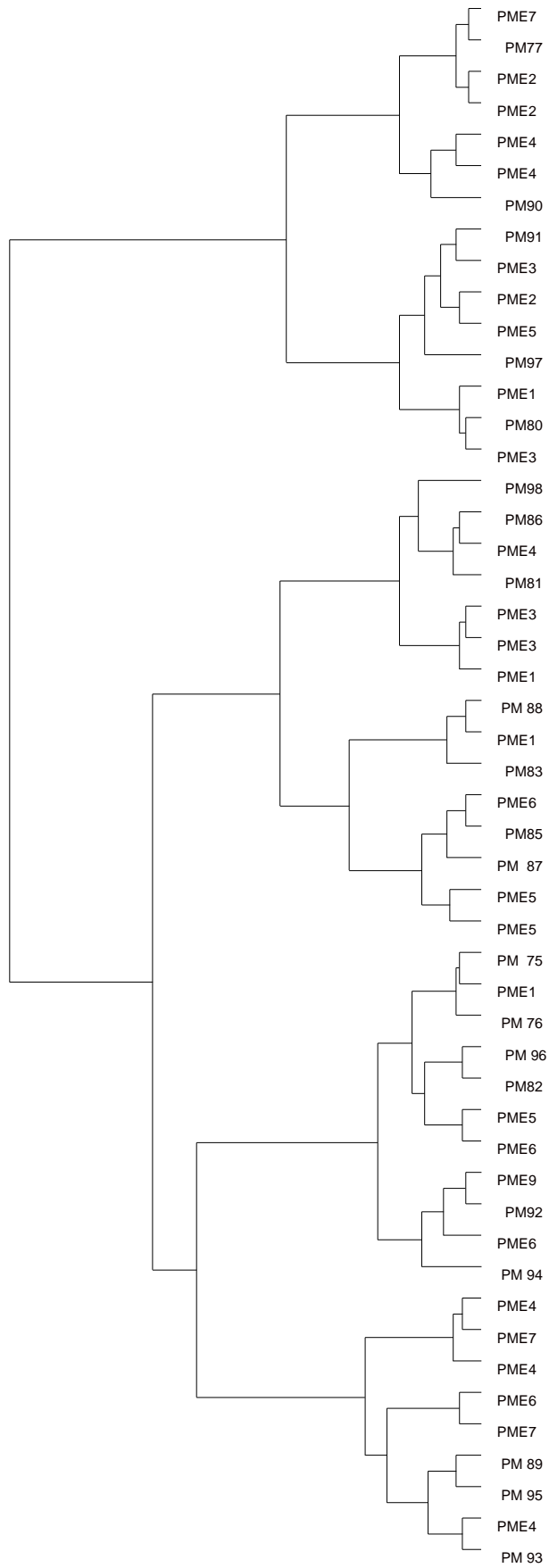
Variables empiriques

Variables		Existence d'une stratégie de production	Existence d'un marché et des incitations à coopérer	Technologie semi-moderne ou moderne et évolutive	Existence de facteurs d'innovation	Planification de la production	Adoption et introduction continue des innovations	Investissement productifs	PME et gestionnaire à dominante relative avec jeunes	Aptitude professionnelle des chefs d'entreprise	Existence de mains d'œuvre qualifiée	Capacité technique/professionnelle pour les affectations	Le réseau personnel des chefs de PME comme source d'information	Existence de concurrence et de concurrents	Relations d'affaire professionnelles et non productifs	Disponibilité à intégrer une division du travail d'un autre acteur productif	Existence de savoir-faire dans le métier	Confiance et habitude relationnelle	Appartenance aux organisations professionnelles	Compatibilité conforme à la réglementation ou partielle	Centre de décision localisée à Bobo	Source d'informations (autres acteurs)	Insertion professionnelle	Existence d'organisations professionnelles et de coordination	
	Apprentissage collectif																								
	Gestion optimale de la main d'œuvre																								
	Existence des motivations à coopérer																								
	Coopération pour l'innovation																								
	Existence locale																								

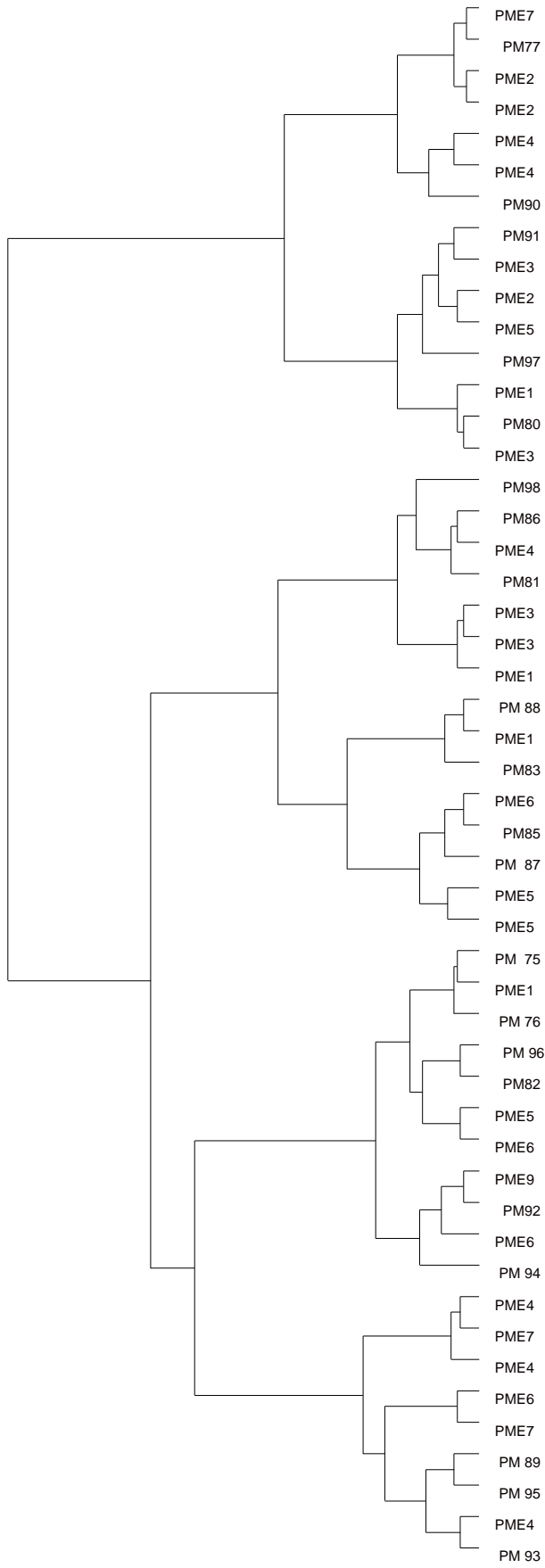
Variables empiriques

Variables		Existence d'un marché et des incitations à coopérer	Existence de facteurs d'innovation	Technologie semi-moderne ou moderne et évolutive	Planification de la production	Adoption et introduction continue des innovations	Investissement productifs	PME et gestionnaire à dominante relative avec jeunes	Aptitude professionnelle des chefs d'entreprise	Existence de mains d'œuvre qualifiée	Capacité technique/professionnelle pour les affectations	Le réseau personnel des chefs de PME comme source d'information	Existence de concurrence et de concurrents	Relations d'affaires professionnelles et non productifs	Disponibilité à intégrer une division du travail d'un autre acteur productif	Existence de savoir-faire dans le métier	Confiance et habitude relationnelle	Appartenance aux organisations professionnelles	Compatibilité conforme à la réglementation ou partielle	Centre de décision localisée à Bobo	Source d'informations (autres acteurs)	Insertion professionnelle	Existence d'organisations professionnelles et de coordination
d'incitations au travail																							
Evolution de la production et de la VA																							
Système d'information																							

Annexe 9 : Classification hiérarchique directe des PME suivant les interactions/compétitivité



Annexe 10 : Classification hiérarchique directe des PME suivant les interactions/compétitivité



Annexe 11 : Classification hiérarchique (voisins réciproques sur les treize premiers axes factoriels de l'environnement)

ANALYSE DES CORRESPONDANCES MULTIPLES

APUREMENT DES MODALITES ACTIVES

SEUIL (PCMIN) : 2.00 % POIDS: 1.48

AVANT APUREMENT : 20 QUESTIONS ACTIVES 66 MODALITES ASSOCIEES

APRES : 20 QUESTIONS ACTIVES 66 MODALITES ASSOCIEES

POIDS TOTAL DES INDIVIDUS ACTIFS : 74.00

TRI-A-PLAT DES QUESTIONS ACTIVES

MODALITES	AVANT APUREMENT	APRES APUREMENT	
IDENT	LIBELLE	EFF. POIDS	HISTOGRAMME DES POIDS RELATIFS
1. Q1.21 L'entreprise est-elle implantée sur son propre site			
AA_1	- C2=Pas propre site	52 52.00	52 52.00 *****
AA_2	- C2=Propre site	22 22.00	22 22.00 *****
3. Q2.25 Principal mode de financement de l'entreprise			
AC_1	- C4=Autofinancement	7 7.00	7 7.00 *****
AC_2	- C4=Crédit bancaire	7 7.00	7 7.00 *****
AC_3	- Crédit spéciaux du G	26 26.00	26 26.00 *****
AC_4	- C4=Privé informel	13 13.00	13 13.00 *****
AC_5	- Prêts auprès d'amis	21 21.00	21 21.00 *****
5. Q2.27 Les activités de l'entreprise sont-elles couvertes pa			
AE_1	- Activité sans assura	32 32.00	32 32.00 *****
AE_2	- Activité assurance	42 42.00	42 42.00 *****
6. Q2.39 Couverture des besoins actuels et futurs en matière pr			
AF_1	- C7=Manq_mat_premier	56 56.00	56 56.00 *****
AF_2	- C7=Mat_premier	18 18.00	18 18.00 *****
8. Q2.43 Quelle est la principale exigence des consommateurs en			
AH_1	- Coupure dans des emb	11 11.00	11 11.00 *****
AH_2	- Disponibilité perman	21 21.00	21 21.00 *****
AH_3	- Maintient du prix de	8 8.00	8 8.00 *****
AH_4	- Qualité du produit	34 34.00	34 34.00 *****
9. Q2.44 Avez-vous des difficultés à exporter vos produits surs			
AI_1	- C10=Mévente ssreg	56 56.00	56 56.00 *****
AI_2	- Pas mévente ssreg	18 18.00	18 18.00 *****
10. Q2.46.1 Que pensez-vous de la capacité du marché domestique			
AJ_1	- Faible insuffisante	54 54.00	54 54.00 *****
AJ_2	- C11=Moyenne	20 20.00	20 20.00 *****
14. Q3.8.2 Localisation des fournisseurs d'Emballages			
AN_1	- C15=Bobo Dioulasso	36 36.00	36 36.00 *****
AN_2	- C15=Reste du Burkina	10 10.00	10 10.00 *****
AN_3	- C15=Reste du monde	28 28.00	28 28.00 *****

15. Q3.8.3 Localisation des fournisseurs Equipements

AO_1 - C16=Bobo Dioulasso		16	16.00		16	16.00	*****
AO_2 - C16=Reste du Burkina		10	10.00		10	10.00	*****
AO_3 - C16=Reste du monde		48	48.00		48	48.00	*****

16. Q3.8.4 Localisation des fournisseurs Pièces de rechanges

AP_1 - C17=Bobo Dioulasso		36	36.00		36	36.00	*****
AP_2 - C17=Reste du Burkina		25	25.00		25	25.00	*****
AP_3 - C17=Reste du monde		13	13.00		13	13.00	*****

18. Q3.11 Selon vous les commerçants/distributeurs peuvent-ils être

AR_1 - Commerçant pas part_		29	29.00		29	29.00	*****
AR_2 - Commerçant part_d		45	45.00		45	45.00	*****

19. Q3.38 Contribution au développement de Bobo Dioulasso

AS_1 - C20=Bien/suffisant		11	11.00		11	11.00	*****
AS_2 - Faible/insuffisant		43	43.00		43	43.00	*****
AS_3 - C20=Moyen		20	20.00		20	20.00	*****

21. Q4.10 Relation d'affaire avec les services et institutions

AU_1 - C22=Aucune		51	51.00		51	51.00	*****
AU_2 - Centres de formation		23	23.00		23	23.00	*****

23. Q4.14 Couverture des besoins de l'entreprise par les servi

AW_1 - C24=Entière		37	37.00		37	37.00	*****
AW_2 - C24=Non disponible		6	6.00		6	6.00	*****
AW_3 - C24=Partielle		31	31.00		31	31.00	*****

MODALITES		AVANT APUREMENT		APRES APUREMENT	
IDENT	LIBELLE		EFF. POIDS		EFF. POIDS HISTOGRAMME DES POIDS RELATIFS

27. Q4.22 Principal avantage du choix de Bobo pour l'implantation

BA_1 - Carrefour d'affaire		6	6.00		6	6.00	*****
BA_2 - Disponibilité de mat		24	24.00		24	24.00	*****
BA_3 - Existence d'infrastr		8	8.00		8	8.00	*****
BA_4 - Passé industriel/sav		16	16.00		16	16.00	*****
BA_5 - Possibilité de maint		3	3.00		3	3.00	***
BA_6 - Présence/concentrati		17	17.00		17	17.00	*****

28. Q4.23 Principal inconvénient pour votre entreprise d'être

BB_1 - Absence de certains		8	8.00		8	8.00	*****
BB_2 - Eloignement de la vi		16	16.00		16	16.00	*****
BB_3 - Faible du marché dom		28	28.00		28	28.00	*****
BB_4 - Faible investissemen		8	8.00		8	8.00	*****
BB_5 - Importance du secteu		14	14.00		14	14.00	*****

29. Q4.24 En quoi la politique publique de l'Etat et de la col

BC_1 - Accès à la commande		17	17.00		17	17.00	*****
BC_2 - Aménagement de sites		27	27.00		27	27.00	*****
BC_3 - Incitations et facil		12	12.00		12	12.00	*****

BC_4 - Réalisation des infr | 18 18.00 | 18 18.00 *****

30 . Q4.27 Les attentes de l'entreprise vis-à-vis de l'administ

BD_1 - Allègement fiscal | 7 7.00 | 7 7.00 *****
BD_2 - Baisse du coût de l' | 32 32.00 | 32 32.00 *****
BD_3 - Efficacité des servi | 5 5.00 | 5 5.00 *****
BD_4 - Lutte contre la frau | 12 12.00 | 12 12.00 *****
BD_5 - Ouverture des instit | 18 18.00 | 18 18.00 *****

31 . Q4.28 Les attentes de l'entreprise vis-à-vis des collectiv

BE_1 - Aménagement de site | 12 12.00 | 12 12.00 *****
BE_2 - Appui à l'organisati | 23 23.00 | 23 23.00 *****
BE_3 - Promotion/protection | 22 22.00 | 22 22.00 *****
BE_4 - Réalisation de la re | 17 17.00 | 17 17.00 *****

32 . Q4.29 Les attentes de l'entreprise vis-à-vis des pouvoirs

BF_1 - Arrêt des prises d'a | 12 12.00 | 12 12.00 *****
BF_2 - Développement des se | 9 9.00 | 9 9.00 *****
BF_3 - Indépendance des org | 28 28.00 | 28 28.00 *****
BF_4 - Retrait des politiqu | 25 25.00 | 25 25.00 *****

VALEURS PROPRES

APERCU DE LA PRECISION DES CALCULS : TRACE AVANT DIAGONALISATION .. 2.3000

SOMME DES VALEURS PROPRES 2.3000

HISTOGRAMME DES 46 PREMIERES VALEURS PROPRES

Table with 4 columns: NUMERO, VALEUR PROPRE, POURCENTAGE CUMULE, POURCENTAGE. It lists 21 rows of data for the first 21 eigenvalues, showing values like 0.2169, 0.1529, 0.1325, etc., and their cumulative percentages up to 79.90%.

22	0.0417	1.81	81.71	*****
23	0.0394	1.71	83.43	*****
24	0.0362	1.58	85.00	*****
25	0.0321	1.39	86.40	*****
26	0.0301	1.31	87.70	*****
27	0.0285	1.24	88.94	*****
28	0.0273	1.19	90.13	*****
29	0.0249	1.08	91.21	*****
30	0.0230	1.00	92.21	*****
31	0.0223	0.97	93.18	*****
32	0.0215	0.94	94.12	*****
33	0.0185	0.80	94.92	*****
34	0.0156	0.68	95.60	*****
35	0.0144	0.63	96.23	*****
36	0.0138	0.60	96.83	*****
37	0.0129	0.56	97.39	*****
38	0.0118	0.51	97.90	*****
39	0.0103	0.45	98.35	****
40	0.0091	0.39	98.74	****
41	0.0069	0.30	99.04	***
42	0.0060	0.26	99.30	***
43	0.0049	0.21	99.51	**
44	0.0046	0.20	99.71	**
45	0.0044	0.19	99.90	**
46	0.0023	0.10	100.00	*

RECHERCHE DE PALIERS (DIFFERENCES TROISIEMES)

PALIER	ENTRE	VALEUR DU PALIER	
1 -- 2		-44.05	*****
3 -- 4		-17.09	*****
9 -- 10		-11.73	*****
7 -- 8		-9.15	*****
21 -- 22		-5.05	*****
12 -- 13		-4.95	*****
15 -- 16		-3.04	****
32 -- 33		-2.02	***
24 -- 25		-1.63	**
40 -- 41		-1.57	**
29 -- 30		-1.48	**
28 -- 29		-1.39	**
33 -- 34		-1.26	**
18 -- 19		-1.18	**
34 -- 35		-0.66	*
25 -- 26		-0.21	*
38 -- 39		-0.15	*
37 -- 38		-0.04	*

RECHERCHE DE PALIERS ENTRE (DIFFERENCES SECONDES)

PALIER	VALEUR DU	
ENTRE	PALIER	
1 -- 2	43.58	*****
3 -- 4	16.79	*****
7 -- 8	5.42	*****
9 -- 10	3.44	*****
15 -- 16	2.92	****
5 -- 6	2.78	****
12 -- 13	2.75	****
19 -- 20	2.20	***
24 -- 25	2.12	***
33 -- 34	1.73	***
21 -- 22	1.57	**
40 -- 41	1.32	**
29 -- 30	1.30	**
42 -- 43	0.84	**
11 -- 12	0.65	*
25 -- 26	0.49	*
34 -- 35	0.47	*
28 -- 29	0.41	*
10 -- 11	0.29	*
26 -- 27	0.29	*
38 -- 39	0.22	*
32 -- 33	0.13	*

COORDONNEES, CONTRIBUTIONS ET COSINUS CARRES DES MODALITES ACTIVES

AXES 1 A 5

MODALITES	COORDONNEES	CONTRIBUTIONS	COSINUS CARRES
IDEN - LIBELLE	P.REL DISTO	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
1. Q1.21 L'entreprise est-elle implantée sur son propre site			
AA_1 - C2=Pas propre site	3.51 0.42	-0.17 -0.10 -0.01 -0.13 -0.37	0.5 0.2 0.0 0.6 4.5
AA_2 - C2=Propre site	1.49 2.36	0.41 0.24 0.02 0.32 0.88	1.2 0.5 0.0 1.3 10.7
CONTRIBUTION CUMULEE = 1.7 0.8 0.0 1.9 15.3			
3. Q2.25 Principal mode de financement de l'entreprise			
AC_1 - C4=Autofinancement	0.47 9.57	-0.19 0.15 1.70 0.46 -0.55	0.1 0.1 10.4 0.9 1.3
AC_2 - C4=Crédit bancaire	0.47 9.57	-1.33 1.19 -0.44 0.05 0.00	3.9 4.4 0.7 0.0 0.0
AC_3 - Crédit spéciaux du G	1.76 1.85	-0.49 -0.67 -0.15 -0.41 0.02	1.9 5.2 0.3 2.7 0.0
AC_4 - C4=Privé informel	0.88 4.69	0.50 0.24 -0.41 -0.06 1.01	1.0 0.3 1.1 0.0 8.3
AC_5 - Prêts auprès d'amis	1.42 2.52	0.81 0.24 0.02 0.38 -0.46	4.3 0.5 0.0 1.9 2.8
CONTRIBUTION CUMULEE = 11.2 10.4 12.5 5.5 12.5			
5. Q2.27 Les activités de l'entreprise sont-elles couvertes pa			
AE_1 - Activité sans assura	2.16 1.31	0.60 0.36 -0.13 -0.06 0.08	3.6 1.9 0.3 0.1 0.1
AE_2 - Activité assurance	2.84 0.76	-0.46 -0.28 0.10 0.05 -0.06	2.7 1.4 0.2 0.1 0.1
CONTRIBUTION CUMULEE = 6.3 3.3 0.5 0.1 0.2			
6. Q2.39 Couverture des besoins actuels et futurs en matière pr			
AF_1 - C7=Manq_mat_premier	3.78 0.32	-0.27 0.03 0.04 0.20 0.12	1.2 0.0 0.0 1.4 0.5

AF_2 - C7=Mat_premier	1.22	3.11	0.83	-0.09	-0.13	-0.62	-0.37	3.9	0.1	0.1	4.2	1.6	0.22	0.00	0.01	0.13	0.04		
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 5.1 0.1 0.2 5.6 2.1 +-----+																			
8 . Q2.43 Quelle est la principale exigence des consommateurs en																			
AH_1 - Coupure dans des emb	0.74	5.73	0.78	-0.23	-0.18	0.78	-0.15	2.1	0.3	0.2	4.0	0.2	0.11	0.01	0.01	0.11	0.00		
AH_2 - Disponibilité perman	1.42	2.52	0.83	0.27	0.00	-0.03	0.16	4.5	0.7	0.0	0.0	0.3	0.27	0.03	0.00	0.00	0.01		
AH_3 - Maintient du prix de	0.54	8.25	-0.22	1.04	0.44	-0.11	0.02	0.1	3.8	0.8	0.1	0.0	0.01	0.13	0.02	0.00	0.00		
AH_4 - Qualité du produit	2.30	1.18	-0.71	-0.34	-0.05	-0.20	-0.05	5.3	1.7	0.0	0.9	0.1	0.43	0.10	0.00	0.04	0.00		
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 12.0 6.5 1.0 5.0 0.5 +-----+																			
9 . Q2.44 Avez-vous des difficultés à exporter vos produits sur																			
AI_1 - C10=Mevente ssreg	3.78	0.32	0.21	-0.16	-0.19	-0.18	0.05	0.8	0.7	1.0	1.2	0.1	0.14	0.08	0.11	0.11	0.01		
AI_2 - Pas mevente ssreg	1.22	3.11	-0.67	0.51	0.59	0.57	-0.15	2.5	2.0	3.2	3.6	0.3	0.14	0.08	0.11	0.11	0.01		
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 3.3 2.7 4.2 4.7 0.3 +-----+																			
10 . Q2.46.1 Que pensez-vous de la capacité du marché domestique																			
AJ_1 - Faible insuffisante	3.65	0.37	-0.22	-0.12	0.00	-0.13	-0.09	0.8	0.3	0.0	0.6	0.3	0.13	0.04	0.00	0.05	0.02		
AJ_2 - C11=Moyenne	1.35	2.70	0.59	0.32	-0.01	0.35	0.25	2.1	0.9	0.0	1.5	0.8	0.13	0.04	0.00	0.05	0.02		
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 2.9 1.2 0.0 2.0 1.1 +-----+																			
14 . Q3.8.2 Localisation des fournisseurs d'Emballages																			
AN_1 - C15=Bobo Dioulasso	2.43	1.06	0.07	0.00	-0.50	-0.13	0.17	0.1	0.0	4.5	0.4	0.6	0.00	0.00	0.23	0.02	0.03		
AN_2 - C15=Reste du Burkina	0.68	6.40	0.31	-0.19	0.69	-0.69	0.17	0.3	0.2	2.4	2.8	0.2	0.01	0.01	0.07	0.07	0.00		
AN_3 - C15=Reste du monde	1.89	1.64	-0.20	0.07	0.39	0.41	-0.28	0.3	0.1	2.2	2.9	1.3	0.02	0.00	0.09	0.10	0.05		
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 0.7 0.2 9.1 6.1 2.2 +-----+																			
15 . Q3.8.3 Localisation des fournisseurs Equipements																			
AO_1 - C16=Bobo Dioulasso	1.08	3.63	0.71	0.93	-0.12	-0.19	-0.50	2.5	6.1	0.1	0.4	2.5	0.14	0.24	0.00	0.01	0.07		
AO_2 - C16=Reste du Burkina	0.68	6.40	0.52	-0.66	0.55	1.25	0.18	0.8	1.9	1.5	9.5	0.2	0.04	0.07	0.05	0.24	0.00		
AO_3 - C16=Reste du monde	3.24	0.54	-0.35	-0.17	-0.07	-0.20	0.13	1.8	0.6	0.1	1.1	0.5	0.22	0.06	0.01	0.07	0.03		
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 5.1 8.7 1.8 10.9 3.2 +-----+																			
16 . Q3.8.4 Localisation des fournisseurs Pièces de rechanges																			
AP_1 - C17=Bobo Dioulasso	2.43	1.06	0.14	-0.53	-0.34	-0.04	0.02	0.2	4.5	2.1	0.0	0.0	0.02	0.27	0.11	0.00	0.00		
AP_2 - C17=Reste du Burkina	1.69	1.96	0.11	0.30	0.46	-0.01	-0.04	0.1	1.0	2.7	0.0	0.0	0.01	0.05	0.11	0.00	0.00		
AP_3 - C17=Reste du monde	0.88	4.69	-0.59	0.89	0.05	0.14	0.03	1.4	4.6	0.0	0.2	0.0	0.07	0.17	0.00	0.00	0.00		
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 1.7 10.1 4.8 0.2 0.0 +-----+																			
18 . Q3.11 Selon vous les commerçants/distributeurs peuvent-ils ê																			
AR_1 - Commerçant pas part_	1.96	1.55	-0.69	-0.43	-0.08	0.13	0.24	4.4	2.4	0.1	0.3	1.1	0.31	0.12	0.00	0.01	0.04		
AR_2 - Commerçant_part_d	3.04	0.64	0.45	0.28	0.05	-0.08	-0.16	2.8	1.5	0.1	0.2	0.7	0.31	0.12	0.00	0.01	0.04		
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 7.2 3.9 0.2 0.5 1.8 +-----+																			
19 . Q3.38 Contribution au développement de Bobo Dioulasso																			
AS_1 - C20=Bien/suffisant	0.74	5.73	-0.05	-0.79	0.55	0.41	-1.07	0.0	3.0	1.7	1.1	7.9	0.00	0.11	0.05	0.03	0.20		
AS_2 - Faible/insuffisant	2.91	0.72	-0.47	0.14	-0.04	-0.10	0.40	3.0	0.4	0.0	0.2	4.4	0.31	0.03	0.00	0.01	0.23		
AS_3 - C20=Moyen	1.35	2.70	1.05	0.14	-0.21	-0.02	-0.28	6.9	0.2	0.5	0.0	1.0	0.41	0.01	0.02	0.00	0.03		
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 9.9 3.6 2.2 1.4 13.3 +-----+																			
21 . Q4.10 Relation d'affaire avec les services et institutions																			
AU_1 - C22=Aucune	3.45	0.45	0.21	-0.10	-0.23	0.06	-0.11	0.7	0.2	1.4	0.1	0.4	0.10	0.02	0.12	0.01	0.03		
AU_2 - Centres de formation	1.55	2.22	-0.46	0.22	0.52	-0.13	0.25	1.5	0.5	3.2	0.2	0.9	0.10	0.02	0.12	0.01	0.03		
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 2.2 0.7 4.6 0.3 1.4 +-----+																			
23 . Q4.14 Couverture des besoins de l'entreprise par les servi																			
AW_1 - C24=Entière	2.50	1.00	0.45	-0.04	0.13	-0.13	0.23	2.4	0.0	0.3	0.4	1.3	0.20	0.00	0.02	0.02	0.05		
AW_2 - C24=Non disponible	0.41	11.33	-0.96	1.48	-0.96	0.30	-0.39	1.7	5.8	2.8	0.3	0.6	0.08	0.19	0.08	0.01	0.01		
AW_3 - C24=Partielle	2.09	1.39	-0.35	-0.24	0.03	0.10	-0.20	1.2	0.8	0.0	0.2	0.8	0.09	0.04	0.00	0.01	0.03		
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 5.3 6.6 3.1 0.9 2.6 +-----+																			
+-----+-----+-----+-----+																			
	MODALITES		COORDONNEES		CONTRIBUTIONS		COSINUS	CARRES											

IDEN - LIBELLE	P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
27. Q4.22 Principal avantage du choix de Bobo pour l'implantat																	
BA_1 - Carrefour d'affaire	0.41	11.33	0.31	0.03	0.66	-1.08	0.67	0.2	0.0	1.3	4.3	1.7	0.01	0.00	0.04	0.10	0.04
BA_2 - Disponibilité de mat	1.62	2.08	0.45	0.04	0.15	0.79	0.08	1.5	0.0	0.3	9.0	0.1	0.10	0.00	0.01	0.30	0.00
BA_3 - Existence d'infrastr	0.54	8.25	0.18	0.97	-0.53	-0.65	0.27	0.1	3.3	1.1	2.0	0.4	0.00	0.11	0.03	0.05	0.01
BA_4 - Passé industriel/sav	1.08	3.63	-0.52	0.28	-0.58	0.12	-0.26	1.3	0.5	2.7	0.1	0.7	0.07	0.02	0.09	0.00	0.02
BA_5 - Possibilité de maint	0.20	23.67	-0.03	-0.95	-0.72	-0.80	-0.85	0.0	1.2	0.8	1.2	1.4	0.00	0.04	0.02	0.03	0.03
BA_6 - Présence/concentrati	1.15	3.35	-0.34	-0.61	0.47	-0.40	-0.08	0.6	2.8	1.9	1.6	0.1	0.03	0.11	0.07	0.05	0.00
CONTRIBUTION CUMULEE = 3.7 7.9 8.2 18.3 4.3																	
28. Q4.23 Principal inconvénient pour votre entreprise d'être																	
BB_1 - Absence de certains	0.54	8.25	0.24	0.32	-1.15	1.01	-0.54	0.1	0.4	5.4	5.0	1.5	0.01	0.01	0.16	0.12	0.04
BB_2 - Eloignement de la vi	1.08	3.63	0.50	-0.08	0.38	-0.48	-0.25	1.2	0.0	1.2	2.3	0.6	0.07	0.00	0.04	0.06	0.02
BB_3 - Faible du marché dom	1.89	1.64	-0.57	-0.28	-0.01	0.07	-0.03	2.8	1.0	0.0	0.1	0.0	0.20	0.05	0.00	0.00	0.00
BB_4 - Faible investissemen	0.54	8.25	0.10	-0.17	-0.62	0.72	0.52	0.0	0.1	1.6	2.5	1.3	0.00	0.00	0.05	0.06	0.03
BB_5 - Importance du secteu	0.95	4.29	0.37	0.56	0.59	-0.57	0.36	0.6	2.0	2.5	2.8	1.2	0.03	0.07	0.08	0.08	0.03
CONTRIBUTION CUMULEE = 4.8 3.4 10.7 12.6 4.6																	
29. Q4.24 En quoi la politique publique de l'Etat et de la col																	
BC_1 - Accès à la commande	1.15	3.35	-0.71	0.72	-0.12	0.54	0.43	2.7	3.9	0.1	3.0	2.0	0.15	0.15	0.00	0.09	0.06
BC_2 - Aménagement de sites	1.82	1.74	0.04	-0.32	0.31	-0.06	0.26	0.0	1.2	1.3	0.1	1.1	0.00	0.06	0.06	0.00	0.04
BC_3 - Incitations et facil	0.81	5.17	-0.32	-0.19	-0.83	-0.30	-0.74	0.4	0.2	4.2	0.7	4.2	0.02	0.01	0.13	0.02	0.11
BC_4 - Réalisation des infr	1.22	3.11	0.82	-0.07	0.20	-0.22	-0.30	3.7	0.0	0.4	0.5	1.0	0.21	0.00	0.01	0.02	0.03
CONTRIBUTION CUMULEE = 6.8 5.3 6.1 4.3 8.3																	
30. Q4.27 Les attentes de l'entreprise vis-à-vis de l'administ																	
BD_1 - Allègement fiscal	0.47	9.57	-1.14	0.80	0.83	0.18	0.12	2.8	2.0	2.4	0.1	0.1	0.13	0.07	0.07	0.00	0.00
BD_2 - Baisse du coût de l'	2.16	1.31	0.26	-0.54	-0.38	0.24	0.14	0.7	4.2	2.4	1.1	0.4	0.05	0.22	0.11	0.04	0.02
BD_3 - Efficacité des servi	0.34	13.80	-0.55	0.44	-0.59	-0.78	-0.22	0.5	0.4	0.9	1.8	0.2	0.02	0.01	0.03	0.04	0.00
BD_4 - Lutte contre la frau	0.81	5.17	-0.28	0.85	-0.16	0.10	-0.23	0.3	3.8	0.2	0.1	0.4	0.02	0.14	0.01	0.00	0.01
BD_5 - Ouverture des instit	1.22	3.11	0.32	-0.04	0.63	-0.34	-0.09	0.6	0.0	3.6	1.3	0.1	0.03	0.00	0.13	0.04	0.00
CONTRIBUTION CUMULEE = 4.8 10.4 9.5 4.5 1.1																	
31. Q4.28 Les attentes de l'entreprise vis-à-vis des collectiv																	
BE_1 - Aménagement de site	0.81	5.17	0.13	-0.75	0.79	0.09	-0.61	0.1	3.0	3.8	0.1	2.9	0.00	0.11	0.12	0.00	0.07
BE_2 - Appui à l'organisati	1.55	2.22	0.21	-0.15	0.37	0.01	0.74	0.3	0.2	1.6	0.0	7.9	0.02	0.01	0.06	0.00	0.25
BE_3 - Promotion/protection	1.49	2.36	0.09	-0.24	-0.84	0.07	0.30	0.1	0.6	8.0	0.1	1.2	0.00	0.02	0.30	0.00	0.04
BE_4 - Réalisation de la re	1.15	3.35	-0.48	1.04	0.03	-0.17	-0.95	1.2	8.1	0.0	0.3	9.7	0.07	0.32	0.00	0.01	0.27
CONTRIBUTION CUMULEE = 1.6 11.9 13.5 0.4 21.7																	
32. Q4.29 Les attentes de l'entreprise vis-à-vis des pouvoirs																	
BF_1 - Arrêt des prises d'a	0.81	5.17	0.18	-0.30	0.81	0.84	0.22	0.1	0.5	4.1	5.1	0.4	0.01	0.02	0.13	0.14	0.01
BF_2 - Développement des se	0.61	7.22	0.21	-0.54	-0.80	0.96	-0.66	0.1	1.2	3.0	5.0	2.5	0.01	0.04	0.09	0.13	0.06
BF_3 - Indépendance des org	1.89	1.64	-0.50	0.18	-0.22	-0.22	0.17	2.2	0.4	0.7	0.8	0.5	0.15	0.02	0.03	0.03	0.02
BF_4 - Retrait des politiqu	1.69	1.96	0.40	0.13	0.14	-0.50	-0.06	1.2	0.2	0.2	3.7	0.0	0.08	0.01	0.01	0.13	0.00
CONTRIBUTION CUMULEE = 3.6 2.3 7.9 14.7 3.4																	

COORDONNEES ET VALEURS-TEST DES MODALITES

AXES 1 A 5

IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	DISTO.
1. Q1.21 L'entreprise est-elle implantée sur son propre site													

AA_1 - C2=Pas propre site	52	52.00	-2.3 -1.3 -0.1 -1.8 -4.9	-0.17 -0.10 -0.01 -0.13 -0.37	0.42
AA_2 - C2=Propre site	22	22.00	2.3 1.3 0.1 1.8 4.9	0.41 0.24 0.02 0.32 0.88	2.36
+-----+					
3 . Q2.25 Principal mode de financement de l'entreprise					
AC_1 - C4=Autofinancement	7	7.00	-0.5 0.4 4.7 1.3 -1.5	-0.19 0.15 1.70 0.46 -0.55	9.57
AC_2 - C4=Crédit bancaire	7	7.00	-3.7 3.3 -1.2 0.1 0.0	-1.33 1.19 -0.44 0.05 0.00	9.57
AC_3 - Crédit spéciaux du G	26	26.00	-3.1 -4.2 -0.9 -2.6 0.1	-0.49 -0.67 -0.15 -0.41 0.02	1.85
AC_4 - C4=Privé informel	13	13.00	2.0 0.9 -1.6 -0.2 4.0	0.50 0.24 -0.41 -0.06 1.01	4.69
AC_5 - Prêts auprès d'amis	21	21.00	4.3 1.3 0.1 2.1 -2.5	0.81 0.24 0.02 0.38 -0.46	2.52
+-----+					
5 . Q2.27 Les activités de l'entreprise sont-elles couvertes pa					
AE_1 - Activité sans assura	32	32.00	4.5 2.7 -1.0 -0.4 0.6	0.60 0.36 -0.13 -0.06 0.08	1.31
AE_2 - Activité_assurance	42	42.00	-4.5 -2.7 1.0 0.4 -0.6	-0.46 -0.28 0.10 0.05 -0.06	0.76
+-----+					
6 . Q2.39 Couverture des besoins actuels et futurs en matière pr					
AF_1 - C7=Manq_mat_premier	56	56.00	-4.0 0.4 0.6 3.0 1.8	-0.27 0.03 0.04 0.20 0.12	0.32
AF_2 - C7=Mat_premier	18	18.00	4.0 -0.4 -0.6 -3.0 -1.8	0.83 -0.09 -0.13 -0.62 -0.37	3.11
+-----+					
8 . Q2.43 Quelle est la principale exigence des consommateurs en					
AH_1 - Coupure dans des emb	11	11.00	2.8 -0.8 -0.6 2.8 -0.5	0.78 -0.23 -0.18 0.78 -0.15	5.73
AH_2 - Disponibilité perman	21	21.00	4.4 1.5 0.0 -0.2 0.8	0.83 0.27 0.00 -0.03 0.16	2.52
AH_3 - Maintient du prix de	8	8.00	-0.7 3.1 1.3 -0.3 0.1	-0.22 1.04 0.44 -0.11 0.02	8.25
AH_4 - Qualité du produit	34	34.00	-5.6 -2.7 -0.4 -1.6 -0.4	-0.71 -0.34 -0.05 -0.20 -0.05	1.18
+-----+					
9 . Q2.44 Avez-vous des difficultés à exporter vos produits sur					
AI_1 - C10=Mevente ssreg	56	56.00	3.2 -2.5 -2.9 -2.8 0.7	0.21 -0.16 -0.19 -0.18 0.05	0.32
AI_2 - Pas mevente ssreg	18	18.00	-3.2 2.5 2.9 2.8 -0.7	-0.67 0.51 0.59 0.57 -0.15	3.11
+-----+					
10 . Q2.46.1 Que pensez-vous de la capacité du marché domestique					
AJ_1 - Faible insuffisante	54	54.00	-3.0 -1.7 0.1 -1.8 -1.3	-0.22 -0.12 0.00 -0.13 -0.09	0.37
AJ_2 - C11=Moyenne	20	20.00	3.0 1.7 -0.1 1.8 1.3	0.59 0.32 -0.01 0.35 0.25	2.70
+-----+					
14 . Q3.8.2 Localisation des fournisseurs d'Emballages					
AN_1 - C15=Bobo Dioulasso	36	36.00	0.6 0.0 -4.1 -1.1 1.4	0.07 0.00 -0.50 -0.13 0.17	1.06
AN_2 - C15=Reste du Burkina	10	10.00	1.0 -0.7 2.3 -2.3 0.6	0.31 -0.19 0.69 -0.69 0.17	6.40
AN_3 - C15=Reste du monde	28	28.00	-1.3 0.5 2.6 2.7 -1.8	-0.20 0.07 0.39 0.41 -0.28	1.64
+-----+					
15 . Q3.8.3 Localisation des fournisseurs Equipements					
AO_1 - C16=Bobo Dioulasso	16	16.00	3.2 4.2 -0.5 -0.9 -2.2	0.71 0.93 -0.12 -0.19 -0.50	3.63
AO_2 - C16=Reste du Burkina	10	10.00	1.7 -2.2 1.9 4.2 0.6	0.52 -0.66 0.55 1.25 0.18	6.40
AO_3 - C16=Reste du monde	48	48.00	-4.0 -2.0 -0.9 -2.3 1.5	-0.35 -0.17 -0.07 -0.20 0.13	0.54
+-----+					
16 . Q3.8.4 Localisation des fournisseurs Pièces de rechanges					
AP_1 - C17=Bobo Dioulasso	36	36.00	1.1 -4.4 -2.8 -0.3 0.1	0.14 -0.53 -0.34 -0.04 0.02	1.06
AP_2 - C17=Reste du Burkina	25	25.00	0.7 1.9 2.8 -0.1 -0.2	0.11 0.30 0.46 -0.01 -0.04	1.96
AP_3 - C17=Reste du monde	13	13.00	-2.3 3.5 0.2 0.5 0.1	-0.59 0.89 0.05 0.14 0.03	4.69
+-----+					
18 . Q3.11 Selon vous les commerçants/distributeurs peuvent-ils ê					
AR_1 - Commerçant pas part_	29	29.00	-4.8 -2.9 -0.5 0.9 1.7	-0.69 -0.43 -0.08 0.13 0.24	1.55
AR_2 - Commerçant_part_d	45	45.00	4.8 2.9 0.5 -0.9 -1.7	0.45 0.28 0.05 -0.08 -0.16	0.64
+-----+					
19 . Q3.38 Contribution au développement de Bobo Dioulasso					

AS_1 - C20=Bien/suffisant	11	11.00	-0.2 -2.8 2.0 1.5 -3.8	-0.05 -0.79 0.55 0.41 -1.07	5.73
AS_2 - Faible/insuffisant	43	43.00	-4.8 1.4 -0.4 -1.0 4.1	-0.47 0.14 -0.04 -0.10 0.40	0.72
AS_3 - C20=Moyen	20	20.00	5.5 0.7 -1.1 -0.1 -1.4	1.05 0.14 -0.21 -0.02 -0.28	2.70
+-----+					
21 . Q4.10 Relation d'affaire avec les services et institutions					
AU_1 - C22=Aucune	51	51.00	2.6 -1.3 -3.0 0.7 -1.5	0.21 -0.10 -0.23 0.06 -0.11	0.45
AU_2 - Centres de formation	23	23.00	-2.6 1.3 3.0 -0.7 1.5	-0.46 0.22 0.52 -0.13 0.25	2.22
+-----+					
23 . Q4.14 Couverture des besoins de l'entreprise par les servi					
AW_1 - C24=Entière	37	37.00	3.9 -0.3 1.1 -1.1 2.0	0.45 -0.04 0.13 -0.13 0.23	1.00
AW_2 - C24=Non disponible	6	6.00	-2.4 3.8 -2.4 0.7 -1.0	-0.96 1.48 -0.96 0.30 -0.39	11.33
AW_3 - C24=Partielle	31	31.00	-2.6 -1.7 0.2 0.7 -1.5	-0.35 -0.24 0.03 0.10 -0.20	1.39
+-----+					
+-----+					
MODALITES			VALEURS-TEST	COORDONNEES	
IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	DISTO.
+-----+					
27 . Q4.22 Principal avantage du choix de Bobo pour l'implantat					
BA_1 - Carrefour d'affaire	6	6.00	0.8 0.1 1.7 -2.7 1.7	0.31 0.03 0.66 -1.08 0.67	11.33
BA_2 - Disponibilité de mat	24	24.00	2.6 0.2 0.9 4.7 0.4	0.45 0.04 0.15 0.79 0.08	2.08
BA_3 - Existence d'infrastr	8	8.00	0.5 2.9 -1.6 -1.9 0.8	0.18 0.97 -0.53 -0.65 0.27	8.25
BA_4 - Passé industriel/sav	16	16.00	-2.3 1.2 -2.6 0.5 -1.2	-0.52 0.28 -0.58 0.12 -0.26	3.63
BA_5 - Possibilité de maint	3	3.00	0.0 -1.7 -1.3 -1.4 -1.5	-0.03 -0.95 -0.72 -0.80 -0.85	23.67
BA_6 - Présence/concentrati	17	17.00	-1.6 -2.8 2.2 -1.9 -0.4	-0.34 -0.61 0.47 -0.40 -0.08	3.35
+-----+					
28 . Q4.23 Principal inconvénient pour votre entreprise d'être					
BB_1 - Absence de certains	8	8.00	0.7 1.0 -3.4 3.0 -1.6	0.24 0.32 -1.15 1.01 -0.54	8.25
BB_2 - Eloignement de la vi	16	16.00	2.2 -0.4 1.7 -2.2 -1.1	0.50 -0.08 0.38 -0.48 -0.25	3.63
BB_3 - Faible du marché dom	28	28.00	-3.8 -1.9 0.0 0.4 -0.2	-0.57 -0.28 -0.01 0.07 -0.03	1.64
BB_4 - Faible investissemen	8	8.00	0.3 -0.5 -1.9 2.2 1.5	0.10 -0.17 -0.62 0.72 0.52	8.25
BB_5 - Importance du secteu	14	14.00	1.5 2.3 2.5 -2.4 1.5	0.37 0.56 0.59 -0.57 0.36	4.29
+-----+					
29 . Q4.24 En quoi la politique publique de l'Etat et de la col					
BC_1 - Accès à la commande	17	17.00	-3.3 3.3 -0.6 2.5 2.0	-0.71 0.72 -0.12 0.54 0.43	3.35
BC_2 - Aménagement de sites	27	27.00	0.3 -2.1 2.0 -0.4 1.7	0.04 -0.32 0.31 -0.06 0.26	1.74
BC_3 - Incitations et facil	12	12.00	-1.2 -0.7 -3.1 -1.1 -2.8	-0.32 -0.19 -0.83 -0.30 -0.74	5.17
BC_4 - Réalisation des infr	18	18.00	4.0 -0.3 1.0 -1.1 -1.5	0.82 -0.07 0.20 -0.22 -0.30	3.11
+-----+					
30 . Q4.27 Les attentes de l'entreprise vis-à-vis de l'administ					
BD_1 - Allègement fiscal	7	7.00	-3.1 2.2 2.3 0.5 0.3	-1.14 0.80 0.83 0.18 0.12	9.57
BD_2 - Baisse du coût de l'	32	32.00	1.9 -4.0 -2.8 1.8 1.1	0.26 -0.54 -0.38 0.24 0.14	1.31
BD_3 - Efficacité des servi	5	5.00	-1.3 1.0 -1.4 -1.8 -0.5	-0.55 0.44 -0.59 -0.78 -0.22	13.80
BD_4 - Lutte contre la frau	12	12.00	-1.1 3.2 -0.6 0.4 -0.8	-0.28 0.85 -0.16 0.10 -0.23	5.17
BD_5 - Ouverture des instit	18	18.00	1.6 -0.2 3.0 -1.7 -0.4	0.32 -0.04 0.63 -0.34 -0.09	3.11
+-----+					
31 . Q4.28 Les attentes de l'entreprise vis-à-vis des collectiv					
BE_1 - Aménagement de site	12	12.00	0.5 -2.8 3.0 0.3 -2.3	0.13 -0.75 0.79 0.09 -0.61	5.17
BE_2 - Appui à l'organisati	23	23.00	1.2 -0.9 2.1 0.1 4.2	0.21 -0.15 0.37 0.01 0.74	2.22
BE_3 - Promotion/protection	22	22.00	0.5 -1.3 -4.7 0.4 1.7	0.09 -0.24 -0.84 0.07 0.30	2.36
BE_4 - Réalisation de la re	17	17.00	-2.2 4.9 0.1 -0.8 -4.5	-0.48 1.04 0.03 -0.17 -0.95	3.35
+-----+					

32 . Q4.29 Les attentes de l'entreprise vis-à-vis des pouvoirs													
BF_1 - Arrêt des prises d'a	12	12.00	0.7	-1.1	3.1	3.1	0.8	0.18	-0.30	0.81	0.84	0.22	5.17
BF_2 - Développement des se	9	9.00	0.7	-1.7	-2.6	3.1	-2.1	0.21	-0.54	-0.80	0.96	-0.66	7.22
BF_3 - Indépendance des org	28	28.00	-3.3	1.2	-1.4	-1.5	1.1	-0.50	0.18	-0.22	-0.22	0.17	1.64
BF_4 - Retrait des politiqu	25	25.00	2.4	0.8	0.8	-3.0	-0.3	0.40	0.13	0.14	-0.50	-0.06	1.96
+-----+-----+-----+-----+													
12 . Environnement													
AL_1 - C13=Effective	51	51.00	2.4	-2.9	-2.3	-0.1	-0.2	0.19	-0.23	-0.18	-0.01	-0.01	0.45
AL_2 - Faible/insuffisante	4	4.00	-2.0	0.0	0.6	0.4	0.6	-0.96	0.01	0.32	0.22	0.29	17.50
AL_3 - C13=Moyenne	19	19.00	-1.6	3.0	2.1	-0.1	-0.1	-0.31	0.60	0.41	-0.02	-0.03	2.89

Annexe 12 : Classification hiérarchique (voisins réciproques sur les vingt premiers axes factoriels de la compétitivité)

ANALYSE DES CORRESPONDANCES MULTIPLES

APUREMENT DES MODALITES ACTIVES

SEUIL (PCMIN) : 2.00 % POIDS : 1.48

AVANT APUREMENT : 31 QUESTIONS ACTIVES 99 MODALITES ASSOCIEES

APRES : 31 QUESTIONS ACTIVES 99 MODALITES ASSOCIEES

POIDS TOTAL DES INDIVIDUS ACTIFS : 74.00

TRI-A-PLAT DES QUESTIONS ACTIVES

MODALITES		AVANT APUREMENT		APRES APUREMENT		HISTOGRAMME DES POIDS RELATIFS
IDENT	LIBELLE	EFF.	POIDS	EFF.	POIDS	
-----+-----+-----						
1 . Q1.3 Forme juridique						
AA_1	- Entreprise individuelle	3	3.00	3	3.00	***
AA_2	- Société à responsabi	38	38.00	38	38.00	*****
AA_3	- Société Unipersonnel	11	11.00	11	11.00	*****
AA_4	- Société anonyme (SA)	22	22.00	22	22.00	*****
-----+-----+-----						
2 . Q1.7 Stratégie de production adoptée par l'entreprise						
AB_1	- C3=Aucune	10	10.00	10	10.00	*****
AB_2	- C3=Differentiation	64	64.00	64	64.00	*****
-----+-----+-----						
3 . Q1.8 Mode de définition de la stratégie de croissance ou du						
AC_1	- C4=Aucun	6	6.00	6	6.00	*****
AC_2	- Intuition du chef d'	46	46.00	46	46.00	*****
AC_3	- Planification collég	22	22.00	22	22.00	*****
-----+-----+-----						
4 . Q1.9 Objectifs/ options de production						
AD_1	- Autre (substitution	13	13.00	13	13.00	*****
AD_2	- Substitution aux imp	57	57.00	57	57.00	*****
AD_3	- Valorisation des mat	4	4.00	4	4.00	****
-----+-----+-----						
5 . Q1.9 Objectifs/ options de marché ciblé par l'entreprise						
AE_1	- Marché domestique de	20	20.00	20	20.00	*****
AE_2	- Marché intérieur du	44	44.00	44	44.00	*****
AE_3	- Marché sous régional	10	10.00	10	10.00	*****
-----+-----+-----						
6 . Q1.12 Localisation du centre de décision économique de l'en						
AF_1	- C7=Bobo Dioulasso	30	30.00	30	30.00	*****
AF_2	- C7=Reste du pays	44	44.00	44	44.00	*****
-----+-----+-----						
7 . Q1.14.1 Eff_employés2015						
AG_1	- C8=Eff_28_42	16	16.00	16	16.00	*****
AG_2	- C8=Eff_inf28	21	21.00	21	21.00	*****
AG_3	- C8=Eff_sup75	18	18.00	18	18.00	*****
AG_4	- C8=Effec42_75	19	19.00	19	19.00	*****
-----+-----+-----						
8 . Q1.14.2 Eff_employés_2016						
AH_1	- C9=Eff16_28	20	20.00	20	20.00	*****

AH_2 - C9=Eff16_44 | 17 17.00 | 17 17.00 *****
 AH_3 - C9=Eff16_83 | 20 20.00 | 20 20.00 *****
 AH_4 - C9=Eff16_sup82 | 17 17.00 | 17 17.00 *****

9. Partpersonnel_tps plein_2016

AI_1 - C10=prt__025030 | 21 21.00 | 21 21.00 *****
 AI_2 - C10=prt__030060 | 21 21.00 | 21 21.00 *****
 AI_3 - C10=prt__sup06 | 12 12.00 | 12 12.00 *****
 AI_4 - C10=prt__inf_025 | 20 20.00 | 20 20.00 *****

10. Qté_graines2015

AJ_1 - C11=qte15_25_96 | 19 19.00 | 19 19.00 *****
 AJ_2 - C11=qte15_96_307 | 18 18.00 | 18 18.00 *****
 AJ_3 - C11=qte15_sup307 | 18 18.00 | 18 18.00 *****
 AJ_4 - C11=qte15_inf_25 | 19 19.00 | 19 19.00 *****

11. Qté_graines2016

AK_1 - C12=qte16_120_409 | 19 19.00 | 19 19.00 *****
 AK_2 - C12=qte16_28_120 | 18 18.00 | 18 18.00 *****
 AK_3 - C12=qte16_sup409 | 18 18.00 | 18 18.00 *****
 AK_4 - C12=qte16_inf_28 | 19 19.00 | 19 19.00 *****

13. Q1.15.1 Niveau des employés non ouvrier

AM_1 - C14=Secondaire | 52 52.00 | 52 52.00 *****
 AM_2 - C14=Supérieur | 22 22.00 | 22 22.00 *****

14. Q1.15.2 Niveau des employés Ouvriers

AN_1 - C15=Aucun | 59 59.00 | 59 59.00 *****
 AN_2 - C15=Primaire | 15 15.00 | 15 15.00 *****

MODALITES | AVANT APUREMENT | APRES APUREMENT
 IDENT LIBELLE | EFF. POIDS | EFF. POIDS HISTOGRAMME DES POIDS RELATIFS

15. Q1.16 Quel est le principal critère de recrutement de l'en

AO_1 - Capacité professionn | 36 36.00 | 36 36.00 *****
 AO_2 - C16=Famille | 21 21.00 | 21 21.00 *****
 AO_3 - Niveau de formation | 10 10.00 | 10 10.00 *****
 AO_4 - Voisinage (résidence | 7 7.00 | 7 7.00 *****

16. Q1.17 Quel est le principal critère d'affectation des post

AP_1 - C17=Ancienneté | 9 9.00 | 9 9.00 *****
 AP_2 - Capacité professionn | 38 38.00 | 38 38.00 *****
 AP_3 - C17=Famille | 27 27.00 | 27 27.00 *****

18. Q1.19 Quelle est la technologie utilisée dans l'entreprise

AR_1 - Moderne/Evolutive | 53 53.00 | 53 53.00 *****
 AR_2 - C19=Semi-moderne | 21 21.00 | 21 21.00 *****

19. Q1.20 Quelle réactivité de l'entreprise à l'introduction d'u

AS_1 - Introduction continu | 42 42.00 | 42 42.00 *****

AS_2 - Mimétisme/ refus d'ê | 32 32.00 | 32 32.00 *****

20 . Q2.1 Principale raison de la création de l'entreprise

AT_1 - 6=Autres (A préciser | 12 12.00 | 12 12.00 *****

AT_2 - Aptitude et compéten | 18 18.00 | 18 18.00 *****

AT_3 - Disponibilité de res | 17 17.00 | 17 17.00 *****

AT_4 - Existence de marchés | 14 14.00 | 14 14.00 *****

AT_5 - C21=Mimétisme | 5 5.00 | 5 5.00 *****

AT_6 - besoin d'indépendanc | 8 8.00 | 8 8.00 *****

21 . Q2.2 Région d'origine du fondateur de l'entreprise

AU_1 - C22=Bobo Dioulasso | 29 29.00 | 29 29.00 *****

AU_2 - Pays de la CEDEAO | 3 3.00 | 3 3.00 ***

AU_3 - Province du Houet | 12 12.00 | 12 12.00 *****

AU_4 - C22=Reste du monde | 2 2.00 | 2 2.00 **

AU_5 - C22=Reste du pays | 28 28.00 | 28 28.00 *****

22 . Q2.3 Région d'origine du gestionnaire/ responsable actuel

AV_1 - C23=Bobo Dioulasso | 53 53.00 | 53 53.00 *****

AV_2 - Province du Houet | 8 8.00 | 8 8.00 *****

AV_3 - C23=Reste du pays | 13 13.00 | 13 13.00 *****

23 . Q2.4 Tranches d'âge du gestionnaire/responsable actuel de

AW_1 - De 31 ans à 40 ans | 24 24.00 | 24 24.00 *****

AW_2 - De 41 ans à 50 ans | 35 35.00 | 35 35.00 *****

AW_3 - C24=Moins de 30 ans | 5 5.00 | 5 5.00 *****

AW_4 - C24=Plus de 50 ans | 10 10.00 | 10 10.00 *****

24 . Q2.5 Niveau d'étude du gestionnaire/ responsable actuel d

AX_1 - C25=Aucun | 8 8.00 | 8 8.00 *****

AX_2 - C25=Primaire | 15 15.00 | 15 15.00 *****

AX_3 - C25=Secondaire | 34 34.00 | 34 34.00 *****

AX_4 - C25=Universitaire | 17 17.00 | 17 17.00 *****

25 . Q2.6 Nombre d'années d'expérience gestionnaire/responsable a

AY_1 - C26=Entre 3 et 5 ans | 14 14.00 | 14 14.00 *****

AY_2 - Entre 5 et 10 ans | 16 16.00 | 16 16.00 *****

AY_3 - C26=Moins de 3 ans | 4 4.00 | 4 4.00 ****

AY_4 - C26=Plus de 10 ans | 40 40.00 | 40 40.00 *****

26 . Q2.7 le gestionnaire actuel de l'entreprise est-il son fo

AZ_1 - gestionnaire fondate | 49 49.00 | 49 49.00 *****

AZ_2 - gestionnaire pas fon | 25 25.00 | 25 25.00 *****

27 . Q2.9 Vie professionnelle passée du fondateur de l'entrepris

BA_1 - C28=Aucune | 14 14.00 | 14 14.00 *****

BA_2 - C28=Commerce | 34 34.00 | 34 34.00 *****

BA_3 - Industrie/entreprise | 26 26.00 | 26 26.00 *****

28 . Q2.10 Principal facteur d'insertion réussie dans la vie pr

BB_1 - Appartenance ethniqu | 11 11.00 | 11 11.00 *****

BB_2 - Connaissance du mond | 28 28.00 | 28 28.00 *****

BB_3 - Originaire de la vil | 25 25.00 | 25 25.00 *****

BB_4 - C29=Parrainage | 10 10.00 | 10 10.00 *****

MODALITES	AVANT APUREMENT	APRES APUREMENT
IDENT	LIBELLE	HISTOGRAMME DES POIDS RELATIFS

29 . Q2,18 Respect delais de livraison des marchandises

BC_1 - Delai livraison non | 12 12.00 | 12 12.00 *****

BC_2 - Delai livraison resp | 62 62.00 | 62 62.00 *****

30 . Q2,19 Respect des engagement vis-à-vis des fournisseurs

BD_1 - Non respect delai fo | 17 17.00 | 17 17.00 *****

BD_2 - Respect delai fourni | 57 57.00 | 57 57.00 *****

31 . Q2.20 Partie contractante faisant le choix du délai de règl

BE_1 - C32=Entreprise | 13 13.00 | 13 13.00 *****

BE_2 - C32=Fournisseur | 6 6.00 | 6 6.00 *****

BE_3 - C32=Les deux partes | 55 55.00 | 55 55.00 *****

32 . Q2.21 Mode dominant dans le règlement des contrats

BF_1 - C33=Cash | 15 15.00 | 15 15.00 *****

BF_2 - C33=Crédit | 59 59.00 | 59 59.00 *****

33 . Q2.22 Tenue d'une comptabilité

BG_1 - C34=Irrégulière | 31 31.00 | 31 31.00 *****

BG_2 - C34=Partielle | 14 14.00 | 14 14.00 *****

BG_3 - Régulière et conform | 29 29.00 | 29 29.00 *****

VALEURS PROPRES

APERCU DE LA PRECISION DES CALCULS : TRACE AVANT DIAGONALISATION .. 2.1935

SOMME DES VALEURS PROPRES 2.1935

HISTOGRAMME DES 68 PREMIERES VALEURS PROPRES

NUMERO	VALEUR	POURCENTAGE	POURCENTAGE
	PROPRE	CUMULE	
1	0.2316	10.56	10.56
2	0.1580	7.20	17.76
3	0.1348	6.15	23.91
4	0.1008	4.60	28.51
5	0.0949	4.33	32.83
6	0.0910	4.15	36.99
7	0.0841	3.83	40.82
8	0.0793	3.62	44.44
9	0.0758	3.45	47.89
10	0.0688	3.14	51.03
11	0.0657	3.00	54.03
12	0.0598	2.73	56.75

13	0.0569	2.60	59.35	*****
14	0.0530	2.41	61.76	*****
15	0.0509	2.32	64.08	*****
16	0.0500	2.28	66.36	*****
17	0.0446	2.03	68.39	*****
18	0.0441	2.01	70.40	*****
19	0.0427	1.94	72.35	*****
20	0.0410	1.87	74.22	*****
21	0.0375	1.71	75.93	*****
22	0.0359	1.63	77.56	*****
23	0.0353	1.61	79.17	*****
24	0.0338	1.54	80.71	*****
25	0.0312	1.42	82.13	*****
26	0.0289	1.32	83.45	*****
27	0.0276	1.26	84.71	*****
28	0.0261	1.19	85.90	*****
29	0.0245	1.12	87.02	*****
30	0.0236	1.08	88.09	*****
31	0.0227	1.04	89.13	*****
32	0.0204	0.93	90.06	*****
33	0.0193	0.88	90.94	*****
34	0.0175	0.80	91.74	*****
35	0.0163	0.74	92.48	*****
36	0.0155	0.71	93.18	*****
37	0.0153	0.70	93.88	*****
38	0.0134	0.61	94.49	*****
39	0.0125	0.57	95.06	*****
40	0.0116	0.53	95.59	*****
41	0.0102	0.47	96.06	****
42	0.0098	0.44	96.50	****
43	0.0089	0.41	96.91	****
44	0.0080	0.36	97.27	***
45	0.0077	0.35	97.62	***
46	0.0068	0.31	97.93	***
47	0.0058	0.26	98.20	***
48	0.0053	0.24	98.44	**
49	0.0050	0.23	98.66	**
50	0.0048	0.22	98.88	**
51	0.0044	0.20	99.08	**
52	0.0039	0.18	99.26	**
53	0.0032	0.14	99.40	**
54	0.0027	0.12	99.53	*
55	0.0022	0.10	99.63	*
56	0.0018	0.08	99.71	*
57	0.0015	0.07	99.78	*
58	0.0013	0.06	99.84	*
59	0.0010	0.05	99.88	*
60	0.0009	0.04	99.92	*
61	0.0006	0.03	99.95	*
62	0.0004	0.02	99.97	*
63	0.0003	0.01	99.98	*
64	0.0002	0.01	99.99	*

65	0.0001	0.00	100.00	*
66	0.0001	0.00	100.00	*
67	0.0000	0.00	100.00	*
68	0.0000	0.00	100.00	*

RECHERCHE DE PALIERS (DIFFERENCES TROISIEMES)

PALIER	VALEUR DU	
ENTRE	PALIER	
1 -- 2	-61.17	*****
3 -- 4	-26.09	*****
9 -- 10	-6.58	*****
16 -- 17	-5.88	*****
6 -- 7	-5.00	*****
11 -- 12	-4.18	****
37 -- 38	-2.24	**
21 -- 22	-2.01	**
31 -- 32	-1.88	**
20 -- 21	-1.69	**
43 -- 44	-1.41	**
40 -- 41	-1.25	**
25 -- 26	-0.87	*
13 -- 14	-0.72	*
28 -- 29	-0.70	*
50 -- 51	-0.26	*
52 -- 53	-0.25	*
46 -- 47	-0.23	*
24 -- 25	-0.19	*
47 -- 48	-0.11	*
33 -- 34	-0.03	*

RECHERCHE DE PALIERS ENTRE (DIFFERENCES SECONDES)

PALIER	VALEUR DU	
ENTRE	PALIER	
1 -- 2	50.41	*****
3 -- 4	28.08	*****
16 -- 17	4.94	*****
9 -- 10	3.80	****
11 -- 12	3.05	****
6 -- 7	2.14	***
4 -- 5	1.99	***
13 -- 14	1.92	**
20 -- 21	1.89	**
31 -- 32	1.24	**
7 -- 8	1.22	**
14 -- 15	1.20	**
21 -- 22	1.07	**
37 -- 38	0.96	*

40 -- 41	0.91 *		
25 -- 26	0.84 *		
43 -- 44	0.72 *		
28 -- 29	0.72 *		
35 -- 36	0.58 *		
33 -- 34	0.49 *		
34 -- 35	0.46 *		
46 -- 47	0.44 *		
24 -- 25	0.40 *		
52 -- 53	0.28 *		
47 -- 48	0.21 *		
48 -- 49	0.10 *		
38 -- 39	0.05 *		
29 -- 30	0.02 *		

COORDONNEES, CONTRIBUTIONS ET COSINUS CARRES DES MODALITES ACTIVES
AXES 1 A 5

MODALITES		COORDONNEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES					
IDEN - LIBELLE	P.REL DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
1. Q1.3 Forme juridique																	
AA_1 - Entreprise individuelle	0.13	23.67	-0.49	-0.07	-0.95	0.72	0.14	0.1	0.0	0.9	0.7	0.0	0.01	0.00	0.04	0.02	0.00
AA_2 - Société à responsabi	1.66	0.95	0.24	0.02	-0.06	-0.22	-0.22	0.4	0.0	0.0	0.8	0.8	0.06	0.00	0.00	0.05	0.05
AA_3 - Société Unipersonnel	0.48	5.73	-0.21	0.10	0.79	-0.56	0.38	0.1	0.0	2.2	1.5	0.7	0.01	0.00	0.11	0.05	0.02
AA_4 - Société anonyme (SA)	0.96	2.36	-0.24	-0.08	-0.17	0.56	0.17	0.2	0.0	0.2	3.0	0.3	0.02	0.00	0.01	0.13	0.01
CONTRIBUTION CUMULEE = 0.9 0.1 3.4 5.9 1.9																	
2. Q1.7 Stratégie de production adoptée par l'entreprise																	
AB_1 - C3=Aucune	0.44	6.40	0.58	0.27	-0.69	0.44	-0.17	0.6	0.2	1.5	0.8	0.1	0.05	0.01	0.07	0.03	0.00
AB_2 - C3=Differentiation	2.79	0.16	-0.09	-0.04	0.11	-0.07	0.03	0.1	0.0	0.2	0.1	0.0	0.05	0.01	0.07	0.03	0.00
CONTRIBUTION CUMULEE = 0.7 0.2 1.8 1.0 0.1																	
3. Q1.8 Mode de définition de la stratégie de croissance ou du																	
AC_1 - C4=Aucun	0.26	11.33	1.24	0.85	0.35	-0.32	0.99	1.7	1.2	0.2	0.3	2.7	0.14	0.06	0.01	0.01	0.09
AC_2 - Intuition du chef d'	2.01	0.61	0.02	-0.02	-0.17	-0.25	-0.21	0.0	0.0	0.4	1.2	1.0	0.00	0.00	0.05	0.10	0.08
AC_3 - Planification collég	0.96	2.36	-0.37	-0.18	0.26	0.61	0.18	0.6	0.2	0.5	3.5	0.3	0.06	0.01	0.03	0.16	0.01
CONTRIBUTION CUMULEE = 2.3 1.4 1.1 5.1 4.0																	
4. Q1.9 Objectifs/ options de production																	
AD_1 - Autre (substitution	0.57	4.69	-0.57	0.15	0.09	0.10	-0.04	0.8	0.1	0.0	0.1	0.0	0.07	0.00	0.00	0.00	0.00
AD_2 - Substitution aux imp	2.48	0.30	0.18	0.08	-0.07	-0.06	-0.03	0.4	0.1	0.1	0.1	0.0	0.11	0.02	0.01	0.01	0.00
AD_3 - Valorisation des mat	0.17	17.50	-0.76	-1.66	0.65	0.46	0.53	0.4	3.0	0.5	0.4	0.5	0.03	0.16	0.02	0.01	0.02
CONTRIBUTION CUMULEE = 1.6 3.2 0.7 0.5 0.5																	
5. Q1.9 Objectifs/ options de marché ciblé par l'entreprise																	
AE_1 - Marché domestique de	0.87	2.70	0.73	0.29	0.29	0.13	0.04	2.0	0.5	0.5	0.1	0.0	0.20	0.03	0.03	0.01	0.00
AE_2 - Marché intérieur du	1.92	0.68	-0.09	-0.07	-0.26	-0.11	-0.09	0.1	0.1	1.0	0.2	0.2	0.01	0.01	0.10	0.02	0.01
AE_3 - Marché sous régional	0.44	6.40	-1.07	-0.27	0.59	0.22	0.33	2.1	0.2	1.1	0.2	0.5	0.18	0.01	0.05	0.01	0.02
CONTRIBUTION CUMULEE = 4.2 0.7 2.7 0.6 0.7																	
6. Q1.12 Localisation du centre de décision économique de l'en																	
AF_1 - C7=Bobo Dioulasso	1.31	1.47	0.52	-0.29	0.39	0.05	0.18	1.5	0.7	1.4	0.0	0.4	0.18	0.06	0.10	0.00	0.02
AF_2 - C7=Reste du pays	1.92	0.68	-0.35	0.20	-0.26	-0.03	-0.12	1.0	0.5	1.0	0.0	0.3	0.18	0.06	0.10	0.00	0.02
CONTRIBUTION CUMULEE = 2.6 1.1 2.4 0.1 0.7																	

7. Q1.14.1 Eff_employés2015																	
AG_1 - C8=Eff_28_42	0.70	3.63	0.26	0.17	-0.84	-0.25	0.02	0.2	0.1	3.6	0.4	0.0	0.02	0.01	0.19	0.02	0.00
AG_2 - C8=Eff_inf28	0.92	2.52	0.24	-1.20	0.42	0.22	-0.13	0.2	8.4	1.2	0.4	0.2	0.02	0.57	0.07	0.02	0.01
AG_3 - C8=Eff_sup75	0.78	3.11	-0.68	0.83	0.96	-0.43	-0.39	1.6	3.4	5.3	1.4	1.3	0.15	0.22	0.29	0.06	0.05
AG_4 - C8=Effec42_75	0.83	2.89	0.16	0.40	-0.67	0.37	0.51	0.1	0.8	2.8	1.1	2.2	0.01	0.05	0.16	0.05	0.09
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 2.1 12.8 12.9 3.4 3.7 +-----+																	
8. Q1.14.2 Eff_employés_2016																	
AH_1 - C9=Eff16_28	0.87	2.70	0.33	-1.20	0.39	0.34	-0.31	0.4	8.0	1.0	1.0	0.9	0.04	0.54	0.06	0.04	0.04
AH_2 - C9=Eff16_44	0.74	3.35	0.21	-0.02	-0.72	-0.53	0.24	0.1	0.0	2.8	2.1	0.4	0.01	0.00	0.15	0.09	0.02
AH_3 - C9=Eff16_83	0.87	2.70	0.16	0.49	-0.62	0.50	0.37	0.1	1.3	2.5	2.1	1.3	0.01	0.09	0.14	0.09	0.05
AH_4 - C9=Eff16_sup82	0.74	3.35	-0.79	0.86	0.99	-0.45	-0.31	2.0	3.5	5.4	1.5	0.7	0.18	0.22	0.29	0.06	0.03
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 2.6 12.8 11.7 6.7 3.3 +-----+																	
9. Partpersonnel_tps plein_2016																	
AI_1 - C10=prt_025030	0.92	2.52	-0.10	-0.33	0.17	-0.20	0.18	0.0	0.6	0.2	0.4	0.3	0.00	0.04	0.01	0.02	0.01
AI_2 - C10=prt_030060	0.92	2.52	0.18	-0.19	-0.35	0.62	0.03	0.1	0.2	0.8	3.5	0.0	0.01	0.01	0.05	0.15	0.00
AI_3 - C10=prt_sup06	0.52	5.17	0.45	0.11	-0.42	0.07	0.02	0.5	0.0	0.7	0.0	0.0	0.04	0.00	0.03	0.00	0.00
AI_4 - C10=prt_inf_025	0.87	2.70	-0.35	0.48	0.44	-0.49	-0.24	0.5	1.3	1.2	2.0	0.5	0.05	0.09	0.07	0.09	0.02
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 1.1 2.2 2.9 5.9 0.8 +-----+																	
10. Qté_graines2015																	
AJ_1 - C11=qte15_25_96	0.83	2.89	-0.10	-0.03	-0.43	-0.06	-0.99	0.0	0.0	1.1	0.0	8.5	0.00	0.00	0.06	0.00	0.34
AJ_2 - C11=qte15_96_307	0.78	3.11	0.59	0.55	-0.94	-0.02	0.76	1.2	1.5	5.1	0.0	4.7	0.11	0.10	0.28	0.00	0.18
AJ_3 - C11=qte15_sup307	0.78	3.11	-0.67	0.84	0.99	-0.28	0.14	1.5	3.5	5.7	0.6	0.2	0.15	0.23	0.32	0.03	0.01
AJ_4 - C11=qte15_inf_25	0.83	2.89	0.17	-1.29	0.38	0.34	0.14	0.1	8.7	0.9	1.0	0.2	0.01	0.57	0.05	0.04	0.01
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 2.9 13.7 12.9 1.6 13.6 +-----+																	
11. Qté_graines2016																	
AK_1 - C12=qte16_120_409	0.83	2.89	0.71	0.48	-0.80	0.03	0.67	1.8	1.2	3.9	0.0	3.9	0.18	0.08	0.22	0.00	0.15
AK_2 - C12=qte16_28_120	0.78	3.11	-0.22	-0.03	-0.60	-0.21	-1.01	0.2	0.0	2.1	0.3	8.3	0.02	0.00	0.12	0.01	0.32
AK_3 - C12=qte16_sup409	0.78	3.11	-0.71	0.89	1.04	-0.18	0.15	1.7	3.9	6.3	0.3	0.2	0.16	0.25	0.35	0.01	0.01
AK_4 - C12=qte16_inf_28	0.83	2.89	0.17	-1.29	0.38	0.34	0.14	0.1	8.7	0.9	1.0	0.2	0.01	0.57	0.05	0.04	0.01
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 3.8 13.8 13.2 1.6 12.6 +-----+																	
13. Q1.15.1 Niveau des employés non ouvrier																	
AM_1 - C14=Secondaire	2.27	0.42	0.36	-0.29	-0.02	-0.09	-0.14	1.3	1.2	0.0	0.2	0.5	0.31	0.20	0.00	0.02	0.05
AM_2 - C14=Supérieur	0.96	2.36	-0.86	0.68	0.04	0.21	0.33	3.1	2.8	0.0	0.4	1.1	0.31	0.20	0.00	0.02	0.05
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 4.4 4.0 0.0 0.6 1.5 +-----+																	
14. Q1.15.2 Niveau des employés Ouvriers																	
AN_1 - C15=Aucun	2.57	0.25	0.28	-0.20	-0.04	-0.01	-0.12	0.9	0.6	0.0	0.0	0.4	0.31	0.15	0.01	0.00	0.05
AN_2 - C15=Primaire	0.65	3.93	-1.10	0.77	0.17	0.05	0.46	3.4	2.5	0.1	0.0	1.5	0.31	0.15	0.01	0.00	0.05
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 4.3 3.1 0.2 0.0 1.9 +-----+																	
+-----+-----+-----+-----+																	
MODALITES COORDONNEES CONTRIBUTIONS COSINUS CARRES																	
+-----+-----+-----+-----+																	
IDEN - LIBELLE	P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
+-----+-----+-----+-----+																	
15. Q1.16 Quel est le principal critère de recrutement de l'en																	
AO_1 - Capacité professionn	1.57	1.06	-0.55	-0.15	-0.36	0.05	-0.07	2.0	0.2	1.5	0.0	0.1	0.28	0.02	0.12	0.00	0.00
AO_2 - C16=Famille	0.92	2.52	0.91	0.07	0.50	-0.03	0.54	3.3	0.0	1.7	0.0	2.8	0.33	0.00	0.10	0.00	0.11
AO_3 - Niveau de formation	0.44	6.40	0.04	0.09	0.27	-0.64	-0.41	0.0	0.0	0.2	1.8	0.8	0.00	0.00	0.01	0.06	0.03
AO_4 - Voisinage (résidence	0.31	9.57	0.02	0.44	-0.03	0.75	-0.65	0.0	0.4	0.0	1.7	1.4	0.00	0.02	0.00	0.06	0.04
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 5.3 0.6 3.4 3.5 5.0 +-----+																	
16. Q1.17 Quel est le principal critère d'affectation des post																	
AP_1 - C17=Ancienneté	0.39	7.22	0.03	-0.31	0.76	0.11	-0.22	0.0	0.2	1.7	0.0	0.2	0.00	0.01	0.08	0.00	0.01

| AP_2 - Capacité professionn 1.66 0.95 | -0.57 0.04 -0.22 0.15 -0.09 | 2.3 0.0 0.6 0.4 0.2 | 0.34 0.00 0.05 0.02 0.01 |
| AP_3 - C17=Famille 1.18 1.74 | 0.79 0.04 0.05 -0.25 0.20 | 3.1 0.0 0.0 0.7 0.5 | 0.36 0.00 0.00 0.04 0.02 |
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 5.5 0.3 2.3 1.2 0.9 +-----+
| 18. Q1.19 Quelle est la technologie utilisée dans l'entreprise |
| AR_1 - Moderne/Evolutive 2.31 0.40 | -0.38 -0.05 -0.10 0.06 0.07 | 1.5 0.0 0.2 0.1 0.1 | 0.37 0.01 0.02 0.01 0.01 |
| AR_2 - C19=Semi-moderne 0.92 2.52 | 0.96 0.14 0.25 -0.16 -0.17 | 3.7 0.1 0.4 0.2 0.3 | 0.37 0.01 0.02 0.01 0.01 |
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 5.1 0.1 0.6 0.3 0.4 +-----+
| 19. Q1.20 Quelle réactivité de l'entreprise à l'introduction d'u |
| AS_1 - Introduction continu 1.83 0.76 | -0.60 -0.09 -0.16 0.07 0.14 | 2.8 0.1 0.3 0.1 0.4 | 0.47 0.01 0.03 0.01 0.03 |
| AS_2 - Mimétisme/ refus d'ê 1.39 1.31 | 0.78 0.12 0.21 -0.09 -0.18 | 3.7 0.1 0.4 0.1 0.5 | 0.47 0.01 0.03 0.01 0.03 |
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 6.5 0.2 0.8 0.2 0.9 +-----+
| 20. Q2.1 Principale raison de la création de l'entreprise |
AT_1 - 6=Autres (A préciser 0.52 5.17	0.68 0.45 0.35 -0.56 -0.03	1.0 0.7 0.5 1.7 0.0	0.09 0.04 0.02 0.06 0.00
AT_2 - Aptitude et compéten 0.78 3.11	-0.83 0.04 -0.25 0.29 -0.21	2.3 0.0 0.4 0.7 0.4	0.22 0.00 0.02 0.03 0.01
AT_3 - Disponibilité de res 0.74 3.35	-0.05 0.20 -0.56 0.41 0.05	0.0 0.2 1.7 1.2 0.0	0.00 0.01 0.09 0.05 0.00
AT_4 - Existence de marchés 0.61 4.29	-0.15 -0.57 0.53 -0.01 0.88	0.1 1.2 1.3 0.0 4.9	0.01 0.07 0.06 0.00 0.18
AT_5 - C21=Mimétisme 0.22 13.80	0.95 -0.41 0.43 -0.31 -1.49	0.8 0.2 0.3 0.2 5.1	0.06 0.01 0.01 0.01 0.16
AT_6 - besoin d'indépendanc 0.35 8.25	0.61 0.07 0.03 -0.47 -0.19	0.6 0.0 0.0 0.8 0.1	0.04 0.00 0.00 0.03 0.00
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 4.8 2.3 4.1 4.5 10.6 +-----+			
21. Q2.2 Région d'origine du fondateur de l'entreprise			
AU_1 - C22=Bobo Dioulasso 1.26 1.55	0.61 0.14 0.39 -0.31 0.29	2.0 0.2 1.4 1.2 1.1	0.24 0.01 0.10 0.06 0.06
AU_2 - Pays de la CEDEAO 0.13 23.67	-0.34 -0.03 1.04 1.37 -0.72	0.1 0.0 1.0 2.4 0.7	0.00 0.00 0.05 0.08 0.02
AU_3 - Province du Houet 0.52 5.17	-0.34 -0.23 -0.46 0.35 -0.28	0.3 0.2 0.8 0.6 0.4	0.02 0.01 0.04 0.02 0.01
AU_4 - C22=Reste du monde 0.09 36.00	-1.20 1.25 -0.21 1.55 0.40	0.5 0.9 0.0 2.1 0.1	0.04 0.04 0.00 0.07 0.00
AU_5 - C22=Reste du pays 1.22 1.64	-0.37 -0.13 -0.30 -0.08 -0.14	0.7 0.1 0.8 0.1 0.2	0.08 0.01 0.06 0.00 0.01
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 3.6 1.3 4.1 6.5 2.7 +-----+			
22. Q2.3 Région d'origine du gestionnaire/ responsable actuel			
AV_1 - C23=Bobo Dioulasso 2.31 0.40	0.15 -0.04 -0.13 -0.34 0.11	0.2 0.0 0.3 2.7 0.3	0.06 0.00 0.04 0.29 0.03
AV_2 - Province du Houet 0.35 8.25	-0.28 0.30 -0.23 1.02 -0.03	0.1 0.2 0.1 3.6 0.0	0.01 0.01 0.01 0.13 0.00
AV_3 - C23=Reste du pays 0.57 4.69	-0.45 -0.04 0.65 0.76 -0.42	0.5 0.0 1.8 3.3 1.1	0.04 0.00 0.09 0.12 0.04
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 0.8 0.2 2.2 9.5 1.4 +-----+			
23. Q2.4 Tranches d'âge du gestionnaire/responsable actuel de			
AW_1 - De 31 ans à 40 ans 1.05 2.08	-0.20 -0.11 -0.54 -0.59 -0.14	0.2 0.1 2.2 3.6 0.2	0.02 0.01 0.14 0.17 0.01
AW_2 - De 41 ans à 50 ans 1.53 1.11	-0.21 0.17 0.32 0.42 0.01	0.3 0.3 1.1 2.7 0.0	0.04 0.03 0.09 0.16 0.00
AW_3 - C24=Moins de 30 ans 0.22 13.80	-0.90 -1.17 0.32 -0.78 1.07	0.8 1.9 0.2 1.3 2.6	0.06 0.10 0.01 0.04 0.08
AW_4 - C24=Plus de 50 ans 0.44 6.40	1.67 0.23 0.02 0.33 -0.21	5.3 0.1 0.0 0.5 0.2	0.44 0.01 0.00 0.02 0.01
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 6.5 2.4 3.5 8.1 3.0 +-----+			
24. Q2.5 Niveau d'étude du gestionnaire/ responsable actuel d			
AX_1 - C25=Aucun 0.35 8.25	1.62 0.07 0.07 0.37 -0.59	4.0 0.0 0.0 0.5 1.3	0.32 0.00 0.00 0.02 0.04
AX_2 - C25=Primaire 0.65 3.93	0.45 0.29 0.14 0.63 0.31	0.6 0.3 0.1 2.6 0.7	0.05 0.02 0.01 0.10 0.03
AX_3 - C25=Secondaire 1.48 1.18	-0.24 0.01 -0.12 -0.34 -0.31	0.4 0.0 0.2 1.7 1.5	0.05 0.00 0.01 0.10 0.08
AX_4 - C25=Universitaire 0.74 3.35	-0.67 -0.30 0.09 -0.06 0.61	1.4 0.4 0.0 0.0 2.9	0.13 0.03 0.00 0.00 0.11
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 6.3 0.8 0.3 4.7 6.4 +-----+			
25. Q2.6 Nombre d'années d'expérience gestionnaire/responsable a			
AY_1 - C26=Entre 3 et 5 ans 0.61 4.29	-0.66 -0.26 -0.71 -0.61 -0.10	1.2 0.3 2.3 2.2 0.1	0.10 0.02 0.12 0.09 0.00
AY_2 - Entre 5 et 10 ans 0.70 3.63	-0.01 -0.28 -0.34 -0.69 -0.06	0.0 0.4 0.6 3.3 0.0	0.00 0.02 0.03 0.13 0.00
AY_3 - C26=Moins de 3 ans 0.17 17.50	-0.28 -2.31 0.84 0.31 1.50	0.1 5.9 0.9 0.2 4.1	0.00 0.31 0.04 0.01 0.13
AY_4 - C26=Plus de 10 ans 1.74 0.85	0.26 0.43 0.30 0.46 -0.09	0.5 2.1 1.2 3.6 0.1	0.08 0.22 0.11 0.25 0.01
+-----+----- CONTRIBUTION CUMULEE = 1.7 8.6 5.0 9.3 4.4 +-----+			
26. Q2.7 le gestionnaire actuel de l'entreprise est-il son fo			
AZ_1 - gestionnaire fondate 2.14 0.51	0.28 -0.15 -0.10 -0.11 0.09	0.7 0.3 0.2 0.2 0.2	0.16 0.04 0.02 0.02 0.02
AZ_2 - gestionnaire pas fon 1.09 1.96	-0.55 0.29 0.20 0.21 -0.17	1.4 0.6 0.3 0.5 0.3	0.16 0.04 0.02 0.02 0.02

CONTRIBUTION CUMULEE = 2.2 0.9 0.5 0.7 0.5																		
27. Q2.9 Vie professionnelle passée du fondateur de l'entreprise																		
BA_1 - C28=Aucune		0.61	4.29	-0.17 -0.32 -0.23 -0.63 0.70					0.1 0.4 0.2 2.4 3.1		0.01 0.02 0.01 0.09 0.11							
BA_2 - C28=Commerce		1.48	1.18	0.62 0.21 0.18 0.10 -0.39					2.5 0.4 0.4 0.2 2.4		0.33 0.04 0.03 0.01 0.13							
BA_3 - Industrie/entreprise		1.13	1.85	-0.72 -0.11 -0.11 0.20 0.13					2.5 0.1 0.1 0.5 0.2		0.28 0.01 0.01 0.02 0.01							
CONTRIBUTION CUMULEE = 5.1 0.9 0.7 3.1 5.7																		
28. Q2.10 Principal facteur d'insertion réussie dans la vie pr																		
BB_1 - Appartenance ethniqu		0.48	5.73	0.18 -0.01 0.67 0.11 -0.70					0.1 0.0 1.6 0.1 2.5		0.01 0.00 0.08 0.00 0.09							
BB_2 - Connaissance du mond		1.22	1.64	0.20 0.22 0.11 0.44 -0.18					0.2 0.4 0.1 2.4 0.4		0.02 0.03 0.01 0.12 0.02							
BB_3 - Originaire de la vil		1.09	1.96	-0.14 0.26 -0.47 -0.19 0.39					0.1 0.5 1.8 0.4 1.8		0.01 0.04 0.11 0.02 0.08							
BB_4 - C29=Parrainage		0.44	6.40	-0.40 -1.25 0.13 -0.88 0.31					0.3 4.3 0.1 3.4 0.4		0.03 0.24 0.00 0.12 0.01							
CONTRIBUTION CUMULEE = 0.7 5.1 3.6 6.2 5.1																		
MODALITES COORDONNEES CONTRIBUTIONS COSINUS CARRES																		
IDEN - LIBELLE		P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
29. Q2,18 Respect delais de livraison des marchandises																		
BC_1 - Delai livraison non		0.52	5.17	0.73 0.55 0.21 0.24 0.26					1.2 1.0 0.2 0.3 0.4		0.10 0.06 0.01 0.01 0.01							
BC_2 - Delai livraison resp		2.70	0.19	-0.14 -0.11 -0.04 -0.05 -0.05					0.2 0.2 0.0 0.1 0.1		0.10 0.06 0.01 0.01 0.01							
CONTRIBUTION CUMULEE = 1.4 1.2 0.2 0.4 0.4																		
30. Q2,19 Respect des engagement vis-à-vis des fournisseurs																		
BD_1 - Non respect delai fo		0.74	3.35	1.08 0.47 0.03 0.05 0.14					3.8 1.0 0.0 0.0 0.1		0.35 0.06 0.00 0.00 0.01							
BD_2 - Respect delai fourni		2.48	0.30	-0.32 -0.14 -0.01 -0.01 -0.04					1.1 0.3 0.0 0.0 0.0		0.35 0.06 0.00 0.00 0.01							
CONTRIBUTION CUMULEE = 4.9 1.3 0.0 0.0 0.2																		
31. Q2.20 Partie contractante faisant le choix du délai de règl																		
BE_1 - C32=Entreprise		0.57	4.69	-0.75 0.35 -0.50 0.78 -0.09					1.4 0.4 1.0 3.4 0.1		0.12 0.03 0.05 0.13 0.00							
BE_2 - C32=Fournisseur		0.26	11.33	0.46 0.82 0.63 -0.74 1.06					0.2 1.1 0.8 1.4 3.1		0.02 0.06 0.04 0.05 0.10							
BE_3 - C32=Les deux partes		2.40	0.35	0.13 -0.17 0.05 -0.10 -0.09					0.2 0.4 0.0 0.3 0.2		0.05 0.08 0.01 0.03 0.03							
CONTRIBUTION CUMULEE = 1.8 2.0 1.9 5.1 3.4																		
32. Q2.21 Mode dominant dans le règlement des contrats																		
BF_1 - C33=Cash		0.65	3.93	0.67 0.56 0.35 0.39 0.39					1.3 1.3 0.6 1.0 1.1		0.11 0.08 0.03 0.04 0.04							
BF_2 - C33=Crédit		2.57	0.25	-0.17 -0.14 -0.09 -0.10 -0.10					0.3 0.3 0.2 0.3 0.3		0.11 0.08 0.03 0.04 0.04							
CONTRIBUTION CUMULEE = 1.6 1.6 0.8 1.3 1.3																		
33. Q2.22 Tenue d'une comptabilité																		
BG_1 - C34=Irrégulière		1.35	1.39	0.26 0.25 -0.09 0.00 -0.31					0.4 0.5 0.1 0.0 1.4		0.05 0.04 0.01 0.00 0.07							
BG_2 - C34=Partielle		0.61	4.29	0.56 -0.20 -0.02 0.53 0.28					0.8 0.2 0.0 1.7 0.5		0.07 0.01 0.00 0.06 0.02							
BG_3 - Régulière et conform		1.26	1.55	-0.55 -0.17 0.11 -0.25 0.20					1.6 0.2 0.1 0.8 0.5		0.19 0.02 0.01 0.04 0.03							
CONTRIBUTION CUMULEE = 2.9 0.9 0.2 2.5 2.4																		

COORDONNEES ET VALEURS-TEST DES MODALITES

AXES 1 A 5

MODALITES VALEURS-TEST COORDONNEES														
IDEN - LIBELLE		EFF.	P.ABS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	DISTO.
1. Q1.3 Forme juridique														
AA_1 - Entreprise individue		3	3.00	-0.9 -0.1 -1.7 1.3 0.2					-0.49 -0.07 -0.95 0.72 0.14		23.67			
AA_2 - Société à responsabi		38	38.00	2.1 0.2 -0.5 -1.9 -1.9					0.24 0.02 -0.06 -0.22 -0.22		0.95			
AA_3 - Société Unipersonnel		11	11.00	-0.8 0.4 2.8 -2.0 1.3					-0.21 0.10 0.79 -0.56 0.38		5.73			

AA_4 - Société anonyme (SA)	22	22.00	-1.3 -0.4 -0.9 3.1 1.0	-0.24 -0.08 -0.17 0.56 0.17	2.36
+-----+-----+-----+-----+					
2. Q1.7 Stratégie de production adoptée par l'entreprise					
AB_1 - C3=Aucune	10	10.00	2.0 0.9 -2.3 1.5 -0.6	0.58 0.27 -0.69 0.44 -0.17	6.40
AB_2 - C3=Differentiation	64	64.00	-2.0 -0.9 2.3 -1.5 0.6	-0.09 -0.04 0.11 -0.07 0.03	0.16
+-----+-----+-----+-----+					
3. Q1.8 Mode de définition de la stratégie de croissance ou du					
AC_1 - C4=Aucun	6	6.00	3.1 2.1 0.9 -0.8 2.5	1.24 0.85 0.35 -0.32 0.99	11.33
AC_2 - Intuition du chef d'	46	46.00	0.2 -0.3 -1.9 -2.7 -2.4	0.02 -0.02 -0.17 -0.25 -0.21	0.61
AC_3 - Planification collég	22	22.00	-2.1 -1.0 1.4 3.4 1.0	-0.37 -0.18 0.26 0.61 0.18	2.36
+-----+-----+-----+-----+					
4. Q1.9 Objectifs/ options de production					
AD_1 - Autre (substitution	13	13.00	-2.3 0.6 0.4 0.4 -0.2	-0.57 0.15 0.09 0.10 -0.04	4.69
AD_2 - Substitution aux imp	57	57.00	2.9 1.3 -1.0 -0.9 -0.4	0.18 0.08 -0.07 -0.06 -0.03	0.30
AD_3 - Valorisation des mat	4	4.00	-1.6 -3.4 1.3 0.9 1.1	-0.76 -1.66 0.65 0.46 0.53	17.50
+-----+-----+-----+-----+					
5. Q1.9 Objectifs/ options de marché ciblé par l'entreprise					
AE_1 - Marché domestique de	20	20.00	3.8 1.5 1.5 0.7 0.2	0.73 0.29 0.29 0.13 0.04	2.70
AE_2 - Marché intérieur du	44	44.00	-0.9 -0.7 -2.7 -1.1 -0.9	-0.09 -0.07 -0.26 -0.11 -0.09	0.68
AE_3 - Marché sous régional	10	10.00	-3.6 -0.9 2.0 0.7 1.1	-1.07 -0.27 0.59 0.22 0.33	6.40
+-----+-----+-----+-----+					
6. Q1.12 Localisation du centre de décision économique de l'en					
AF_1 - C7=Bobo Dioulasso	30	30.00	3.7 -2.0 2.7 0.3 1.2	0.52 -0.29 0.39 0.05 0.18	1.47
AF_2 - C7=Reste du pays	44	44.00	-3.7 2.0 -2.7 -0.3 -1.2	-0.35 0.20 -0.26 -0.03 -0.12	0.68
+-----+-----+-----+-----+					
7. Q1.14.1 Eff_employés2015					
AG_1 - C8=Eff_28_42	16	16.00	1.2 0.8 -3.8 -1.1 0.1	0.26 0.17 -0.84 -0.25 0.02	3.63
AG_2 - C8=Eff_inf28	21	21.00	1.3 -6.5 2.3 1.2 -0.7	0.24 -1.20 0.42 0.22 -0.13	2.52
AG_3 - C8=Eff_sup75	18	18.00	-3.3 4.0 4.6 -2.1 -1.9	-0.68 0.83 0.96 -0.43 -0.39	3.11
AG_4 - C8=Effec42_75	19	19.00	0.8 2.0 -3.4 1.9 2.5	0.16 0.40 -0.67 0.37 0.51	2.89
+-----+-----+-----+-----+					
8. Q1.14.2 Eff_employés_2016					
AH_1 - C9=Eff16_28	20	20.00	1.7 -6.3 2.0 1.8 -1.6	0.33 -1.20 0.39 0.34 -0.31	2.70
AH_2 - C9=Eff16_44	17	17.00	1.0 -0.1 -3.4 -2.5 1.1	0.21 -0.02 -0.72 -0.53 0.24	3.35
AH_3 - C9=Eff16_83	20	20.00	0.8 2.5 -3.2 2.6 1.9	0.16 0.49 -0.62 0.50 0.37	2.70
AH_4 - C9=Eff16_sup82	17	17.00	-3.7 4.0 4.6 -2.1 -1.4	-0.79 0.86 0.99 -0.45 -0.31	3.35
+-----+-----+-----+-----+					
9. Partpersonnel_tps plein_2016					
AI_1 - C10=prt__025030	21	21.00	-0.5 -1.8 0.9 -1.1 1.0	-0.10 -0.33 0.17 -0.20 0.18	2.52
AI_2 - C10=prt__030060	21	21.00	0.9 -1.0 -1.9 3.3 0.2	0.18 -0.19 -0.35 0.62 0.03	2.52
AI_3 - C10=prt__sup06	12	12.00	1.7 0.4 -1.6 0.3 0.1	0.45 0.11 -0.42 0.07 0.02	5.17
AI_4 - C10=prt__inf_025	20	20.00	-1.8 2.5 2.3 -2.5 -1.2	-0.35 0.48 0.44 -0.49 -0.24	2.70
+-----+-----+-----+-----+					
10. Qté_graines2015					
AJ_1 - C11=qte15_25_96	19	19.00	-0.5 -0.2 -2.1 -0.3 -5.0	-0.10 -0.03 -0.43 -0.06 -0.99	2.89
AJ_2 - C11=qte15_96_307	18	18.00	2.9 2.7 -4.6 -0.1 3.7	0.59 0.55 -0.94 -0.02 0.76	3.11
AJ_3 - C11=qte15__sup307	18	18.00	-3.3 4.1 4.8 -1.4 0.7	-0.67 0.84 0.99 -0.28 0.14	3.11
AJ_4 - C11=qte15__inf_25	19	19.00	0.9 -6.5 1.9 1.7 0.7	0.17 -1.29 0.38 0.34 0.14	2.89
+-----+-----+-----+-----+					
11. Qté_graines2016					
AK_1 - C12=qte16_120_409	19	19.00	3.6 2.4 -4.0 0.1 3.3	0.71 0.48 -0.80 0.03 0.67	2.89
AK_2 - C12=qte16_28_120	18	18.00	-1.1 -0.2 -2.9 -1.0 -4.9	-0.22 -0.03 -0.60 -0.21 -1.01	3.11

AK_3 - C12=qte16_sup409	18	18.00	-3.5	4.3	5.1	-0.9	0.7	-0.71	0.89	1.04	-0.18	0.15	3.11
AK_4 - C12=qte16_inf_28	19	19.00	0.9	-6.5	1.9	1.7	0.7	0.17	-1.29	0.38	0.34	0.14	2.89
+-----+-----+-----+-----+													
13 . Q1.15.1 Niveau des employés non ouvrier													
AM_1 - C14=Secondaire	52	52.00	4.8	-3.8	-0.2	-1.2	-1.8	0.36	-0.29	-0.02	-0.09	-0.14	0.42
AM_2 - C14=Supérieur	22	22.00	-4.8	3.8	0.2	1.2	1.8	-0.86	0.68	0.04	0.21	0.33	2.36
+-----+-----+-----+-----+													
14 . Q1.15.2 Niveau des employés Ouvriers													
AN_1 - C15=Aucun	59	59.00	4.7	-3.3	-0.7	-0.2	-2.0	0.28	-0.20	-0.04	-0.01	-0.12	0.25
AN_2 - C15=Primaire	15	15.00	-4.7	3.3	0.7	0.2	2.0	-1.10	0.77	0.17	0.05	0.46	3.93
+-----+-----+-----+-----+													
+-----+-----+-----+-----+													
MODALITES	VALEURS-TEST					COORDONNEES							
IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	DISTO.
+-----+-----+-----+-----+													
15 . Q1.16 Quel est le principal critère de recrutement de l'en													
AO_1 - Capacité professionn	36	36.00	-4.6	-1.2	-3.0	0.4	-0.6	-0.55	-0.15	-0.36	0.05	-0.07	1.06
AO_2 - C16=Famille	21	21.00	4.9	0.4	2.7	-0.1	2.9	0.91	0.07	0.50	-0.03	0.54	2.52
AO_3 - Niveau de formation	10	10.00	0.1	0.3	0.9	-2.2	-1.4	0.04	0.09	0.27	-0.64	-0.41	6.40
AO_4 - Voisinage (résidence	7	7.00	0.1	1.2	-0.1	2.1	-1.8	0.02	0.44	-0.03	0.75	-0.65	9.57
+-----+-----+-----+-----+													
16 . Q1.17 Quel est le principal critère d'affectation des post													
AP_1 - C17=Ancienneté	9	9.00	0.1	-1.0	2.4	0.4	-0.7	0.03	-0.31	0.76	0.11	-0.22	7.22
AP_2 - Capacité professionn	38	38.00	-5.0	0.4	-1.9	1.3	-0.8	-0.57	0.04	-0.22	0.15	-0.09	0.95
AP_3 - C17=Famille	27	27.00	5.1	0.3	0.3	-1.6	1.3	0.79	0.04	0.05	-0.25	0.20	1.74
+-----+-----+-----+-----+													
18 . Q1.19 Quelle est la technologie utilisée dans l'entreprise													
AR_1 - Moderne/Evolutive	53	53.00	-5.2	-0.7	-1.3	0.9	0.9	-0.38	-0.05	-0.10	0.06	0.07	0.40
AR_2 - C19=Semi-moderne	21	21.00	5.2	0.7	1.3	-0.9	-0.9	0.96	0.14	0.25	-0.16	-0.17	2.52
+-----+-----+-----+-----+													
19 . Q1.20 Quelle réactivité de l'entreprise à l'introduction d'u													
AS_1 - Introduction continu	42	42.00	-5.8	-0.9	-1.5	0.7	1.4	-0.60	-0.09	-0.16	0.07	0.14	0.76
AS_2 - Mimétisme/ refus d'ê	32	32.00	5.8	0.9	1.5	-0.7	-1.4	0.78	0.12	0.21	-0.09	-0.18	1.31
+-----+-----+-----+-----+													
20 . Q2.1 Principale raison de la création de l'entreprise													
AT_1 - 6=Autres (A préciser	12	12.00	2.6	1.7	1.3	-2.1	-0.1	0.68	0.45	0.35	-0.56	-0.03	5.17
AT_2 - Aptitude et compéten	18	18.00	-4.0	0.2	-1.2	1.4	-1.0	-0.83	0.04	-0.25	0.29	-0.21	3.11
AT_3 - Disponibilité de res	17	17.00	-0.2	0.9	-2.6	1.9	0.2	-0.05	0.20	-0.56	0.41	0.05	3.35
AT_4 - Existence de marchés	14	14.00	-0.6	-2.3	2.2	0.0	3.6	-0.15	-0.57	0.53	-0.01	0.88	4.29
AT_5 - C21=Mimétisme	5	5.00	2.2	-0.9	1.0	-0.7	-3.4	0.95	-0.41	0.43	-0.31	-1.49	13.80
AT_6 - besoin d'independanc	8	8.00	1.8	0.2	0.1	-1.4	-0.6	0.61	0.07	0.03	-0.47	-0.19	8.25
+-----+-----+-----+-----+													
21 . Q2.2 Région d'origine du fondateur de l'entreprise													
AU_1 - C22=Bobo Dioulasso	29	29.00	4.2	1.0	2.7	-2.1	2.0	0.61	0.14	0.39	-0.31	0.29	1.55
AU_2 - Pays de la CEDEAO	3	3.00	-0.6	0.0	1.8	2.4	-1.3	-0.34	-0.03	1.04	1.37	-0.72	23.67
AU_3 - Province du Houet	12	12.00	-1.3	-0.9	-1.7	1.3	-1.0	-0.34	-0.23	-0.46	0.35	-0.28	5.17
AU_4 - C22=Reste du monde	2	2.00	-1.7	1.8	-0.3	2.2	0.6	-1.20	1.25	-0.21	1.55	0.40	36.00
AU_5 - C22=Reste du pays	28	28.00	-2.5	-0.9	-2.0	-0.5	-0.9	-0.37	-0.13	-0.30	-0.08	-0.14	1.64
+-----+-----+-----+-----+													
22 . Q2.3 Région d'origine du gestionnaire/ responsable actuel													

AV_1 - C23=Bobo Dioulasso	53	53.00	2.1	-0.5	-1.7	-4.6	1.5	0.15	-0.04	-0.13	-0.34	0.11	0.40	
AV_2 - Province du Houet	8	8.00	-0.8	0.9	-0.7	3.0	-0.1	-0.28	0.30	-0.23	1.02	-0.03	8.25	
AV_3 - C23=Reste du pays	13	13.00	-1.8	-0.1	2.6	3.0	-1.7	-0.45	-0.04	0.65	0.76	-0.42	4.69	
+-----+-----+-----+-----+														
23 . Q2.4 Tranches d'âge du gestionnaire/responsable actuel de														
AW_1 - De 31 ans à 40 ans	24	24.00	-1.2	-0.6	-3.2	-3.5	-0.8	-0.20	-0.11	-0.54	-0.59	-0.14	2.08	
AW_2 - De 41 ans à 50 ans	35	35.00	-1.7	1.4	2.6	3.4	0.0	-0.21	0.17	0.32	0.42	0.01	1.11	
AW_3 - C24=Moins de 30 ans	5	5.00	-2.1	-2.7	0.7	-1.8	2.5	-0.90	-1.17	0.32	-0.78	1.07	13.80	
AW_4 - C24=Plus de 50 ans	10	10.00	5.6	0.8	0.1	1.1	-0.7	1.67	0.23	0.02	0.33	-0.21	6.40	
+-----+-----+-----+-----+														
24 . Q2.5 Niveau d'étude du gestionnaire/ responsable actuel d														
AX_1 - C25=Aucun	8	8.00	4.8	0.2	0.2	1.1	-1.8	1.62	0.07	0.07	0.37	-0.59	8.25	
AX_2 - C25=Primaire	15	15.00	1.9	1.2	0.6	2.7	1.4	0.45	0.29	0.14	0.63	0.31	3.93	
AX_3 - C25=Secondaire	34	34.00	-1.9	0.1	-1.0	-2.7	-2.4	-0.24	0.01	-0.12	-0.34	-0.31	1.18	
AX_4 - C25=Universitaire	17	17.00	-3.1	-1.4	0.4	-0.3	2.9	-0.67	-0.30	0.09	-0.06	0.61	3.35	
+-----+-----+-----+-----+														
25 . Q2.6 Nombre d'années d'expérience gestionnaire/responsable a														
AY_1 - C26=Entre 3 et 5 ans	14	14.00	-2.7	-1.1	-2.9	-2.5	-0.4	-0.66	-0.26	-0.71	-0.61	-0.10	4.29	
AY_2 - Entre 5 et 10 ans	16	16.00	0.0	-1.3	-1.5	-3.1	-0.3	-0.01	-0.28	-0.34	-0.69	-0.06	3.63	
AY_3 - C26=Moins de 3 ans	4	4.00	-0.6	-4.7	1.7	0.6	3.1	-0.28	-2.31	0.84	0.31	1.50	17.50	
AY_4 - C26=Plus de 10 ans	40	40.00	2.4	4.0	2.8	4.2	-0.8	0.26	0.43	0.30	0.46	-0.09	0.85	
+-----+-----+-----+-----+														
26 . Q2.7 le gestionnaire actuel de l'entreprise est-il son fo														
AZ_1 - gestionnaire fondate	49	49.00	3.4	-1.7	-1.2	-1.3	1.1	0.28	-0.15	-0.10	-0.11	0.09	0.51	
AZ_2 - gestionnaire pas fon	25	25.00	-3.4	1.7	1.2	1.3	-1.1	-0.55	0.29	0.20	0.21	-0.17	1.96	
+-----+-----+-----+-----+														
27 . Q2.9 Vie professionnelle passée du fondateur de l'entrepris														
BA_1 - C28=Aucune	14	14.00	-0.7	-1.3	-1.0	-2.6	2.9	-0.17	-0.32	-0.23	-0.63	0.70	4.29	
BA_2 - C28=Commerce	34	34.00	4.9	1.7	1.4	0.8	-3.1	0.62	0.21	0.18	0.10	-0.39	1.18	
BA_3 - Industrie/entreprise	26	26.00	-4.5	-0.7	-0.7	1.3	0.8	-0.72	-0.11	-0.11	0.20	0.13	1.85	
+-----+-----+-----+-----+														
28 . Q2.10 Principal facteur d'insertion réussie dans la vie pr														
BB_1 - Appartenance ethniqu	11	11.00	0.6	0.0	2.4	0.4	-2.5	0.18	-0.01	0.67	0.11	-0.70	5.73	
BB_2 - Connaissance du mond	28	28.00	1.3	1.4	0.7	3.0	-1.2	0.20	0.22	0.11	0.44	-0.18	1.64	
BB_3 - Originaire de la vil	25	25.00	-0.9	1.6	-2.9	-1.2	2.4	-0.14	0.26	-0.47	-0.19	0.39	1.96	
BB_4 - C29=Parrainage	10	10.00	-1.4	-4.2	0.4	-3.0	1.0	-0.40	-1.25	0.13	-0.88	0.31	6.40	
+-----+-----+-----+-----+														
+-----+-----+-----+-----+														
MODALITES			VALEURS-TEST						COORDONNEES					
IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	DISTO.	
+-----+-----+-----+-----+														
29 . Q2,18 Respect delais de livraison des marchandises														
BC_1 - Delai livraison non	12	12.00	2.7	2.1	0.8	0.9	1.0	0.73	0.55	0.21	0.24	0.26	5.17	
BC_2 - Delai livraison resp	62	62.00	-2.7	-2.1	-0.8	-0.9	-1.0	-0.14	-0.11	-0.04	-0.05	-0.05	0.19	
+-----+-----+-----+-----+														
30 . Q2,19 Respect des engagement vis-à-vis des fournisseurs														
BD_1 - Non respect delai fo	17	17.00	5.1	2.2	0.1	0.2	0.6	1.08	0.47	0.03	0.05	0.14	3.35	
BD_2 - Respect delai fourni	57	57.00	-5.1	-2.2	-0.1	-0.2	-0.6	-0.32	-0.14	-0.01	-0.01	-0.04	0.30	
+-----+-----+-----+-----+														
31 . Q2.20 Partie contractante faisant le choix du délai de règl														

BE_1 - C32=Entreprise	13	13.00	-2.9	1.4	-2.0	3.1	-0.4	-0.75	0.35	-0.50	0.78	-0.09	4.69		
BE_2 - C32=Fournisseur	6	6.00	1.2	2.1	1.6	-1.9	2.7	0.46	0.82	0.63	-0.74	1.06	11.33		
BE_3 - C32=Les deux parties	55	55.00	1.8	-2.5	0.7	-1.5	-1.4	0.13	-0.17	0.05	-0.10	-0.09	0.35		
+-----+-----+-----+-----+															
32 . Q2.21 Mode dominant dans le règlement des contrats															
BF_1 - C33=Cash	15	15.00	2.9	2.4	1.5	1.7	1.7	0.67	0.56	0.35	0.39	0.39	3.93		
BF_2 - C33=Crédit	59	59.00	-2.9	-2.4	-1.5	-1.7	-1.7	-0.17	-0.14	-0.09	-0.10	-0.10	0.25		
+-----+-----+-----+-----+															
33 . Q2.22 Tenue d'une comptabilité															
BG_1 - C34=Irrégulière	31	31.00	1.9	1.8	-0.7	0.0	-2.3	0.26	0.25	-0.09	0.00	-0.31	1.39		
BG_2 - C34=Partielle	14	14.00	2.3	-0.8	-0.1	2.2	1.2	0.56	-0.20	-0.02	0.53	0.28	4.29		
BG_3 - Régulière et conform	29	29.00	-3.8	-1.2	0.8	-1.7	1.4	-0.55	-0.17	0.11	-0.25	0.20	1.55		
+-----+-----+-----+-----+															
12 . Compétitivité															
AL_1 - C13=Compétitive	37	37.00	2.2	2.0	-6.0	-0.7	-1.3	0.26	0.23	-0.70	-0.09	-0.15	1.00		
AL_2 - C13=Non Compétitive	19	19.00	0.9	-6.5	1.9	1.7	0.7	0.17	-1.29	0.38	0.34	0.14	2.89		
AL_3 - C13=Très compétitive	18	18.00	-3.5	4.3	5.1	-0.9	0.7	-0.71	0.89	1.04	-0.18	0.15	3.11		
+-----+-----+-----+-----+															

Annexe 13 : Caractéristiques des logiques entrepreneuriales de l'interaction des PME

Logique entrepreneuriale	Caractéristiques majeures	Sous-groupes de PME correspondants
familiale	PME créée en raison de la disponibilité de la matière première, tournée vers des marchés domestiques, sans vision de développement, avec une forte présence de la famille dans la gestion et du personnel faiblement qualifié, utilisant une technologie semi-moderne, avec absence d'innovation, de comptabilité et de relation avec les autres PME du tissu, peu professionnelle dans ses rapports d'affaires, la proximité avec les consommateurs constitue son principal facteur de concurrence, faible capacité et qualité production faisant des TPE du secteur informel leurs principaux concurrents, des investissements tournés vers la recherche de marché, disponible à s'intégrer dans une division de travail d'autres PME	<ul style="list-style-type: none"> • PME à fort ancrage familial et à faible compétitivité. • PME familiales compétitives de substitution aux importations • PME à faible compétitivité et de type artisanal • PME non compétitives, de type artisanal et familial • PME compétitives, de type artisanal
capitalistique	PME orientées vers le marché et fondée sur des PME créées suivant l'aptitude et la compétence personnelle du fondateur généralement au passé industriel, un personnel compétent issu d'autres PME de la localité, une programmation de la production vers le marché national et régional et visant une substitution aux importations, une croissance de la PME portée par l'intuition du chef d'entreprises, bénéficiant d'un personnel qualifié et mobilisant des ouvriers au passé industriel, utilisant une technologie moderne et évolutive, introduction continue de technologies dans les procédés et les produits, faisant preuve de relation professionnelle avec leur environnement et d'une gestion comptable conforme à la réglementation, des investissements portant sur les équipements et le matériel, entretenant des relations d'affaires avec les autres PME qui sont par ailleurs leur principal source d'information pour la production, leur concurrent immédiat, concurrence basé sur la qualité et le prix, ne souhaitant pas s'inscrire dans une dynamique de division de travail d'une autres entreprises, etc.	<ul style="list-style-type: none"> • PME de type actionnarial et compétitive • PME à faible ancrage local et compétitives.
communautaire	PME de type SARL créées en raison de l'existence d'un marché et dont l'option de production est la valorisation des matières premières locales pour le marché domestique, ayant adopté une planification collégiale des activités, côtoyant les TPE du secteur informel qui constituent par ailleurs leur source d'information et leurs principaux concurrents et dont le principal facteur de la concurrence est la proximité avec les consommateurs, n'appartenant à une organisation professionnelle et la proximité physique est le principal qui influence la motivation de leur dirigeant	<ul style="list-style-type: none"> • PME à fort ancrage local et à faible compétitivité • PME opportunistes et à faible compétitivité

imbriquée	PME visant le marché extérieurs et /ou de la substitution aux importations, avec leurs centres de décision économique localisé à l'intérieur du pays mais en dehors de Bobo Dioulasso, un personnel non ouvriers de compétence et des ouvriers non formés (voisinage de l'usine ou de la résidence du fondateur, familles/ethnies), chef d'entrepreneur ayant un passé commercial et faisant appel à des managers expérimentés (généralement un ancien ouvrier d'autres PME), exploitants le marché local pour s'informer sur les tendances de la production, elles ont une localisation relevant plus de l'« opportunisme » que d'une véritable stratégie de proximité. Ces PME sont membres d'organisations professionnelles pour bénéficier	PME opportunistes et compétitives
------------------	--	-----------------------------------

TABLE DES MATIERES

Remerciements	1
Dedicaces	2
Resume.....	3
Abstract	5
Sommaire	7
Liste des tableaux	9
Liste des figures.....	10
Liste des graphiques	12
liste des cartes	12
Sigles et abreviations	13
Introduction generale	15
PREMIERE PARTIE :	28
CADRE CONCEPTUEL, THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE	28
CHAPITRE 1 : CONCEPTS DE BASE ET DEMARCHE METHODOLOGIQUE	29
I. CADRE CONCEPTUEL DE LA DYNAMIQUE ECONOMIQUE LOCALE DE LA ZONE D'ETUDE	29
1.1. Constats sur la dynamique économique de la zone d'étude	29
1.2. Non-transférabilité d'un modèle économique et de la dynamique économique.....	31
1.2.1. La non-transférabilité d'un modèle économique	31
1.2.2. La dynamique économique	32
1.2.3. La notion de temps dans l'analyse de la dynamique économique	33
1.3. PME et agglomération de PME : concepts de base de la recherche.....	34
1.3.1. Le concept de PME	35
1.3.1.1. Les caractéristiques générales des PME.....	35
1.3.1.2. Les approches de la PME par les métriques	37
1.3.1.3. L'essai de définition de la PME.....	39
1.3.2. Agglomération et interactions de PME	41
1.3.2.1. L'agglomération de PME	41
1.3.2.2. Les relations inter-entreprises	42
1.3.2.3. Le concept de synergie et de tissu industriel	43
1.4. Conceptualisation du mode d'organisation productive	46
1.5. Modes d'organisation productive localisée	47
1.5.1. Formes d'organisation productive localisée	48
1.5.2. Aspects transversaux des formes d'organisation productives	53
1.5.3. Problématique des SPL dans les pays en développement	54
1.6. Grille d'analyse des déterminants de la dynamique économique d'un tissu de PME.....	55
1.6.1. Fondements théoriques de la grille d'analyse	56
1.6.2. Conceptualisation de la grille.....	58
II. DETERMINANTS DE LA COMPETITIVITE DE LA PME.....	65
2.1. Capital humain/apptitude du dirigeant	66
2.1.1. Influence du propriétaire dirigeant de l'entreprise.....	66
2.1.2. Influence des ressources humaines sur la croissance de l'entreprise	68

2.2.	Organisation de la production et de mise en marché.....	68
2.2.1.	Organisation de la production et compétitivité de la PME.....	68
2.2.1.1.	La logique de la PME en matière de production et de mise en marché	68
2.2.1.2.	La PME et les compétitivités prix et hors-prix.....	69
2.2.1.3.	La stratégie collective des entreprises et performance du tissu des PME	70
2.2.1.4.	Le réseautage et compétitivité des PME	71
2.2.1.5.	Les avantages et limites pour les PME à se fédérer en réseau formel ou non.....	73
2.2.1.6.	L'influence du financement sur la croissance et la performance économique des PME	74
2.2.2.	Choix stratégique de marché et croissance de l'entreprise	75
2.3.	La technologie et les innovations	75
2.3.1.	Influence de l'innovation sur la dynamique des PME	75
2.3.2.	Partenaires de la coopération	77
2.3.3.	Collaboration/coopération entre entreprises	78
2.4.	Les facteurs environnementaux et politique de la compétitive de la PME.....	80
2.4.1.	Influence du territoire sur la croissance des PME.....	80
2.4.2.	Relations de marché et la coopération interentreprises	81
2.4.3.	L'influence des facteurs institutionnels sur la dynamique de création de PME	82
2.4.4.	Politique publique et dynamique des PME.....	86
III.	PROBLEMATIQUE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE.....	92
3.1.	Cadre d'analyse	92
3.1.1.	Théories mobilisées dans le cadre de cette thèse	92
3.1.2.	Le champ de la recherche	94
3.1.3.	Les choix opérés et leur justification.....	95
3.2.	Problématique et méthodologie de recherche	97
3.3.	Méthodologie de recherche	98
3.3.1.	La démarche scientifique	98
3.3.2.	Sources de données	100
3.3.3.	Le raisonnement global de la présente thèse	101
CHAPITRE 2 : CADRE THEORIQUE DES PROXIMITES ET DE LA DYNAMIQUE DES PME.....		103
I.	PROXIMITES ET LA DYNAMIQUE ECONOMIQUE DES PME.....	103
1.1.	Concept de proximité et son évolution dans la théorie économique	104
1.1.1.	Concept de proximité	104
1.1.1.1.	L'origine du concept de proximité.....	104
1.1.1.2.	Les précurseurs de la proximité dans l'analyse économique	106
1.1.2.	Proximité dans l'analyse économique contemporaine	108
1.1.2.1.	La prise en compte de la proximité dans l'analyse économique	108
1.1.2.2.	Les deux dimensions de la proximité en économie comportementale.....	110
1.2.	Enjeux des proximités dans la dynamique économique locale	114
1.2.1.	Grandes catégories de la proximité	115
1.2.1.1.	La proximité géographique.....	115
1.2.1.2.	La proximité organisée.....	116
1.2.2.	Proximités et besoins de coordination.....	118
1.2.2.1.	Les proximités et les confluctualités socio-économiques	118

1.2.2.2.	La proximité et la coordination économique	119
1.2.2.3.	La proximité et la normalisation des modes d'organisation productive	121
1.2.3.	Interactions entre les proximités et dynamique locale et industrielle	122
1.2.3.1.	Les relations et importance entre les dimensions de la proximité	122
1.2.3.2.	Les rôles de la proximité dans les dynamiques locales et industrielles	125
1.3.	Avantages et inconvénients de la proximité	127
1.3.1.	Avantages de la proximité	127
1.3.2.	Inconvénients de la proximité	129
II.	ANALYSE D'UN MODELE DE DYNAMIQUE ECONOMIQUE D'UNE CONCENTRATION DE PME.	130
2.1.	CAPITAL SOCIAL DANS LES MODELES ECONOMIQUES.....	131
2.2.	CONCEPT DE DISTRICT INDUSTRIEL.....	132
2.2.1.	ORIGINE ET CONCEPTUALISATION DU DISTRICT INDUSTRIEL	133
2.2.1.1.	L'ANALYSE MARSHALLIENNE DU DISTRICT INDUSTRIEL.....	133
2.2.1.2.	L'ANALYSE ITALIENNE DU DISTRICT.....	135
2.2.1.3.	CONCEPTUALISATION DU DISTRICT INDUSTRIEL	137
2.2.1.4.	LES FORMES SPATIALES DE DISTRICT INDUSTRIEL.....	139
2.2.2.	DEFINITION DU CONCEPT DE DISTRICT INDUSTRIEL	143
2.2.3.	CARACTERISTIQUES D'UN DISTRICT INDUSTRIEL.....	144
2.3.	DETERMINANTS DE LA PERFORMACE DES DISTRICTS INDUSTRIELS	147
2.3.1.	ENTREPRISES COMPETITIVES	148
2.3.2.	INTERCATIONS ET CREATION DES EXTERNALITES D'AGGLOMERATION	149
2.3.2.1.	LA CO-LOCALISATION DES ENTREPRISES ET LA CO-CONSTRUCTION DES RESSOURCES..	149
2.3.2.2.	L'EXISTENCE DES ECONOMIES EXTERNES D'AGGLOMERATION.....	149
2.3.3.	COORDINATION, QUALITE DU MARCHE DU TRAVAIL ET DISPOSITIF INSTITUTIONNEL ADAPTE	150
2.3.3.1.	UNE MEILLEURE COORDINATION DES ACTIVITES ET DES ACTEURS.....	150
2.3.3.2.	L'EXISTENCE D'UN MARCHE DE TRAVAIL QUALIFIE ET FLEXIBLE	151
2.3.3.3.	L'EXISTENCE D'UN DISPOSITIF INSTITUTIONNEL ET ECONOMIQUE ADAPTE.....	151
2.4.	CRITIQUES ET DEPASSEMENT DES FACTEURS SOCIAUX DE LA COMPETITIVITE DES DISTRICTS INDUSTRIELS	152
	DEUXIEME PARTIE :	162
	CADRE OPERATOIRE ET DISCUSSIONS DES RESULTATS.....	162
	CHAPITRE 1 : CONSTRUCTION DU TISSU DE PME DES HUILES ALIMENTAIRES DE COTON DE BOBO DIOULASSO	163
I.	ETAT DES LIEUX DU TISSU INDUSTRIEL DES HUILES ALIMENTAIRES DE BOBO DIOULASSO..	163
1.1.	Mise en contexte de la ville de Bobo Dioulasso	163
1.1.1.	Aperçu sur le Burkina Faso	163
1.1.1.1.	Les principales dates historiques du Burkina Faso	163
1.1.1.2.	Une économie essentiellement agricole et de services	165
1.1.2.	Aperçu sur la région des Hauts Bassins	165
1.1.2.1.	La population et le milieu naturel des Hauts Bassins	165
1.1.2.2.	Les potentialités agropastorales de la région des Hauts bassins.....	167
1.1.3.	Généralités sur la ville de Bobo Dioulasso.....	167
1.1.3.1.	L'historique de la ville de Bobo Dioulasso	169

1.1.3.2. Le milieu naturel et les potentialités de développement de la ville de Bobo Dioulasso	171
1.1.3.3. Les caractéristiques démographiques et socio-économiques de la ville	172
1.1.3.4. Les infrastructures structurantes	173
1.2. Trajectoires de construction du tissu industriel de Bobo Dioulasso	176
1.2.1. Fondements de la politique industrielle du Burkina Faso	177
1.2.1.1. L'industrialisation par l'extraction des matières premières	177
1.2.1.2. L'industrialisation par substitution des importations	178
1.2.1.3. L'industrialisation par le secteur informel	180
1.2.2. Logique d'acteurs ayant influencé la construction du tissu industriel de Bobo Dioulasso	180
1.3. Caractéristiques structurelles du tissu industriel de Bobo Dioulasso	196
1.3.1. Les branches d'activités industrielles de la ville de Bobo Dioulasso	197
1.3.1.1. L'évolution numérique du tissu industriel de Bobo Dioulasso	197
1.3.1.2. Les industries de Bobo Dioulasso	199
1.3.2. Relations inter-entreprises	202
1.3.2.1. Les relations « matières premières »	202
1.3.2.2. Les relations « énergétiques »	202
1.3.2.3. Les relations « technologiques »	203
1.3.2.4. Les relations « entreprises-centres de recherche »	204
1.3.3. Typologie des acteurs des activités industrielles de Bobo Dioulasso	204
1.3.3.1. Les microentreprises et les très petites entreprises (TPE)	206
1.3.3.2. Les petites et moyennes entreprises	207
1.3.3.3. Les grandes entreprises	210
1.3.4. Contraintes et opportunités du développement industriel de Bobo Dioulasso	210
II. ANALYSE DU MARCHÉ DES GRAINES DE COTON ET DES HUILES ALIMENTAIRES DE COTON AU BURKINA FASO	212
2.1. APERÇU SUR L'HUILE DE COTON DANS LES PRODUITS OLEGINEUX DU BURKINA FASO	212
2.2. OFFRE NATIONALE DE GRAINE DE COTON	215
2.2.1. PRODUCTION DE COTON GRAINE AU BURKINA FASO	216
2.2.2. ORGANISATION DE LA FILIERE COTONNIERE ET SA CONTRIBUTION A L'ECONOMIE NATIONALE	219
2.2.3. SOCIETES COTONNIERES ET L'OFFRE DE GRAINES DE COTON	223
2.2.3.1. LA SOCIETE BURKINABE DES FIBRES TEXTILES (SOFITEX)	224
2.2.3.2. LE FASO-COTON	226
2.2.3.3. LA SOCIETE COTONNIERE DU GOURMA (SOCOMA)	226
2.2.4. OFFRE DE GRAINES DE COTON AUX HUILIERS DE BOBO DIOULASSO	227
2.3. DEMANDE NATIONALE DE GRAINE DE COTON ET L'OFFRE D'HUILE DE COTON	228
2.3.1. GRANDES ENTREPRISES DE TRITURATION DES GRAINES DE COTON DE BOBO DIOULASSO	230
2.3.1.1. LA SOCIETE NOUVELLE HUILERIE ET SAVONNERIE CITEC (SN CITEC)	230
2.3.1.2. LES AUTRES GRANDES SOCIETES INDUSTRIELLES DES HUILES ALIMENTAIRES DE BOBO DIOULASSO	231
2.3.2. PME DE TRITURATION DES GRAINES DE COTON DE BOBO DIOULASSO	232
2.3.3. TPE DU SECTEUR INFORMEL DE TRITURATION DES GRAINES DE COTON DE BOBO DIOULASSO	234

2.3.4. ANALYSE DES PRIX DE VENTE DES PRODUITS DE LA TRITURATION DES GRAINES DE COTON A BOBO235	
2.4. DEMANDE NATIONALE D’HUILE ALIMENTAIRE AU BURKINA FASO.....	237
2.4.1. STRUCTURE ET EVOLUTION DE LA DEMANDE NATIONALE D’HUILE ALIMENTAIRE AU BURKINA FASO	237
2.4.2. IMPORTATIONS DES HUILES ALIMENTAIRES D’ORIGINE VEGETALE DU BURKINA FASO	239
2.4.3. CIRCUIT DE COMMERCIALISATION DES HUILES ALIMENTAIRES AU BURKINA FASO	240

CHAPITRE 2 : DYNAMIQUE ET MODE D’ORGANISATION PRODUCTIVE DE L’AGGLOMERATION DES PME DE TRITURATION DES GRAINES DE COTON DE LA VILLE DE BOBO DIOULASSO

I. ANALYSE DE LA DYNAMIQUE DES PME DES HUILES ALIMENTAIRES DE COTON DE BOBO DIOULASSO	242
1.1. Organisation de la collecte de données primaires	243
1.1.1. Enquête par entretien et l’étude de cas	243
1.1.2. Méthode d’échantillonnage et taille de l’échantillon	245
1.1.3. Déroulement de l’enquête terrain, contenu du questionnaire et logiciel de traitement ..	247
1.2. Dynamique industrielle de l’agglomération de PME des huiles alimentaires de Bobo Dioulasso	248
1.2.1. Dynamique de création des PME et profils d’entrepreneurs	249
1.2.1.1. LES FACTEURS DE LA CREATION DES PME DE TRITURATION DES GRAINES DE COTON DE BOBO DIOULASSO	249
1.2.1.2. LA STRATEGIE DE MARCHE DES PME DES HUILES DE COTON DE BOBO	252
1.2.1.3. LE PROFIL DES PROPRIETAIRES ET DES GESTIONNAIRES DE PME DES HUILES DE COTON DE BOBO DIOULASSO	254
1.2.2. Options de marchés et stratégies de production.....	262
1.2.3. Choix technologiques et innovation.....	265
1.2.4. Relations entre PME et réseautage.....	266
1.2.5. Marché et commercialisation des huiles alimentaires locales des PME	270
1.2.6. Relations de coopération entre PME et les grandes entreprises et les TPE.....	273
1.3. Ressources locales et évolution de la PME.....	275
1.3.1. ACCES AUX INTRANTS POUR LA PRODUCTION	275
1.3.2. ACCES AUX SERVICES ET INFRASTRUCTURES	277
1.3.2.1. L’ACCES AUX EQUIPEMENTS, PIECES DE RECHANGE ET SERVICE DE MAINTENANCE.....	277
1.3.2.2. L’ACCES AUX SERVICES DE FINANCEMENT ET D’ASSURANCE	278
1.3.2.3. LES AVANTAGES ET INCONVENIENTS DE L’IMPLANTATION DES PME A BOBO DIOULASSO ET CONTRIBUTION DE LA POLITIQUE PUBLIQUE A LA PERFORMANCE DES PME	280
1.3.3. MOBILISATION DES RESSOURCES CONSTRUITES DANS LE METIER DE TRITURATION DES GRAINES DE COTON.....	282
II. MODE D’ORGANISATION PRODUCTIVE DE L’AGGLOMERATION DES PME DES HUILES ALIMENTAIRES DE COTON DE BOBO DIOULASSO	285
2.1. DYNAMIQUES ECONOMIQUE ET FINANCIERE DE L’AGGLOMERATION DE PME DES HUILES ALIMENTAIRES.....	285
2.1.1. ANALYSE DE L’EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DE LA VALEUR AJOUTEE LOCALE CREEE PAR LES PME	285
2.1.1.1. L’EVOLUTION DE LA PRODUCTION DES PME DES HUILES DE COTON DE BOBO	285

2.1.1.2. LA VALEUR DE LA PRODUCTION ET CONTRIBUTION DES PME A LA VALEUR AJOUTEE LOCALE	287
2.1.1.3. LA PRODUCTIVITE DU TRAVAIL ET DU CAPITAL DANS LES PME ENQUETEES	289
2.1.1.4. LES FACTEURS D'AMELIORATION DE LA CONTRIBUTION DES PME DE TRITURATION A LA CROISSANCE ECONOMIQUE.....	292
2.1.2. ATTENTES DES PME PAR RAPPORT AUX ACTEURS PUBLICS	294
2.2. METHODES ET OUTILS D'ANALYSE DES DONNEES.....	297
2.3. INFLUENCE DU MILIEU SUR LA DYNAMIQUE DES PME LOCALISEES A BOBO DIOULASSO....	301
2.3.1. ANALYSE DE LA DISTRIBUTION DE L'INERTIE.....	301
2.3.2. DEFINITION DES FACTEURS D'INFLUENCE DE LA DYNAMIQUE DE L'AGGLOMERATION DES PME DES HUILES DE BOBO	307
2.4. ANALYSE DES DETERMINANTS DE LA DYNAMIQUE DU TISSU DE PME DES HUILES DE COTON ET LA PERFORMANCE DES PME DE BOBO DIOULASSO	310
2.4.1. ANALYSE DE LA DISTRIBUTION DE L'INERTIE.....	310
2.4.2. TYPOLOGIE DES PME DES HUILES ALIMENTAIRES DE BOBO DIOULASSO.....	318
2.4.3. CONFRONTATION DES DETERMINANTS THEORIQUES ET EMPIRIQUES DU MODE D'ORGANISATION PRODUCTIVE.....	322
2.4.3.1. LES DETERMINANTS DE LA DYNAMIQUE INTERNE DE L'AGGLOMERATION DES PME DES HUILES LOCALISEES	322
2.4.3.2. LE MODE D'ORGANISATION DE LA PRODUCTION DE L'AGGLOMERATION DES PME DE BOBO	325
2.5. EMERGENCE D'UN DISTRICT INDUSTRIEL DES HUILES ALIMENTAIRES DE COTON A BOBO DIOULASSO	329
2.5.1. APPROCHE THEORIQUE DE LA REVITALISATION DES ZONES DE TRADITION INDUSTRIELLE ..	329
2.5.1.1. LES CONDITIONS DE LA REVITALISATION OU DE LA REDYNAMISATION DES ZONES DE TRADITION INDUSTRIELLE	329
2.5.1.2. LE PROCESSUS DE REDYNAMISATION DES ANCIENNES ZONES DE TRADITION INDUSTRIELLE	331
2.5.2. CONDITIONS THEORIQUE DE L'EMERGENCE D'UN DISTRICT INDUSTRIEL DES HUILES ALIMENTAIRES A BOBO	332
2.5.2.1. L'AMELIORATION DE L'ENVIRONNEMENT DE SOUTIEN AUX PME.....	332
2.5.2.2. DES PME QUI DEVELOPPENT DES LIENS AVEC LES GRANDES ENTREPRISES ET LES TPE	335
CONCLUSION GENERALE.....	340
BIBLIOGRAPHIE	344
ANNEXES	375
TABLE DES MATIERES	438