

# RÉSEAUX D'ENTREPRISES ET TERRITOIRES

## REGARDS SUR LES SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX



# RÉSEAUX D'ENTREPRISES ET TERRITOIRES

REGARDS SUR LES SYSTÈMES  
PRODUCTIFS LOCAUX

## RÉCENTES PUBLICATIONS DE LA DATAR À LA DOCUMENTATION FRANÇAISE

Aménager la France de 2020, *mettre les territoires en mouvement*, 2000, 87 pages.

BAILLY Antoine, FRÉMONT Armand (sous la direction de), *L'Europe et ses États. Une géographie*, 2000, 208 pages.

BECKOUCHE Pierre (groupe de travail présidé par), *Pour une métropolisation raisonnée : diagnostic socio-économique de l'Ile-de-France et du bassin parisien*, co-édité avec la préfecture de région Ile-de-France, 1999, 140 pages.

*Activités de proximité : 43 expériences territoriales*, 1998, 180 pages.

*Développement universitaire et développement territorial : l'impact du plan U 2000 (1990-1995)*, 1998, 210 pages.

*Télétravail, téléactivités : outils de valorisation des territoires*, 1998, 96 pages.

*Grandes entreprises et appui au développement économique local*, 1997, 140 pages.

KOTAS Michel, *Politique de Pays, rapport de mission*, 1997, 141 pages.

LEBRAS Hervé, *Le peuplement de l'Europe*, 1996, 204 pages.

*En application de la loi du 11 mars 1957 (art. 41) et du Code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992, complétés par la loi du 3 janvier 1995, toute reproduction partielle ou totale à usage collectif de la présente publication est strictement interdite sans autorisation expresse de l'éditeur. Il est rappelé à cet égard que l'usage abusif et collectif de la photocopie met en danger l'équilibre économique des circuits de livre.*

## SOMMAIRE

---

Avertissement	
Introduction : Les territoires-entreprises <i>par Jean-Louis Guigou</i>	7
1. Les systèmes productifs locaux : de la définition au modèle <i>par Claude Courlet</i>	17
2. Une approche statistique des systèmes productifs locaux <i>par Frédéric Lainé</i>	63
3. Les districts industriels italiens <i>par Florence Vidal</i>	83
4. Les nouveaux districts des technologies de l'information : l'exemple de Denver aux États-Unis <i>par Gilles Le Blanc</i>	97
5. Développement durable et systèmes productifs locaux <i>par Georges Benko</i>	117
6. Les clusters dans les pays en voie de développement : bilan d'expériences et perspectives de recherche <i>Khalid Nadvi et Hubert Schmitz</i>	135
7. Sept interrogations autour des systèmes productifs locaux <i>par Dominique Perchet</i>	157
Conclusion : Les systèmes productifs locaux, un chantier pour les pouvoirs publics <i>par Paulette Pommier</i>	169



## AVERTISSEMENT

---

Le XX<sup>e</sup> siècle aura été le temps de la recomposition accélérée des territoires : mondialisation d'une part, retour sur un ancrage local d'autre part. Les systèmes productifs locaux, ou districts, sont un des aspects de cette reconfiguration. Un territoire bien défini et une spécialisation économique semblent être la formule gagnante. Les industriels français qui ont très souvent eu à affronter la concurrence des districts industriels italiens le savent. Mais le système productif local est plus qu'une conjonction de facteurs favorables ; c'est un système économique au sens plein, où tous les acteurs jouent, consciemment ou non, un rôle précis.

Pour analyser ces réalités complexes, universelles et familières à la fois, la DATAR a souhaité faire appel à des regards et des expertises venus d'horizons variés. Des lectures plurielles qui s'adressent à des compétences ou des spécialisations complémentaires, des engagements différents, qui dans l'action politique et l'aménagement du territoire, qui dans la recherche et l'enseignement, qui dans l'action de terrain au contact des acteurs : élus, entreprises, organismes socio-économiques.

Jean-Louis Guigou, délégué à l'Aménagement du territoire et à l'Action régionale, explique pourquoi la DATAR et les pouvoirs publics ont engagé une politique d'appui aux SPL (systèmes productifs locaux) à la française, cherchant à donner à l'économie de nouvelles compétitivités fondées sur les solidarités locales et les effets de réseaux. Claude Courlet analyse ensuite l'origine de la notion de district industriel pour en identifier les principales caractéristiques et conditions d'émergence. Quant à Frédéric Lainé, il conçoit un outil d'analyse pour identifier les grappes d'entreprises, voire les systèmes productifs, qui s'ignorent : la typologie dégagée est particulièrement utile pour une politique de développement industriel, les structures étant variées et donc susceptibles d'approches diversifiées. Deux

auteurs explorent la diversité des systèmes productifs locaux : Florence Vidal s'attache à décrire les particularités et l'histoire du modèle italien, souvent considéré comme l'un des plus anciens et des plus performants, et Gilles Leblanc nous conduit dans l'univers des systèmes productifs locaux des secteurs innovants, avec l'étude du système productif en émergence à Denver, dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).

Ces descriptions campées, les questions ne manquent pas : Georges Benko étudie la relation entre système productif local et région : s'agira-t-il d'une intégration présentant des relations fines avec les voisinages ou d'une superposition d'activités performantes davantage en réseaux avec le monde qu'avec le territoire ? Khalid Nadvi et Hubert Schmitz évoquent le cas de SPL dans les pays émergeant. Ils représentent pour ces pays une chance supplémentaire de développement où les solidarités traditionnelles rejoignent les réseaux contemporains. Dominique Perchet passe en revue les mutations qui guettent ces organisations économiques. Formule d'avant-garde ? Formule dépassée ? Formule menacée ? Autant de questions à débattre. Enfin, en conclusion, Paulette Pommier aborde les défis nouveaux qui se posent aux pouvoirs publics en matière de développement des systèmes productifs locaux.

Une approche collective pour les systèmes productifs locaux, le sujet s'y prêtait. La suite de ces réflexions s'écrit désormais sur le terrain : les outils vont s'adapter, à commencer par les politiques d'aide aux entreprises ; il reste à mesurer comment les entreprises s'inscriront dans cette tendance.

Cet ouvrage a été préparé sous la direction de Mme Paulette Pommier, chargée de mission à la DATAR.

# INTRODUCTION

## LES TERRITOIRES-ENTREPRISES

---

*par Jean-Louis Guigou\**

*\* Délégué à l'Aménagement du territoire et à l'Action régionale.*

Peu de Français connaissent le président du Conseil ou le président de la République italienne, pourtant ils apprécient les nombreux produits « *made in Italy* » : meubles, carrelages, machines-outils, tissus, chaussures, équipements électroménagers, design, mode, etc. et, dans les secteurs traditionnels exposés à la concurrence, les chefs d'entreprises français redoutent le talent et la puissance des entreprises italiennes. Pour expliquer cette force, les Français invoquent « *le combinazione* », l'économie souterraine et les charges réduites.

La vérité est ailleurs : l'État est modeste, certes, mais l'économie est puissante. Elle repose sur une organisation originale, constituée en grand partie de PME/PMI organisées en districts, à la base, dans un étroit partenariat avec leur environnement. Un espace de petite dimension, généralement un bassin d'emploi, concentre les entreprises qui fabriquent les mêmes produits. Chacune ajoute un savoir-faire original, une marque, des innovations singulières, mais toutes ont pour objectif commun le développement du district, conçu comme une entité globale, un réseau local d'entreprises, de centres de formation, de services de recherche, d'exportation et de gestion. La mutualisation des services crée le ferment qui rend coopératives des entreprises par nature concurrentes. Le territoire ne vit, ne pense, ne produit, ne forme ses jeunes qu'en fonction de la vocation du district industriel. C'est cet ensemble que j'appelle un territoire-entreprise. Forts de cet enchevêtrement de leurs intérêts communs et réciproques, entreprises, collectivités locales, élus, écoles, universités, syndicats, associations, chefs d'entreprises partent à la

conquête du monde. C'est ainsi que sont apparus le district de Manzano, dans le Frioul qui produit à lui seul trente millions de chaises, le district de Biella qui fait fortune dans les étoffes en laine et le district de Varèse qui réalise 80 % de la production mondiale d'antivols.

Depuis plusieurs années, la DATAR cherche à introduire et à adapter en France les districts à l'italienne. Mais les sceptiques restent vigilants : peut-on transposer le modèle italien, même en l'adaptant ? N'existe-t-il pas d'autres modèles d'organisation locale des PME/PMI dans le monde occidental ? Comment expliquer une telle réussite ? Quel rôle l'État peut-il jouer ? Doit-il en jouer un ? Quelles sont les évolutions réelles en France ?

Face à ces interrogations, une certitude demeure : dans le contexte actuel de compétition mondiale, tous les pays doivent renforcer la coopération inter-entreprises au niveau local. Une telle coopération présente de nombreux avantages, son adaptation en France est possible et l'État, chez nous, a pour rôle de la faciliter.

### **UNE CERTITUDE : LA COMPÉTITION MONDIALE IMPOSE LE RENFORCEMENT DE LA COOPÉRATION LOCALE ENTRE LES ENTREPRISES ELLES-MÊMES ET AVEC LEUR MILIEU.**

Le renforcement de la coopération locale permet de résister à la compétition mondiale, mais surtout d'y participer pleinement. Les pays les mieux organisés au niveau local sont aussi ceux qui sont les plus ouverts à la compétition mondiale. L'Italie avec ses districts et les États-Unis avec leurs clusters, leurs grappes d'entreprises ou agglomérations d'établissements, présentent les deux modèles de coopération locale les plus répandus. Prenons le cas des États-Unis. Le niveau local est très organisé tant sur le plan administratif (comté) que sur le plan associatif – communautarisme – et économique et les sites emblématiques de la Silicon Valley spécialisée dans la nouvelle économie, de Hollywood dans le cinéma et de Détroit avec les voitures ne sont que quelques exemples parmi d'autres.

Le mécanisme est simple : il n'y a pas concurrence entre les communes proches mais coopération intercommunale ; il n'y a pas concurrence frontale entre les entreprises locales d'un même secteur ou d'une même branche qui se rassemblent en un lieu mais concurrence-coopération ; il n'y a pas dislocation des identités locales mais un fort mouvement de solidarité, de communautarisme et d'identité locale. Dans une économie ouverte, les entreprises d'un même secteur – laine, chaise, meuble, horlogerie etc. – se rassemblent pour bénéficier d'un environnement adapté, des organismes de formation adaptés, des instituts de recherche adaptés, des centres de gestion adaptés.

L'économiste américain Michael Porter<sup>1</sup> propose une approche entrepreneuriale de ce double processus de concentration des activités et de spécialisation des espaces : les filières, les circuits courts d'approvisionnement et d'innovation, les contacts et les face-à-face des cadres, des ingénieurs, des commerciaux d'entreprises, c'est-à-dire l'organisation locale des entreprises en grappes, améliorent la performance de chaque entreprise. Qui plus est, face à la compétition mondiale, l'avantage comparatif qui résulte de ce modèle en fait le mode d'organisation le plus performant qui soit. Tout le monde – entreprises, élus, syndicats, écoles, universités, etc. - coopère au sein du district.

Les fondements théoriques de cette coopération ont été étudiés par Alfred Marshall<sup>2</sup> notamment sous l'angle de la production d'économies externes. Dans le cas de la France, Alain Lipietz et Georges Benko reprennent la notion de district à l'italienne pour expliquer, dans l'ouvrage qui porte ce titre, *Les régions qui gagnent*<sup>3</sup>. Je partage pleinement leurs analyses.

On le voit, la compétition mondiale produit tout à la fois la concentration des activités et la spécialisation des espaces. Et mieux encore, la compétition mondiale exige la coopération locale entre les entreprises : celles-ci ne peuvent pas faire face simultanément à la compétition avec leurs proches voisins et à la compétition des entreprises étrangères lointaines. Par voie de conséquence, un environnement adapté à une branche, à un secteur, c'est un territoire spécialisé, évolutif et ouvert sur le monde.

## LES AVANTAGES DE LA CONCENTRATION DES ACTIVITÉS ET DE LA SPÉCIALISATION DES ESPACES

Éliminons d'emblée une équivoque : il y aura toujours une multitude de PME/PMI, proches de leurs clients, pour satisfaire des besoins locaux. Il en va ainsi de la construction, des services, de l'artisanat, etc. En revanche, pour ce qui est des produits destinés à l'exportation ou à la grande distribution, la concentration des PME/PMI est inévitable et ses avantages sont multiples.

- *Création d'un milieu innovant.* Le professeur Philippe Aydalot et le Groupe d'étude et de recherche sur l'innovation (GERI) ont mis en évidence la spécificité des districts italiens et des clusters américains. Ils montrent comment les échanges

1. *The competitive advantage of nations*, 1990.

2. *Principles of economics*, London (1890) et *Industry and Trade* (1919).

3. *Les régions qui gagnent – Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, sous la direction de Georges Benko et Alain Lipietz, Paris, P.U.F., 1992.

de cadres, la proximité des universités, la pratique de l'évaluation, la mutualisation des centres d'innovation et de transfert de technologies créent un milieu innovant pour l'ensemble des entreprises d'une même branche situées en un même lieu. C'est la puissance de la *Silicon Valley*, de la Californie mais aussi de Sophia Antipolis à Nice et du Rousset à Aix-en-Provence. Ce milieu propice à l'innovation permanente protège de surcroît l'espace spécialisé des risques de crise.

- *Environnement riche en partenariats et en économies externes.* Dans les districts et les clusters, les échanges entre les entreprises, les élus, les écoles, l'État (les 4<sup>E</sup>) sont permanents. Les élus deviennent à leur tour des transformateurs. Ne pouvant pas produire un environnement adapté à toutes les branches et tous les secteurs, ils prélèvent les impôts et veillent avant tout à produire les conditions propices à l'éclosion d'entreprises de ce type. De ce fait, ce sont également des producteurs d'économies externes.

- *Réalisation d'économies de transport inter-entreprises.* Les sous-traitants se concentrant autour d'un produit ou d'une filière remplissent les exigences d'une croissance riche en emplois et pauvre en mobilité des personnes et des marchandises. L'exigence d'un développement économique durable est satisfaite.

- *Milieu amortisseur de conjoncture.* Ces milieux d'entreprises fortement intégrées constituent de bons amortisseurs de conjoncture. En effet, la flexibilité de l'emploi y est facilitée, la solidarité inter-entreprises permet de conserver la main d'œuvre en cas de récession et de venir en aide aux entreprises en difficulté, le système bancaire décentralisé et l'épargne de proximité sont souples.

- *Moindre est la tentation de délocaliser* par rapport aux entreprises isolées et exposées à la compétition mondiale. Une entreprise isolée, aussi performante soit elle, reste fragile car elle doit puiser toutes les forces d'adaptation à la conjoncture sur ses réseaux internes. Si une conjoncture défavorable se maintient, elle risque d'hésiter entre le dépôt de bilan et une délocalisation. À l'inverse, dans un échec dense de relations locales, de solidarité, de liens avec la population, l'entreprise en difficulté peut s'appuyer sur son environnement pour résister à la tentation de se délocaliser dans les pays à bas salaires et charges réduites.

Mais surtout, comme le montre Michael Porter, délocaliser c'est omettre de prendre en considération l'atout compétitif crucial que constitue l'implantation locale. Pour lui, la proximité géographique, culturelle et institutionnelle, la qualité des infrastructures, des systèmes d'éducation et de recherche produisent des conditions favorables à la productivité et à la croissance. La bonne santé du réseau autour de l'entreprise constitue un élément majeur de la productivité. Sur le long terme, il s'avère bien plus important que le seul coût des matières premières ou de la main d'œuvre.

À l'évidence, les avantages présentés par ces territoires-entreprises sont multiples et ne pourront être niés par les entreprises PME/PMI. Il reste à « importer » cette culture de la coopération et à « adapter » ces types d'organisations locales en France.

### **UNE ADAPTATION POSSIBLE EN FRANCE : LES SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX (SPL)**

La situation et le retard de la France dans ce domaine méritent un traitement particulier. En effet, depuis les lois Méline, la France est restée trop longtemps refermée sur elle-même et sur ses colonies. Sur le plan géographique, ce protectionnisme a entraîné la dispersion des PME/PMI sur l'ensemble du territoire national. On constate peu de concentration d'activités et peu de spécialisation des territoires, hormis les lieux d'extraction des matières premières (charbon, minerai) ou ceux bénéficiant d'un avantage comparatif avéré (le vin de Bordeaux, le Champagne). Il s'agit là d'économies figées et peu innovantes qui exploitent une rente de situation et restent donc fragiles.

Mais le retard de la France est dû avant tout au centralisme et au colbertisme industriel. Ce contexte, à l'évidence extrêmement favorable aux grands groupes industriels qui travaillent avec des ingénieurs issus pour la plupart de grandes écoles, sur de grands projets (Ariane, Concorde, TGV, nucléaire, etc.), pour de grands marchés, est extrêmement défavorable, en revanche, aux PME/PMI. L'histoire économique de notre pays montre que le colbertisme a affaibli les formes de districts industriels existantes aux XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles, en n'en laissant subsister que quelques-uns, parmi lesquels les lentilles du Puy, le couteau de thiers et les dentelles de Calais.

À cette prééminence des grandes entreprises plus ou moins nationalisées qui s'est faite au détriment de l'organisation locale des PME/PMI s'ajoute le handicap d'un territoire administratif émietté, disloqué, sans aucune pratique partenariale locale. Emmanuel Leroy-Ladurie considère d'ailleurs que c'est là le talon d'Achille de la société française.

Telle fut la situation par le passé. L'effort à entreprendre en France est gigantesque car il s'agit, face à la compétition mondiale, de recomposer, à la base, des territoires attractifs et accueillants. Cette recomposition territoriale se décline dans cinq registres au minimum, tant notre retard est important et l'effort à fournir global. Il faut que tout le corps social se mobilise en faveur de cette recomposition, que toutes les forces agissent positivement dans le même sens.

- *La recomposition institutionnelle.* Ce sont les lois Chevènement, Voynet, Gayssot/Bartolone, qui recomposent des communautés de communes et d'agglomérations, qui aboutissent au niveau des bassins d'emplois à les fédérer en pays autour d'un projet, qui ordonnent les agglomérations comme de vrais systèmes d'interdépendance. La France n'a jamais connu un mouvement de coopération intercommunal d'une telle ampleur.

- *La recomposition géographique.* C'est la reconnaissance des territoires vécus, des bassins de vie quotidienne (quelque 3 800), des bassins d'emploi (quelque 350) et des bassins de peuplement (quelque 6). Il s'agit d'une reconnaissance statistique par l'INSEE mais qui sert de référence aux administrations pour l'implantation des services publics, aux grandes entreprises pour celle de leurs directions régionales, aux PME/PMI pour y constituer des niches territoriales où elles se concentrent, s'épaulent et prospèrent, aux associations et syndicats parfois, pour se recomposer au plus près du vécu de leurs adhérents. Cette géographie des bassins s'impose désormais en raison de la mobilité, facilitée par les moyens de transport, et du besoin de proximité des habitants.

- *La recomposition des services publics.* Il s'agit des efforts entrepris par l'État pour recomposer ses services (école, hôpital, trésor public, gare, etc.) au plus près des citoyens, en tenant compte de leur mode de vie actuel. Cet effort de recomposition des services publics par « Pays » était déjà inscrit dans la loi de février 1995 dite loi Pasqua. Le principe selon lequel en France, l'implantation des services publics sur le territoire constitue un facteur éminent de développement se trouve conforté.

- *La recomposition sociale et identitaire.* Ce mouvement est fort. En effet, sous l'influence des effets négatifs de la mondialisation (homogénéisation, banalisation, extrême mobilité du capital, prévalence de l'éphémère), nos concitoyens se prémunissent et affirment le droit à la différence, aux singularités, revendiquent la sédentarité, les racines et les repères. Aussi renaissent, partout en France, à des rythmes différents, du nord au sud, des mouvements communautaristes, de solidarité et de proximité.

- *La recomposition économique.* Les chefs d'entreprises des PME/PMI ne sont pas en reste. En recherchant des environnements locaux adaptés, porteurs et riches en économies externes, ils redécouvrent les vertus qu'apporte la proximité de leurs concurrents.

Compte tenu de cette dynamique positive de recomposition des territoires locaux, à la base, compte tenu de cette complexité qui engage tous les domaines (économique, administratif, institutionnel, social, géographique), la DATAR a proposé à la suite des travaux menés à l'université de Grenoble, une dénomination : les systèmes productifs locaux (SPL).

Alors que les districts industriels italiens sont fondés sur une approche essentiellement géographique et identitaire et les clusters américains, quant à eux, sur une approche entrepreneuriale, nous pensons que le terme « système » productif local rend bien compte de la globalité de la recomposition qui associe les entreprises, l'État, les élus et les écoles (les 4<sup>E</sup>).

Les SPL sont caractérisés, tout d'abord, par la concentration et la spécialisation d'activités (production et service) en un lieu donné (de la dimension le plus souvent d'un bassin d'emploi) et dans des entreprises de petite et moyenne taille. Les SPL supposent des relations de collaboration à moyen et long terme entre ces entreprises qui réalisent des productions conjointes, selon des procédures spécifiques de concertation. Ce modèle concerne les secteurs dits traditionnels (textile, chaussures), mais dans les zones métropolitaines, il touche aussi les secteurs avancés constituant alors des districts technologiques et des milieux innovateurs. Dans les SPL, une division du travail et un réseau d'interdépendances s'établit entre les unités. Les motifs pour lesquels celles-ci se partagent les différentes activités sont variés : ils vont de la recherche d'une production spécialisée qu'une seule entreprise n'est pas capable de réaliser au développement d'économies d'échelle importantes. Au total, on est en présence d'un système qui s'organise entre des entreprises de taille comparable et parfois autour d'un grand donneur d'ordre.

Dans tous ces exemples, l'organisation territoriale tend vers un système de relations plus ou moins intenses entre entreprises et entre entreprises et structures socio-professionnelles (services aux entreprises, centres de recherche, organismes de formation, etc.)

Bien qu'en progrès, la connaissance des systèmes productifs locaux en France demeure empirique car l'outil statistique n'est pas organisé pour saisir ce qui fait l'essence d'un SPL, à savoir les flux d'échanges entre les entreprises, surtout lorsque ces flux sont de nature immatérielle. Cependant des travaux ont été engagés, à la demande de la DATAR, par une équipe de l'université Mendès-France de Grenoble autour de Claude Courlet et François Saget (Tecs Consultants). Les méthodes suivies auront permis de repérer de nombreuses concentrations d'entreprises sur l'ensemble du territoire (220).

Depuis, l'INSEE a conduit un travail statistique exhaustif de repérage des agglomérations spécialisées d'établissement dans des secteurs d'activité fins. Sur l'ensemble de la France métropolitaine apparaissent 700 agglomérations spécialisées d'établissements. Vraisemblablement, moins de la moitié fonctionne sur le modèle d'un système productif local.

## RÔLE DE L'ÉTAT POUR ENCOURAGER LES SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX

L'intérêt pour les systèmes productifs locaux ne relève pas d'un simple effet de mode. Les raisons seraient plutôt à rechercher du côté des attentes que ce mode de développement territorial fait naître : la reconnaissance de réalités locales singulières, un mode de développement mobilisateur car conquérant vis-à-vis du marché, la reconnaissance de la réussite d'entrepreneurs qui font la fierté d'une région, la perspective enfin d'une négociation sur les projets territoriaux. Cet intérêt, la DATAR l'a constaté à l'occasion d'initiatives prises dans un passé récent.

- *Un appel à projets lancé en 1998 et poursuivi en 1999*

Des illustrations de ces organisations productives constituées de grappes de PME concourant à une même production dans une ambiance de coopération sont remontrées de cet appel à projets. Il s'agit, dans nombre de cas, de la *survivance d'une production artisanale et domestique*, « *labour intensive* », qui cherche à s'adapter et à innover : la coutellerie de Thiers, le décolletage dans la Vallée de l'Arve par exemple. Les politiques déstructurantes de l'après-guerre signalées plus haut, n'ont pas, en effet, éliminé tous nos systèmes de production territorialisés. Ceux qui ont conservé une certaine vitalité ont saisi l'opportunité de cet appel à projets pour se faire connaître et recevoir un soutien public.

L'appel à projets a révélé aussi des systèmes caractérisés par des *ruptures technologiques radicales dans la production*, des ruptures opérées toutefois sans remettre en question la cohésion du système productif constitué, pour l'essentiel, de petites entreprises familiales. Le bassin Sigolennais, situé en Haute-Loire (près de Lyon) sur un plateau de moyenne montagne, offre un exemple de ce type de SPL. Un ensemble d'une soixantaine de PMI-PME et deux entreprises majeures (l'une française, l'autre appartenant à un groupe britannique) produisent plus de 300 000 tonnes de film plastique (films techniques pour l'industrie, le bâtiment, films extrudés pour l'agriculture, sacs à déchets etc.), soit près de la moitié de la production nationale. Cette activité a été mise en place dans les années cinquante afin de faire face à la crise du tissage et au déclin de l'industrie textile, principales activités de ce bassin rural.

Grâce à cet appel à projets, une autre catégorie de systèmes productifs locaux correspondant à la formation de nouvelles filières d'activités a pu être identifiée.

Enfin, l'appel à projet a révélé le rôle de la recherche universitaire et privée dans la constitution de pôles de savoir et l'apparition de nouveaux foyers d'activité insérés dans le tissu urbain. Cette influence est particulièrement forte dans les grandes agglomérations, où se constituent des districts technologiques imbriquant activités de recherche et entreprises. C'est le cas de Grenoble ou, dans le Sud parisien,

d'Optics Valley, sur le plateau Orsay-Saclay. Ces SPL à forte valeur ajoutée sont formés aussi bien de petites entreprises que de leaders nationaux ou internationaux : Alcatel à Orléans sur le produit laser, ou Alpha International, Novartes, Bioland par exemple sur le parc technologique de Labège au sud-est de Toulouse. Aujourd'hui ils cherchent à renforcer leur coopération, à poursuivre le partage des outils de production et de recherche, à mener des actions communes dans les domaines de la recherche, du transfert de technologie, de la formation.

- *La recherche*

Un autre axe majeur de l'action publique en faveur des SPL comprend les études engagées afin d'approfondir notre connaissance des SPL, de diffuser leur modèle et de susciter de nouvelles initiatives. Nous nous sommes beaucoup appuyés sur certains chercheurs en France, pionniers en la matière. Il nous faut aller plus loin, multiplier les confrontations avec les chercheurs d'autres pays, à commencer par les Italiens qui ont largement contribué à nous faire réfléchir sur l'évolution de ces systèmes.

Il s'agit aussi de parfaire notre connaissance des SPL. Une étude consacrée aux districts industriels en France aux XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles devrait permettre d'identifier des types plus anciens de districts et leurs liens avec les formes contemporaines. D'autres études s'attachent à des questions plus techniques : les modes de financement des PME dans les districts industriels italiens, les SPL et l'intercommunalité, les SPL et les technologies clefs. Dans une optique d'évaluation des effets des SPL, la DATAR engage des études sur les SPL et la dynamique de l'emploi, et, à partir d'une approche comparative des districts italiens, sur les différences de performance selon les types de SPL. Enfin, dans une perspective plus large, la DATAR prend en considération les craintes suscitées par la mondialisation et les évolutions du milieu urbain.

- *Une enquête d'évaluation*

Suite aux appels à projets lancés en 1998 et 1999, la DATAR engage une première consultation auprès des SPL concernés. Il s'agit là d'un premier effort pour évaluer les effets des politiques publiques et offrir aux porteurs de projets SPL la possibilité d'exprimer leurs difficultés, leurs besoins et leurs résultats, ceci dans la perspective de développer de nouvelles actions publiques d'appui.

- *Des dispositifs de soutien aux SPL*

D'autres réflexions sont en cours : par exemple une *prime à l'emploi et à l'investissement* qui s'appliquerait non pas à une seule entreprise, mais à un groupe d'entreprises menant une stratégie commune d'investissements productifs et s'engageant collectivement à créer des emplois. Cet outil, s'il se développe, devrait encourager les coopérations entre entreprises d'un système productif local

Enfin, nous encourageons les relations entre systèmes productifs locaux. L'objectif est double : échange de "bonnes pratiques" mais aussi construction de partenariats d'affaires. En effet, à la différence des districts industriels italiens, nos SPL sont généralement constitués d'un petit nombre d'entreprises et ne présentent donc souvent pas la masse critique nécessaire pour peser dans les échanges internationaux.

- *Un congrès mondial*

Enfin, l'État participe à l'organisation de nombreuses rencontres réunissant les acteurs des SPL. Fin juin 1999 à Toulouse, la participation de plus de 500 personnes au colloque organisé par la DATAR a manifesté une fois encore l'intérêt suscité par cette approche du développement local. Il s'agit là d'un intérêt partagé par de nombreux pays européens comme en témoigne, par exemple, l'organisation en juin 2000 à Bologne d'un colloque consacré à l'amélioration de la compétitivité des PME dans l'économie mondiale dans le cadre du programme LEED de l'OCDE.

La DATAR s'inscrit dans cette mouvance. En janvier 2001 à Paris, elle organise un congrès mondial sur les SPL. Il s'agira d'appréhender les SPL dans le contexte de la mondialisation et de l'intégration européenne, d'étudier les dispositifs publics à mettre en œuvre pour favoriser la compétitivité des SPL des pays de l'Union, mais également des pays candidats à l'adhésion et des pays en voie de développement.

La politique d'encouragement des systèmes productifs locaux (SPL) fait partie d'un ensemble cohérent intitulé : recomposition des territoires par la DATAR. Il s'agit de préparer – avec retard parfois – les populations aux nouvelles exigences de la mondialisation et de la libéralisation et d'éviter des mouvements compréhensibles de rejet de type néo-poujadistes. La mondialisation de l'économie exige, me semble-t-il, une régulation mondiale mais aussi et surtout une nouvelle recomposition des territoires locaux.

L'effort en France est soutenable. Il est en passe d'être gagné. Jamais les mouvements favorables à la coopération intercommunale, au développement durable, à la solidarité de proximité n'ont été aussi importants. Mieux, la créativité des Français peut les conduire à concevoir leur propre modèle. Encore faut-il que l'État et les politiques accompagnent cette mutation.

# 1.

## LES SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX : DE LA DÉFINITION AU MODÈLE

---

*par Claude COURLET\**

*\* Chercheur à l'Institut de recherche économique sur la production et le développement (IREPD), université Pierre Mendès-France – Grenoble 2.*

### LES SPL, DE QUOI PARLE-T-ON ?

Depuis le début des années soixante-dix, il est incontestable que l'on assiste à une nouvelle distribution des activités dans l'espace. Certes ce phénomène n'est pas nouveau. D'autres « crises » avaient vu l'apparition de zones de développements face aux territoires en difficulté. Mais l'ampleur du changement est, au temps contemporain, particulièrement importante. Elle redistribue les activités tant entre pays qu'à l'intérieur de chacun d'eux. Au cours de cette période, de nouvelles approches ont vu le jour. Elles connaissent d'autant plus de succès et de développement qu'elles remettent en cause les dichotomies traditionnelles et que beaucoup d'entre elles veulent se donner un caractère prescriptif permettant de faire face aux origines de la crise.

Au centre de ce renouvellement, les analyses des districts industriels. Cependant, si le district industriel est central, les problématiques se caractérisent par une certaine plasticité théorique et débouchent sur une réflexion concernant le rôle du territoire dans la dynamique économique à travers la notion plus large de *système productif local* (SPL).

## **L'analyse des districts industriels**

L'analyse de l'industrialisation diffuse et de sa systématisation sous la forme de district industriel nous vient de l'Italie et concerne des recherches dont l'origine remonte à la fin des années soixante-dix et au début des années quatre-vingt. Le point de départ fut sans conteste les travaux de Bagnasco (1977), de Brusco (1982), Garofoli (1981, 1983a) et de Fuà et Zacchia (1985) à propos de la Troisième Italie. À l'opposition devenue classique entre le Nord industrialisé avec des grandes entreprises et un sud sous-industrialisé et agricole 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. Les premières études menées par des sociologues, géographes et des économistes régionaux insistaient sur les dynamiques endogènes de développement et les caractéristiques sociologiques et culturelles de ces régions comme facteurs explicatifs de ces dynamiques.

### ***Les districts industriels, des entreprises sans murs***

C'est avec Becattini (1979, 1987) que l'expression de district industriel apparaît. Il rappelle que le type d'organisation industrielle de ces régions, mélange de concurrence-coopération au sein d'un système localisé de petites et moyennes entreprises, rappelait le concept marshallien de district industriel. Il articule les traits relevant de la configuration proprement économique de l'ensemble d'entreprises et des traits se rapportant au fonctionnement social de la collectivité locale.

Comme le fait remarquer Florence Vidal (1998), le district industriel est un grand complexe productif où la coordination entre les différentes phases et le contrôle de la régularité de leur fonctionnement ne sont pas soumis à des règles préétablies ou à des mécanismes hiérarchiques comme cela se déroule dans la grande entreprise. Dans le district, à l'inverse de ce qui se passe par exemple dans les villes manufacturières, il tend à y avoir une osmose entre communauté locale et entreprises. Ces univers ont des caractéristiques communes. Ils couvrent l'ensemble du cycle productif (création, production, commercialisation nationale et internationale) et possèdent un secteur de conception et de production de machines liées à leur activité. Ils comportent ainsi toute une gamme de services aux entreprises : comptabilité, design, ingénierie, veille scientifique et technique, marketing, formation, conseil juridique, certification de la qualité, banques de données de tous ordres, etc.

En 1997, le district de Prato s'étend sur 700 km<sup>2</sup>. Ses 8 500 entreprises du textile emploient 44 000 personnes ; dans la mécanique textile, on compte 235 entreprises et 1 250 emplois. Chaque année sont présentés 2 000 nouveaux fils et 60 000 échantillons de tissus divers. Les entreprises consacrent 5 % de leur chiffre d'affaires en recherche et développement. Des textiles techniques, des voiles marines sont également présentés sur le marché. Prato est considérée comme l'une des premières villes italiennes en ce qui concerne le développement économique et social.

Selon Florence Vidal, *Le secret des districts industriels : innovation, coopération et industrie*, janvier 1999.

Les districts industriels jouent un rôle important dans l'économie italienne. Dans un article de *La Repubblica* (16 février 1998), G. Becattini montre que les productions mécaniques (hors automobile) et le « made in Italy » liés aux districts contribuent pour plus des deux tiers aux excédents commerciaux de l'Italie durant ces deux dernières décennies.

L'évaluation de leur nombre varie selon les auteurs et selon les études.

Une enquête du *Il Sole 24 Ore* en 1992 en dénombrait 65. Brusco (1997) comptait 149 districts industriels employant 360 000 travailleurs en 1951, alors qu'il en dénombrait 238 avec 1 700 000 salariés en 1991. Une évaluation récente de l'*Istituto Nazionale di Statistica*, ISTAT (1995), fait également ressortir l'importance des districts industriels dans l'économie italienne. En travaillant sur l'ensemble des systèmes locaux de travail (784) et en considérant les entreprises de moins de 250 employés, un coefficient de concentration territorial significatif et le degré de spécialisation sectoriel, on arrive à identifier, en 1991, 200 districts industriels, représentant 2 220 000 personnes soit 45 % de l'emploi de l'industrie manufacturière italienne (cf. tableau ci-après).

La répartition régionale fait ressortir l'importance du phénomène dans le nord, nord-est et centre du pays et sa quasi-absence dans le Mezzogiorno. Les principales spécialisations sont le textile-habillement, le cuir-chaussure, l'industrie du meuble et de l'ameublement, la mécanique et les industries alimentaires. Cependant, d'autres activités sont de plus en plus concernées comme le montre l'exemple de la Ravenne autour de l'environnement.

### *À Ravenne, vers un district de l'environnement*

Réputée pour ses mosaïques byzantines, site de plusieurs monuments appartenant au patrimoine mondial de l'UNESCO, établie non loin des plages de la Riviera Adriatica, Ravenne est devenue une ville particulièrement sensible aux questions d'environnement. Des colosses pétroliers et pétrochimiques se sont installés là, tant sur terre qu'en *off-shore*. Dans le golfe de Venise, mer presque fermée, s'évacuent les fanges industrielles et agricoles charriées par le Pô, l'Adige et leurs affluents. À la fin des années quatre-vingt, une forte prise de conscience de la situation amène plusieurs acteurs de la province de Ravenne à s'organiser pour lutter collectivement. En cela, ils s'inscrivent dans la ligne des luttes menées par leurs ancêtres du XIX<sup>e</sup> siècle. Ceux-ci réussirent à mener à bien des actions de bonification des territoires agricoles et d'aménagement des systèmes hydrologiques, s'appuyant sur des forces collectives qui prirent le plus souvent la forme de coopératives. Dès 1990, apparaissent des revues comme *Verde Salute* (Santé Verte), et se montent une université verte indépendante et une fondation orientée vers des projets éducatifs. Puis, des institutions locales et provinciales se mobilisent pour créer des organismes axés sur le traitement des déchets et la salubrité des eaux et de l'air. En 1993, une conférence sur le développement soutenable à Ravenne met l'accent sur la nécessaire convergence des opérations menées par les experts et par les secteurs publics et privés dans des domaines aussi variés que la protection de la mer, l'utilisation des ports, la diffusion des cultures et des élevages biologiques, le nouveau tourisme et la création de parcs. Peu à peu, ces politiques sont mises en œuvre et suscitent la participation de centres de recherche de qualité. De larges programmes sont soutenus par la Fondation Flaminia qui groupe des communes, des banques, des associations, etc. Des consorzi se préoccupent de tous les aspects de l'hygiène urbaine. Une coopérative se spécialise dans le recyclage des déchets biologiques issus, entre autres, du processus de vinification. L'université crée de nouveaux diplômes. Alliant compétences scientifiques et techniques, un véritable district de l'environnement se constitue à Ravenne (*cf.* Florence Vidal, art. cit.).

### *Districts industriels par spécialisation et région en Italie, 1991*

	Nb	Effectifs	Textile	Peaux	Meubles	Mécanique	IAA	Divers
Nord-Ouest	59	922 140	24	-	6	17	6	6
Nord-Est	65	835 521	20	4	18	14	7	2
Centre	60	405 613	19	18	13	1	2	7
Midi	15	58 970	6	5	2	-	2	0
Italie	199	2 222 244	69	27	39	32	17	15

### ***Une industrialisation sans rupture***

Le développement des districts industriels s'effectue dans un espace qui est typique de l'Italie des communes (Fuà, 1985). Le territoire est constellé de villes moyennes et petites. Ce sont des centres aux fonctions urbaines diverses, avec des traditions d'administration locale et démocratique efficaces, jouissant d'une grande activité privée dans le commerce, les professions libérales et l'artisanat. Le territoire est desservi par un réseau routier dense. Chaque ville dispose de toutes les infrastructures sociales. Il n'y a pas de rupture entre la ville et la campagne, G. Becattini (1989) parle de « campagne urbanisée ».

Certains espaces sont de formation récente : ceux-ci sont alors le produit de décentralisations productives avec prépondérance d'unités de production qui appartiennent à des entreprises externes. Mais beaucoup de districts industriels sont de formation ancienne et renvoient au rôle particulier de l'agriculture dans leur formation. Il s'agit de zones dont les origines remontent aux XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles (Brescia, Biella, Lecco, Shio, Prato, Val Gandino, etc.). Il s'agissait pour les paysans de ces régions de trouver un complément à leur faible revenu, d'où le développement d'une première activité industrielle. En raison, en particulier, d'une composante démographique dynamique, ce lien étroit entre agriculture et industrie existe encore. On est en présence d'une structure spécifique de rapports de production dans l'agriculture avec prédominance des petites exploitations. Cette structure a permis à l'industrie, à partir de petites initiatives, de s'appuyer sur une reproduction économique et sociale à dominante familiale et rurale (offre de main d'œuvre flexible et à faible coût, organisation de la pluri-activité dans le cadre familial). Cette petite agriculture a été non seulement nécessaire à la reproduction de la force industrielle en poussant la paysannerie vers les activités manufacturières, mais aussi le support des initiatives entrepreneuriales : mobilisation de terrains, des biens fonciers, pour créer l'entreprise par exemple. Ceci explique en grande partie l'intervention fréquente de la famille dans la production, d'où l'existence des rapports de solidarité dans le cadre de la famille élargie et du voisinage.

### ***Le district industriel comme système de production flexible***

Cette flexibilité est basée sur la petite dimension des unités de production, sur la densité des relations entre celles-ci et sur la rapidité de réponse des entreprises aux nouvelles conditions internes et externes de la zone : par exemple à Prato, en quinze jours, on peut livrer un nouveau produit. Mais la flexibilité, c'est aussi la capacité d'adaptabilité aux nouvelles technologies. Dans ce domaine, petite taille et système intégré de PME semblent constituer un facteur tout à fait favorable. Dans la majorité des cas, l'évolution se fait progressivement dans une filière technique connue par une longue tradition. On voit l'ancien coexister avec le nouveau. L'adaptation

ne paraît pas poser de problèmes : matières utilisées, machines textiles pour chaussures, machines-outils... On voit aussi de nombreuse PMI se lancer dans des technologies entièrement nouvelles. Plus de souplesse et une meilleure disposition pour les petites innovations font que les districts industriels se trouvent particulièrement adaptés sur des marchés marqués par une importante fragmentation (géographique et sociale) et par une succession rapide des modes ou des innovations (Bertrand, 1986).

### ***Le district industriel comme produit de dynamique territoriale autonome***

Dans les districts industriels, on vit ce que A. Marshall appelait une atmosphère industrielle, phénomène lié à la compétence et à l'expérience professionnelle des travailleurs d'une industrie concentrée en un lieu donné<sup>4</sup>. Avec Becattini (1989), on peut traduire en termes contemporains ces caractéristiques des districts industriels : coexistence singulière de concurrence et de solidarité entre les entreprises qui réduit les coûts de transaction du marché local ; pléthore d'innovations qui viennent de la base, favorisées par le « climat industriel » régnant dans le district ; grande mobilité, tant horizontale que verticale, des postes de travail ; émulation que se communiquent les membres du district, tant pour atteindre les objectifs économiques que, parfois, pour améliorer et parfaire l'environnement géographique et social du district proprement dit.

Le district industriel apparaît donc comme une forme typique d'organisation productive territorialisée dans laquelle les relations entre firmes 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 ; le principe de la hiérarchie y est remplacé par celui de la réciprocité qui 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 de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné » (Becattini, 1992).

---

4. On connaît la phrase célèbre de Marshall : « Lorsque de grandes masses d'hommes dans la même localité sont engagées dans des tâches similaires, il est constaté que par l'association de l'un et l'autre, ils éduquent l'un et l'autre. Pour utiliser un langage que les travailleurs utilisent eux-mêmes, la compétence requise dans leur travail est dans l'air et les enfants la respirent en grandissant (Whitaker, 1975).

### ***Le district industriel comme organisation ouverte sur l'extérieur***

Le district industriel ne doit pas être considéré comme un système clos. Au contraire, il s'agit d'une organisation ouverte sur l'extérieur. D'ailleurs le phénomène a attiré l'attention en raison notamment de ses performances à l'exportation. Les districts italiens se sont ainsi appropriés 51 % du marché mondial des carreaux en céramique, 37 % du marché de la bijouterie, 31 % du marché des tissus en soie, 28 % du marché des meubles et des chaises, 28 % du marché des chaussures en cuir et 27 % de celui des sacs en cuir (Balestri, 1996).

Mais l'ouverture n'a pas seulement lieu dans le domaine de l'exportation, elle concerne aussi la technologie. Ces systèmes locaux représentent souvent les zones à la pointe du progrès, tant en termes technologiques qu'en termes d'innovation organisationnelle dans le contexte du marché international des différents secteurs ou produits (Garofoli, 1992).

### **Le système productif local comme forme généralisée d'organisation productive territorialisée**

#### ***L'élargissement de l'analyse des districts industriels et le concept de SPL***

Dans la foulée des travaux sur les districts italiens, de nombreuses études ont été réalisées qui ont permis d'identifier des formes similaires ou comparables d'organisations productives localisées. Ces travaux fournissent les éléments permettant de faire une synthèse relative au fonctionnement de ces organisations, à travers le concept de système productif local (SPL).

#### **SPL et Innovation**

Dans cette perspective, le SPL ne dérive pas seulement du district industriel ; la notion s'inspire également des analyses récentes de l'économie industrielle et de l'économie régionale sur l'innovation. Parallèlement aux externalités qui affectent la fonction de production dans les districts industriels, il y a des externalités opérant à travers des réseaux de connaissances. Informations et connaissances s'échangent difficilement ou sont très coûteuses à transmettre malgré les grands progrès des technologies de l'information (Von Hippel, 1995). Les connaissances parmi les plus utiles restent du domaine du tacite et se transfèrent par contacts. Des firmes proches géographiquement ont plus de chances d'échanger formellement ou informellement des connaissances. Pour la technologie comme pour la recherche fondamentale, l'apprentissage est un produit de l'activité. Il y a donc du savoir tacite dans

l'activité même de recherche. E. Mansfield et J. Lee (1996) ont montré que les entreprises américaines passaient plus fréquemment des contrats de recherche avec des universités géographiquement proches qu'avec des universités géographiquement éloignées. Tout cela confirme l'importance de la proximité géographique entre acteurs économiques (Feldman, Florida, 1994), et incite à tenir compte du poids des réseaux spatialisés de connaissances.

On retrouve cette idée dans les travaux qui s'appuient sur l'observation des regroupements dits *high tech* dans les villes (Silicon Valley, Route 128, Grenoble, Toulouse, etc.), et qui se résument autour des concepts de district technologique et de milieu innovateur (Maillat, 1996). Il s'agit d'une démarche qui s'oppose à une conception fonctionnelle du progrès technique, selon laquelle l'innovation se définit par des paramètres techniques ayant vocation à être appliqués partout de la même façon. Selon cette analyse, on peut avoir de l'innovation une vision plus territorialisée : l'innovation est alors la création d'un milieu, elle est le fruit de l'inventivité des milieux et répond au besoin de développement local, moyen que se donne une société pour progresser (Aydalot, 1986). Les notions de district technologique et de milieu innovateur partagent une conception évolutionniste de la technologie introduisant la non linéarité ; elles reconnaissent l'importance des externalités non marchandes et des effets de proximité spatiale dans les processus d'innovation.

### **SPL et évolution des espaces ruraux**

La notion de SPL a aussi à voir avec la compréhension de certaines dynamiques rurales. On est en présence d'approches montrant comment des effets externes peuvent se propager dans des milieux assez denses, mais de taille réduite. La dimension rurale de ces formes territoriales favorise l'instauration du rapport dialectique entre l'isolement communautaire et l'ouverture vers l'extérieur, constituant une des conditions de l'existence de ce type de système.

Une première application a été effectuée à propos du tourisme. En faisant l'analyse des stations de sport d'hiver (J. Perret, 1992) oppose aux « stations *ex-nihilo* », caractérisées par un développement délocalisé, les « stations villages » créées dans la continuité des territoires. La station village est organisée sous une forme proche d'un SPL, mais avec des différences. Comme dans le SPL, on est en présence d'un ensemble de petites entreprises indépendantes avec un redéploiement du capital de production antérieur dans la nouvelle activité principale locale. Il y a exploitation explicite de la ressource locale : le site skiable. Les entreprises sont concurrentes, mais interdépendantes au niveau du maintien de la qualité de la station. Il n'y a pas d'entreprises leaders et la famille joue un rôle important dans l'activité productive. Les spécificités concernent l'absence de

division du travail entre les entreprises, la production et le fonctionnement saisonnier du territoire.

Une autre extension de l'analyse concerne des espaces ruraux périphériques indépendants marqués par une forte typicité territoriale. Il s'agit des approches des systèmes locaux de production agroalimentaires reposant sur la transformation sur place de produits de terroirs (souvent garanti par des appellations). Formes de construction des ressources spécifiques, ces systèmes sont à même d'engendrer et de conserver des activités assez fréquentes dans les espaces ruraux. Leur analyse, qui passe par l'étude des modes de régulation locale dont le produit fait l'enjeu, a suscité de nombreuses recherches de la part des économistes ruraux, en particulier Perrier-Cornet, (1986, 1990), A. Mollard, B. Pecqueur, A. Lacroix, (1998). Ces derniers ont cherché à caractériser les éléments qui permettent aux agents économiques d'un territoire de susciter « un consentement à payer induit par le lien au lieu d'un produit localisé ».

Plutôt que de désigner ce processus par le mode d'organisation territoriale qui l'autorise, les auteurs ont préféré le qualifier par son résultat : la rente de qualité territoriale. La perspective de la perception de la rente fonde la cohésion de la coordination des agents économiques au sein du SPL. Dans le cas de la certification de l'origine territoriale, les participants trouvent un avantage plus grand à prendre part au processus et à adhérer à l'accord final. Comme le font remarquer C. Dupuy et A. Torre (1998), la certification pourrait être considérée comme un club dont les membres bénéficient d'avantages interdits aux non membres par des barrières à l'entrée.

Dans ces élargissements successifs du champ de la recherche, le district industriel perd de sa rigueur théorique, notamment quant à son homogénéité et aux caractéristiques socioculturelles qui le fondent. Cependant, ces recherches internationales incitent à réexaminer l'histoire de l'industrialisation de chaque pays en étendant la recherche à d'autres pans du système productif que laissait dans l'ombre la « stylisation » en termes de fordisme : le rôle des PME et de leur coopération dans un cadre territorial donné, l'importance des effets de proximité et du contexte territorial dans les processus de production et d'innovation. Ce sont de tels éléments, ainsi que leur cohérence, qui sont pris en compte dans la notion de *système productif local* (SPL).

Le concept de SPL emprunte à l'économie industrielle, (Arena *et alli*, 1987). Utilisé par de nombreux auteurs sous des formes et appellations diverses, cette notion peut être définie comme un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives au sens large du terme (entreprises industrielles, de services, centres de recherche et de formation, interfaces, etc.) qui entretiennent entre elles des rapports d'intensité plus ou moins forte. L'intensité des liens entretenus entre les unités de production dépend avant tout de l'organisation et du fonctionnement du système de

production. Les rapports entre unités sont divers et se présentent sous diverses formes : formels, informels, matériels, immatériels, marchands et non marchands. Ces rapports peuvent porter sur des flux matériels, de services, de main-d'œuvre, de technologie ou encore de connaissance. Le SPL n'est sans doute pas un concept stabilisé, susceptible d'une définition achevée et acceptable de tous, mais il est la traduction de ces phénomènes originaux de développement localisé.

Ainsi, on peut essayer de généraliser l'usage du concept de SPL à chaque modèle d'organisation de la production basé sur la présence d'économies externes et de connaissances non transférables et sur l'introduction de formes spécifiques de régulation qui identifient et sauvegardent l'originalité de la trajectoire de développement. On est alors en mesure de considérer l'ensemble des processus de développement local dans lesquels le territoire joue un rôle actif et le système productif local bénéficie d'une forte identité et de caractéristiques qui permettent à la collectivité locale de se défendre et de se reproduire. Il est alors possible de prendre en compte des systèmes organisés dont la dynamique repose soit sur la grande entreprise, soit sur des modèles d'organisation qui ne déterminent pas une forte division du travail (comme dans le cas des districts industriels), pouvant inclure des processus de développement reposant sur des mécanismes de reproduction sociale (plutôt que technico-économiques), avec la reproduction d'un nouvel « entrepreneuriat » à travers des mécanismes d'imitation et *spin-off*.

Le SPL apparaît ainsi comme une forme d'organisation économique efficiente et comme lieu de processus économiques collectifs « situés » (Salais, 1996). Le SPL devient un lieu défini par une proximité de problèmes et de coordination des attentes et des actions des individus. Il apparaît en effet que la proximité géographique est incapable d'expliquer par elle-même l'existence de systèmes économiques territoriaux si elle n'est pas renvoyée à un système d'appartenance, à une histoire s'incarnant dans des règles et des représentations collectives (C. Courlet, B. Pecqueur, B. Soulage, 1993) La contribution de l'approche au renouvellement de l'analyse spatiale se situerait donc aussi autant du côté de l'histoire et du temps historique que de la géographie et de la distance.

### ***Principales caractéristiques des SPL***

Au-delà de cette définition générale, quelques éléments essentiels permettent de caractériser les SPL.

#### **Des ensembles d'établissements spécialisés**

Les SPL sont caractérisés, tout d'abord, par la concentration et la spécialisation d'activités (production et service) en un lieu donné et fréquemment dans des entre-

prises de petite et moyenne taille. Les SPL renvoient à des relations de collaboration à moyen et long terme entre ces entreprises qui réalisent des productions conjointes selon des procédures spécifiques de concertation. Ce modèle concerne les secteurs dits traditionnels comme c'est le cas des fameux districts industriels de « Troisième Italie », alors que dans les zones métropolitaines, il touche aussi les secteurs avancés (district technologique, milieu innovateur).

Dans les SPL, une division du travail et un réseau d'interdépendance s'établit entre les unités. Les motifs pour lesquels celles-ci se partagent les différentes activités sont variés : ils vont de la recherche d'une production spécialisée qu'une seule entreprise n'est pas capable de réaliser au développement d'économies d'échelle importantes. Au total, on est en présence d'un système qui s'organise entre des entreprises de taille comparable ; ceci fait que sa base est explicitement territoriale.

### **Flexibilité et économie d'agglomération**

La flexibilité productive est basée sur la petite dimension des unités de production, sur la densité des relations entre celles-ci et sur la rapidité de réponse des PME aux nouvelles conditions externes et internes de la zone. Dans le Choletais par exemple, la flexibilité se traduit par l'adaptation au « produit mode » (collections fréquentes et renouvellement accéléré de produits). Mais la flexibilité, c'est aussi la capacité d'adaptation aux nouvelles technologies. Dans ce domaine, petite taille et système intégré de PME semblent constituer un facteur favorable. L'évolution peut s'effectuer progressivement dans une filière technique marquée par une longue tradition : passage de la binteloterie et des jouets aux plastiques techniques pour l'automobile à Oyonnax ; passage du décolletage à la micro-technique et à la fabrication de sous-ensembles et de fonctions dans la Vallée de l'Arve. On peut voir l'ancien coexister avec le nouveau. L'adaptation concerne les matières utilisées, les nouvelles techniques et machines, l'utilisation de nouveaux services, l'adoption d'une autre organisation, etc.

Les économies d'agglomération sont, quant à elles, la conséquence de rapports intenses entre les entreprises locales ; ceux-ci amplifient la division du travail permettant aussi une spécialisation de plus en plus grande, l'introduction de nouvelles technologies et une plus grande efficacité du système local : baisse du coût unitaire de production et/ou augmentation de la production, possibilité d'élargir les débouchés au niveau national et international en diminuant les coûts d'accès au marché. Les économies d'agglomération proviennent aussi d'un marché du travail local souvent organisé avec une forte mobilité des compétences et des savoir-faire entre les entreprises et un type de relation de travail fondé sur l'individualisation et la connaissance mutuelle liée au milieu d'appartenance.

Autre facteur à signaler et qui contribue au développement des économies d'agglomération et à la stabilité des systèmes locaux, le système d'information qui se forme au niveau de l'espace concerné (système d'information informatisé entre les entreprises de l'habillement et les façonniers à Cholet, système d'information sur les normes du centre technique du décolletage à Cluses). Celui-ci garantit la circulation rapide des informations relatives aux débouchés, à la technologie, aux nouvelles matières premières et aux nouvelles techniques financières et commerciales.

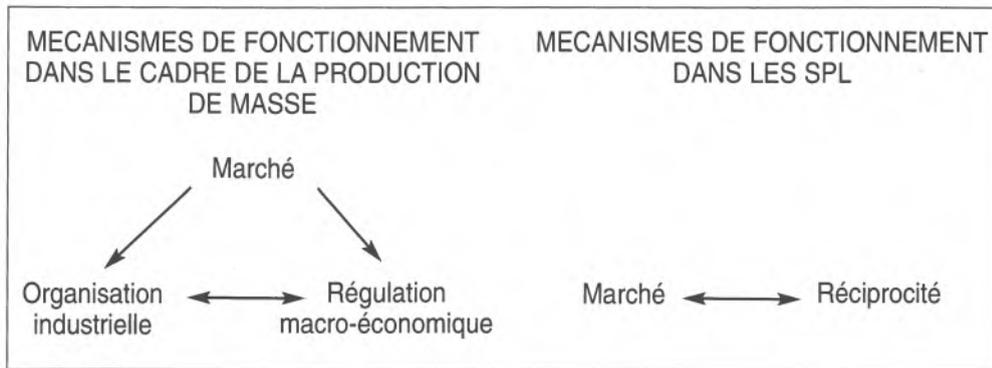
Enfin, il faut ajouter des éléments concernant le bon fonctionnement d'ensemble du SPL : activités de soutien technique, commercial et financier aux entreprises dans les districts industriels, activités de formation et recherche dans les milieux innovateurs. Ces services ou paquets de services sont mobilisables sous forme de réseaux à partir d'institutions qui ont vocation à entretenir des relations avec les entreprises. Ils constituent de véritables économies externes d'organisation en faveur des entreprises.

### **Marché et réciprocité**

Les systèmes de PME fortement ancrées dans un territoire font appel au jeu combiné de deux mécanismes de fonctionnement :

- le marché, mécanisme nécessaire de régulation de la demande et de l'offre de biens ;
- la réciprocité, qui consiste en un échange de services gratuits. Celle-ci détermine une relation qui possède une vie propre au-delà de la transaction purement commerciale. Dans la société contemporaine, les relations de réciprocité sont présentes, par exemple, dans la famille, dans les relations amicales ou dans certaines formes de relations communautaires ou sociales. La réciprocité renvoie à la fidélité, à la gratuité et à l'identité. En particulier, l'agent qui s'insère dans un système de réciprocité doit pouvoir compter sur le maintien dans le temps de son identité vis-à-vis d'un ensemble plus complexe : le métier, la famille, la communauté, le groupe social. La réciprocité s'enracine dans l'identité sociale de l'agent ; cela suppose que ce sentiment d'identification soit suffisamment répandu au niveau d'une collectivité, d'un territoire.

Ce jeu combiné du marché et de la réciprocité définit un mode de fonctionnement fort différent de celui qui régissait le système de production de masse (*cf.* schéma ci-après).



Ce jeu combiné du marché et de la réciprocité intervient à plusieurs niveaux :

1°) Tout d'abord, la dynamique des SPL est fréquemment liée à un phénomène *collectif* de prise individuelle de risque : les individus sont incités à « l'entrepreneuriat » par imitation, par désir de reconnaissance sociale, ou par la tradition héritée des générations antérieures.

2°) Ensuite, le marché du travail fonctionne effectivement comme un marché régulé par le jeu de la demande et de l'offre, mais ceci au sein des rapports de réciprocité propres aux SPL. L'information et l'acquisition des compétences professionnelles sont conditionnées par l'appartenance à la communauté. On ne naît pas avec un métier, on l'acquiert. Dans les SPL, la formation de l'identité personnelle est liée, d'une part à l'acceptation dans un groupe de producteurs et, d'autre part à la maîtrise des connaissances professionnelles.

3°) Enfin, le caractère social de la communauté permet aussi une autre articulation entre marché et réciprocité, mais cette fois-ci avec une référence directe au fonctionnement des SPL. Les relations entre les entreprises sont régulées par le marché, mais la connaissance réciproque, le métier, dans certains cas la parenté, permettent de créer un bon climat dans les affaires. La confiance réciproque, les transferts rapides de connaissances et d'informations facilitent le fonctionnement du marché. Cela permet de construire des rapports plus systématiques et plus stables entre entreprises, de telle sorte que ceux-ci ne peuvent se résumer à une simple somme d'achats-ventes sur le marché. Les SPL trouvent alors une nouvelle ressource dans l'organisation collective, ressource de stabilisation et de reproduction.

Cette combinaison entre marché et réciprocité donne lieu à une pratique, une réalité territoriale dont l'identité est fortement marquée. Elle remet en cause un des principes de base de l'économie politique classique : celui de la séparation entre l'économique et le social.

## ***Typologie des SPL***

Les considérations précédentes permettent de distinguer quatre types de SPL bâtis autour de configurations d'entreprises : le district industriel, le district technologique (ou milieu innovateur), le système de PME en émergence, les systèmes de PME organisés autour de grandes entreprises.

### **Les districts industriels**

Il s'agit de zones qui se sont développées spontanément à la périphérie des zones traditionnellement industrialisées. Ce modèle constitue la base du développement de « Troisième Italie ».

On le trouve aussi dans certaines grandes métropoles (*cf.* le quartier du Sentier à Paris). Les zones urbaines héritent d'un environnement industriel et dans ce cas la production spontanée profite du relâchement ou de l'absence du contrôle social sur les conditions de travail pour dégager un avantage comparatif ou pour résister à la concurrence des pays à bas salaires.

### **Les districts technologiques**

En observant les caractéristiques des systèmes urbains constitués plus récemment, on peut faire l'hypothèse de l'apparition d'une deuxième génération de SPL : les districts technologiques.

Le district technologique peut être présenté comme un avatar moderne des districts industriels. Il en conserve les caractéristiques fondamentales : la présence de PME autour d'une spécialisation productive, des liaisons informelles denses entre entreprises et une ambiance sociale spécifique, une combinaison des relations de marché et de réciprocité.

Au-delà de cette permanence, la forme du district technologique est spécifique et se distingue du district industriel par plusieurs aspects (Pecqueur, Rousier, 1991).

– Leur développement repose sur un « saut technologique », c'est-à-dire l'adoption de technologies qui tranchent d'emblée avec les savoir-faire accumulés localement.

– Les réseaux dominants qui structurent les relations d'acteur ne sont pas familiaux, mais plutôt professionnels. Les connivences s'établissent sur la base de formations technologiques communes, d'une identité de pratiques professionnelles ou encore d'origines universitaires et scientifiques semblables.

– Le rôle « d'incubateur » caractérise assez bien ce type de système dans la mesure où la diffusion du projet provient de plus en plus souvent des entreprises elles-mêmes et donc moins directement des structures de solidarité sociale.

Les districts technologiques sont essentiellement urbains. Leur développement correspond à l'émergence d'une compétition de villes (agglomération) et non de régions entre les territoires des pays industrialisés. Ils s'appuient sur des milieux urbains riches de leur variété et de leur complexité. Dans le cas français, en l'absence d'analyse systématique, seules quelques villes (Grenoble, Toulouse, etc.) apparaissent, en dehors de la région parisienne, comme contenant des districts technologiques.

### **Les grappes de PME en émergence**

On est dans une phase d'encouragement de regroupement d'entreprises dans des activités similaires pour que s'établissent entre elles des échanges d'expériences et de méthodes en matière de stratégie de développement de recherche de marché, de gestion des compétences humaines, de choix organisationnels ; les entreprises sont encore souvent très concurrentes.

Enfin, on peut considérer des systèmes de PME organisés autour de firmes pivots. L'exemple type est celui des fournisseurs des Automobiles Peugeot à Montbéliard.

### ***Quelle grille d'analyse pour identifier les SPL ?***

Le problème est d'identifier des zones productives de PME en général spécialisées dans une ou plusieurs activités complémentaires. Pour cela, il faut tout d'abord conduire une analyse très précise avec une utilisation d'informations statistiques les plus désagrégées possibles, au niveau territorial. L'idéal serait de commencer au niveau communal et, par agrégations successives, de délimiter un SPL.

Cette démarche est impossible en l'état actuel des statistiques disponibles et serait très coûteuse en temps pour un résultat peu tangible. On peut, par contre, partir d'un découpage en bassins en zones d'emploi et faire ressortir à partir des statistiques disponibles les premiers indices d'existence d'un SPL.

Cependant le travail statistique n'est pas suffisant pour caractériser un SPL, il doit être complété par un travail de recherche qualitatif devant donner lieu à des audits-diagnostic touchant l'ensemble d'une configuration territoriale organisée en SPL.

Finalement, le travail d'identification doit couvrir de nombreux aspects que l'on peut regrouper en quatre grands éléments.

### **Le SPL, comme concentration géographique originale**

Un SPL se caractérise tout d'abord par la présence sur un **territoire restreint** d'un grand nombre de PME suffisamment proches et réciproquement liées. Il s'agit d'une **concentration géographique originale** autour d'une (ou plusieurs) activités principales. La ville de Biella avec 2 000 entreprises dans le textile emploie 21 000 personnes. En France, le Choletais rassemble 200 entreprises de la chaussure dans un rayon de 30 km ; la Vallée de l'Arve concentre 600 entreprises du décolletage sur 300 km<sup>2</sup>.

### **Le SPL, comme construit historique**

Ensuite, le SPL n'est pas quelque chose d'instantané. Il est construit en un temps qui ne s'exprime pas simplement comme mécanique mais comme un temps mesuré selon les règles dialectiques du développement. Il faut donc du temps pour qu'une activité établie en un lieu finisse par devenir typique et unique. Le SPL est un construit historique.

### **Le système productif local**

Un SPL se caractérise par un système productif local qui est le produit des avantages réciproques dont jouissent les entreprises situées dans un même territoire. Ces avantages réciproques sont tout d'abord internes au système d'entreprises. Deux types d'éléments peuvent jouer : l'articulation productive (division du travail entre les entreprises) et une solidarité forte autour d'un métier. À ces caractéristiques, il faut ajouter un environnement actif regardant le fonctionnement de l'ensemble du système local. L'ensemble de ces éléments définit un système plus ou moins complexe.

- *L'articulation productive*

Souvent, il y a une répartition des tâches entre les entreprises qui ne sont donc pas situées au même niveau par rapport à l'accès direct au marché : la division du travail peut être parfois très développée comme c'est le cas dans la Vallée de l'Arve entre ensembliers, sous-traitants de rang 1 et sous-traitants de rang 2, travail à domicile pour la reprise des pièces.

D'autre part, le développement de l'activité principale engendre l'émergence de nombreuses activités annexes et complémentaires (fabrication de prototype, de machines, de fournitures spécifiques, etc.) et des activités en aval (commercialisation, transport, etc.).

- *Une forte solidarité locale autour des métiers et de la profession*

L'articulation productive se double souvent d'un réseau de relations informelles.

Dans le SPL type district industriel, ce réseau repose sur une notion familiale, d'amitié ou de reconnaissance. Dans la Vallée de l'Arve, l'entreprise locale la plus élevée dans la hiérarchie répercute sur les unités gérées par des membres de la famille, des amis, l'aubaine d'un bon marché. On se dépanne fréquemment. Dans le Choletais, les pratiques de coopération sont très fortes entre fabricants. Les échanges des produits finis entre les entreprises sont très courants. Les entreprises font appel les unes aux autres en fonction de leurs problèmes conjoncturels de capacité ou de réactivité.

Dans le SPL type de district technologique, les informations circulent grâce à des affinités professionnelles entre des individus issus des mêmes formations parlant le même langage.

- *Un environnement proche des entreprises, très actif*

À ces caractéristiques il faut ajouter toute une série de services réels et financiers contribuant à rendre le système local de PME plus performant. Dans certains districts industriels comme celui de la Vallée de l'Arve (*cf.* schéma ci-après) on est en présence d'un ensemble cohérent et d'une économie très riche où se trouve l'ensemble des services nécessaires au fonctionnement des entreprises locales. Dans les districts technologiques, les synergies se renforcent entre l'ensemble des entreprises et l'environnement scientifico-industriel. L'essaimage d'un cadre, d'un ingénieur, d'un chercheur y est fréquent. L'aventure industrielle dans les activités de recherche technologique est une vertu intégrée à la culture de l'ensemble du système local.

*Le système productif de la Vallée de l'Arve*

	SNDEC <sup>1</sup>	CTDEC <sup>2</sup>	
	<b>ACTIVITÉS CONNEXES ET COMPLÉMENTAIRES</b>		
Banque de France	- découpage, emboutissage	- transformation de matières plastiques	École Nationale d'horlogerie (Lycée Polyvalent de Cluses)
Banques	- traitement thermique de surface	- frappe à froid	
Cabinets comptables	- découpe au laser et caractérisation des machines	<b>DÉCOLLETAGE</b>	Lycée du Fayet
Notaires	- fabrication de machines outils		
	- robotique (automatismes et chargeurs automatiques)		
	- logiciels pour gestion de la production et de la qualité		LEP de Cluses
	Sociétés de transport	Négociants en métaux	Fournisseurs d'outillage

1 - Syndicat national du décolletage.

2 - Centre technique du décolletage.

### Des conditions socio-économiques favorables

Ce qui est remarquable, c'est l'existence d'une formation sociale au niveau territorial, suffisamment homogène du point de vue des comportements culturels et des aspirations.

Dans les districts industriels, le rôle de la famille, des relations de voisinage, du système d'inter-connaissance autour des métiers sont essentiels. Cela donne lieu à une mobilité sociale élevée (de l'ouvrier aux travailleurs indépendants, au petit patron, etc.), à une structure culturelle qui favorise la mobilité sociale (gestion du temps de travail au niveau de la cellule familiale), à l'existence d'un consensus social déterminé par une structure sociale qui « récompense et promeut » et une flexibilité importante du marché du travail.

Pour les SPL types districts technologiques, les réseaux dominants qui structurent les relations d'acteurs ne sont pas familiaux, mais plutôt professionnels. Les connivences s'établissent sur la base de formations technologiques communes, d'une identité de pratiques professionnelles ou encore d'origines universitaires et scientifiques semblables.

### Le degré de complexité du système local

Les différents SPL n'ont pas le même niveau de développement, n'ont pas atteint la même complexité et ne rencontrent donc pas les mêmes problèmes. On peut dans

ce cas, lorsque cela est possible, les comparer à la typologie proposée par G. Garofoli (1983b), par ordre croissant de complexité : les aires de spécialisations productives, les systèmes productifs locaux et les aires systèmes (*cf.* tableau ci-dessous).

*Degré de complexité des SPL*

Principales caractéristiques	Aires de spécialisation productive	Systèmes productifs locaux	Aires systèmes
Structure de la production	Mono culturelle	Mono culturelle	Diversifiée
Degré d'intégration productive	Entreprises concurrentes avec faible interdépendance	Intégration infrasectorielle (horizontale)	Intégration intra- et inter-sectorielle (horizontal/vertical)
Origine des entrepreneurs	Externe (décentralisation productive)	Interne/externe	Interne
Histoire	Formation récente	Formation ancienne	Formation ancienne
Facteurs de localisation	Flexibilité et faible coût de la main-d'œuvre	Flexibilité et faible coût de la main-d'œuvre Professionnalité ambiante	Professionnalité ambiante Système de relation inter-entreprises
Type de développement	Extensif (accroissement de l'emploi)	Extensif (accroissement de l'emploi)	Intensif (réduction de l'emploi, automatisation, innovation technologique très poussée)
Relations entre le système productif et la formation sociale locale	Faibles	Fortes	Très fortes

Source : Garofoli (1983b).

On le voit l'appréhension d'un SPL passe par une analyse s'effectuant à plusieurs niveaux :

- utilisation des statistiques générales permettant de repérer les premiers indices d'une concentration spatiale d'activités organisée en SPL. Il s'agit de rendre intelligibles par rapport à un territoire des données récoltées dans d'autres perspectives ;
- utilisation de données, d'éléments plus qualitatifs, (monographies, enquêtes d'institutions diverses, interviews, etc.).

Il est évident que le repérage des dynamiques d'acteurs (entreprises et institutions) constitutives d'un SPL ne peut s'effectuer qu'à partir d'un audit-diagnostic relativement complet, ce qui est une procédure lourde.

## ACTUALITÉ DES SPL

### Globalisation de l'entreprise et SPL

Les phénomènes d'industrialisation localisée ne sont pas un archaïsme local, ils

s'inscrivent dans les mouvements actuels de l'économie et plus particulièrement dans la globalisation des entreprises.

La globalisation de l'économie correspond à la fois à une mondialisation des marchés et à la mise en place d'une organisation internationale de la production (Laurencin, 1994). La globalisation du marché d'un produit bien déterminé signifie que le marché de ce produit n'est ni segmenté, ni rendu hétérogène par les frontières établies entre les espaces nationaux ; l'accès des entreprises d'un secteur d'activité au stade de la globalisation signifie qu'elles peuvent répondre en tout lieu et sans discrimination particulière de délai et de prix aux spécificités de la demande dans les divers produits du secteur en question. La firme globalisée profite tout à la fois des sites des « surdoués » de l'organisation, du *design*, de la conception et des zones à bas salaires pour la production. À défaut d'une grande taille et d'une structure de groupe ou de réseau propre, la globalisation peut être assurée par des coopérations internationales entre des entreprises exploitant des complémentarités géographiques telles que chaque partenaire élargit son système de production et son réseau de distribution.

La stratégie de globalisation des entreprises se distingue des stratégies antérieures d'internationalisation et de multinationalisation. Dans la stratégie typique d'internationalisation, un centre unique générait les exportations. La stratégie typique de la multinationalisation consistait, quant à elle, à construire un édifice hiérarchisé : la pyramide de la société mère avec, subordonnées à elle, les filiales de production à l'étranger. La stratégie de globalisation articule, dans un réseau mondial, des prérogatives stratégiques de la firme et pas seulement de simples compétences productives entre ses différentes implantations décentralisées. Dès lors, tout ce qui forme l'essence de la firme, son mode de production et son rapport au marché, peut devenir complètement délocalisé avec une autonomie quasi totale et une bonne insertion territoriale (Van Thulder, Ruigrok, 1992).

La globalisation interpelle, tout d'abord, la capacité stratégique de l'entreprise quant à ses compétences en matière d'organisation de ses différentes fonctions. Dans la dynamique de globalisation, l'entreprise doit mieux intégrer les dimensions techniques, commerciales, relationnelles afin de pouvoir s'adapter sans délai aux exigences de marchés mondialisés. Dans ce cadre, l'exigence de coordination de l'entreprise déborde largement son périmètre en invitant à de nouvelles alliances. On parle souvent à ce propos de « l'entreprise-réseau », modèle caractérisant la coordination interne de l'entreprise globale. Cependant, si la globalisation renforce la contrainte d'une gestion optimale du réseau de l'entreprise, le risque existe d'un effacement de la frontière entre l'intérieur et l'extérieur de l'entreprise si le réseau de l'entreprise atteint un niveau de complexité. La globalisation peut ainsi, à long terme, affecter l'identité de l'entreprise, notamment par rapport à sa base nationale d'origine.

Comme le fait remarquer Reich (1991), le *réseau mondial* que devient la firme mondialisée qui développe la globalisation ne peut plus être caractérisé par une nationalité, mais parce que la firme fait ici et là. Dans ce contexte, il est fréquent de s'interroger sur l'efficacité des politiques étatiques visant la défense des intérêts nationaux à travers les politiques d'aide aux entreprises ou les politiques commerciales destinées à protéger les intérêts des firmes nationales. Il faut cependant observer que cet affaiblissement des politiques publiques nationales affecte surtout les politiques traditionnelles de type défensif ou protectionniste. La globalisation signifie en fait un déplacement du rôle de l'État. Par rapport à l'entreprise, les interventions se situent désormais en amont (appui à la recherche, à la formation, à la diffusion de l'information scientifique et technique), et en aval (définition des règles et conventions publiques pour l'organisation des marchés).

Au niveau infra-national, la globalisation, qu'il ne faut pas confondre avec la banalisation, laisse aussi toute sa place au territoire. Apparaît ainsi un nouveau clivage : le global et le local. On évoque alors les districts industriels, les systèmes productifs localisés, les îlots d'innovation, « l'économie-monde » étant vue comme un vaste archipel. Il s'agit d'un développement selon une logique de réseaux multi-dimensionnels, complexe, créatrice, à la fois très territorialisée et très mondialisée. Cette logique bouscule aujourd'hui une approche spatiale qui se traduisait jusqu'à maintenant dans le domaine des relations économiques par une logique de proximité et d'emboîtement (poupées russes).

Becattini (1995), prétend qu'un lieu n'est pas un système local s'il ne dispose pas de ramifications qui le lient au circuit global. La théorie traditionnelle de l'économie régionale expliquait les processus de concentration des activités en restant très liée à une vision métrique du territoire. Or, la notion de continuité structurante est mise à mal par les évolutions actuelles. On peut dire que les activités économiques s'organisent à la fois en réseaux planétaires et en communautés locales. Benko et Lipietz (1992), parlent d'un réseau mondial de districts ; Veltz (1996), évoque une économie d'archipels.

Les analyses récentes (ISTAT, 1995) sur les districts industriels italiens montrent la plus grande ouverture sur les marchés étrangers des PME (6 à 199 employés) appartenant à des districts par rapport à l'ensemble des PME italiennes : 31,4 % des entreprises des districts déclarent un marché principalement international contre 18,6 % pour l'ensemble des PME du pays. Cette enquête montre que les relations inter-entreprises restent intenses dans les districts industriels notamment en raison de la qualité des produits fournis et de la grande ponctualité dans les livraisons.

Sillon alpin (Pecqueur *et alii*, 1995) entre Grenoble et Genève, donne des résultats similaires (*cf.* tableau ci-après).

*Répartition géographique du C.A. et des achats des entreprises  
rhône-alpines en 1993*

		Sillon alpin	dont flux intrapôle	Rhône-Alpes	France	Étranger	Total
Ensemble des entreprises du Sillon alpin	C.A.	14,5	9,2	9,1	52,8	27,6	100 %
	Achats	23,3	16,5	14,4	33,2	29,1	100 %
Entreprises de la Vallée de l'Arve	C.A.	19,3	10,2	5,1	61,2	14,3	100 %
	Achats	47,0	40,7	7,0	24,7	21,3	100 %
Entreprises du Genevois	C.A.	6,0	2,0	9,0	53,1	31,9	100 %
	Achats	12,2	2,7	13,3	23,0	51,4	100 %
Entreprises d'Annecy	C.A.	9,7	6,5	8,1	64,9	17,3	100 %
	Achats	20,4	8,4	5,3	32,7	41,6	100 %
Entreprises de Chambéry	C.A.	17,5	6,6	15,1	26,2	41,2	100 %
	Achats	16,1	6,2	25,4	36,0	22,5	100 %
Entreprises de Grenoble	C.A.	17,8	14,8	8,2	54,1	19,9	100 %
	Achats	23,1	22,6	18,5	37,9	20,6	100 %

On note que la proximité géographique, quand elle intervient, joue davantage au sein d'un pôle : Grenoble que l'on peut considérer comme un district technologique et la Vallée de l'Arve, district industriel où plus de 40 % des achats sont effectués dans le système local. Par contre, les flux inter pôles sont faibles. Tout cela donne l'image d'une prédominance des relations horizontales entre territoires éloignés sur les relations verticales (pôle hinterland) ou sur les relations entre pôles voisins.

Cette perspective donnée à l'analyse des SPL montre que la géographie économique n'est pas le résultat second de processus économiques et sociaux a-spatiaux. Elle est une composante active de la dynamique mondiale. Comme le fait remarquer M. Porter (1998), il s'agit d'une conclusion inattendue : les avantages comparatifs durables, dans une économie mondialisée, sont à chercher dans le tissu local, car résultant d'une concentration de compétences et de savoirs hautement spécialisés, d'institutions, de concurrents et de clients exigeants dans un pays ou une région délimitée.

### **Un phénomène qui déborde l'Italie et les pays développés**

Les expériences d'industrialisation localisée dépassent les fameux districts italiens.

Comme on l'a vu, ces systèmes de PME localisées concernent aussi les districts technologiques de pointe comme la Silicon Valley (Californie), Cambridge (GB), Kansai (Japon), Medicon Valley (Danemark, Suède), Montréal (Canada), Silicon Alley (New York)... ; ils s'édifient suivant un système proche de PME groupées qui multiplient les relations entre elles et leur environnement, caractérisé par la proximité des centres de recherche et des universités.

Les SPL se mettent en place en ondes successives.

Cela s'est fait au moment de la révolution industrielle dans les pays de développement ancien, avec des survivances fortes comme le Choletais ou la Vallée de l'Arve en France, le diamant à Anvers, la machine-outil au Bade-Wurtemberg, l'horlogerie dans le Jura Suisse.

### ***Districts industriels et industrialisation tardive en Europe du Sud***

Cela s'est poursuivi au cours des Trente Glorieuses, à la périphérie des précédents dans les pays d'industrialisation tardive comme, à côté de l'Italie, l'Espagne et le Portugal.

En Espagne, les plus connus sont les districts de Mondragon, du Vinalopo, des plaines au nord de Barcelone. M.T. Costa Campi (1994) a effectué un travail sur 23 systèmes de production locaux. Les zones étudiées se caractérisent par une structure de PME et une structure industrielle dominante dans laquelle toutes les phases de production pour obtenir le produit final sont présentes.

Au Portugal, une industrialisation diffuse à l'italienne se développe dans la région centrale entre Lisbonne et Porto. En suivant la classification de G. Garofoli, on peut distinguer :

- des aires de spécialisation productive : Braga (textile), S. João da Madeira (chaussure) ;
- des systèmes productifs locaux structurés autour d'une filière : Marinha Grande (moules pour la plasturgie), Vallée de l'Ave (textile) ;
- des aires systèmes : Agueda (produits métalliques, matériel électrique).

### ***« Clusters industriels » et pays en développement***

Depuis la rupture de 1974, les districts industriels et les SPL gagnent les pays en développement et émergents.

De nombreux exemples sont désormais évoqués : Fès au Maroc, Ksar Hellal,

Sfax en Tunisie, le système de la Vallée du Rio dos Sinos dans la chaussure au Brésil, (Azevedo, 1998). Hubert Schmitz (1990-1994) fait état de très nombreuses expériences de spécialisation souple : Kumasi au Ghana dans la mécanique, le Novo Hamburgo au Brésil dans la chaussure, Tirripur en Inde du Sud dans la bonneterie, l'industrialisation localisée des meubles en Égypte, etc. Les SPL gagnent aussi l'Asie à partir du Japon ; (J.-P. Housnel, 1998) montre qu'il y a aussi une Taïwan du milieu avec des SPL représentant 40 % des PMI et des exportations de l'île.

Ces systèmes localisés se développent dans des conditions qui rappellent celles des districts industriels. Cependant, pour désigner ces phénomènes, on reprendra ici la terminologie d'Hubert Schmitz de « cluster » plutôt que de district, car ce dernier suppose des attributs qui ne sont pas tous vérifiés par les recherches empiriques (trop rares encore). La notion de « cluster » exprime néanmoins l'idée de concentration sectorielle et géographique d'entreprises, qui est en fait la notion de base du modèle de SPL (d'autres caractéristiques, telles que la coopération inter-firmes, le rôle du milieu social étant ou non vérifiées sur le terrain).

Le « cluster industriel » est un phénomène très significatif de l'organisation à petite échelle dans les pays en développement. Pour les régions pauvres l'industrialisation par le bas permet ainsi la mobilisation de ressources locales inutilisées (financières et humaines) et l'utilisation effective de celles-ci (Schmitz, Nadvi, 1999).

Aux premières étapes, ensemble, la mobilisation et l'utilisation des ressources apparaissent en petites quantités. Les petits producteurs n'ont pas à acquérir l'équipement pour l'ensemble du processus de production ; ils peuvent se concentrer sur des étapes particulières en laissant les autres étapes à d'autres entrepreneurs. Les ateliers spécialisés qui peuvent réparer et entretenir les équipements existants permettent également de réduire les discontinuités technologiques. Il s'ensuit que l'investissement en capital est nécessaire en petites quantités plutôt qu'en grandes. Par ailleurs, les exigences en capital circulant sont affectées par le « clustering ». Lorsque les fournisseurs spécialisés de matières premières et de composants sont à proximité, il y a un besoin moindre en stockage d'inputs. De la même manière, seules de petites quantités de capital humain additionnelles sont nécessaires : l'investissement d'un seul producteur dans une qualification spécialisée entraîne des rendements croissants dans la mesure où d'autres ont investi dans des expertises complémentaires.

D'autre part le « clustering » permet la mobilisation et l'utilisation du talent entrepreneurial. Il permet de faire émerger les entrepreneurs les moins exceptionnels et les plus ordinaires, dans la mesure où il donne la possibilité d'avancer en prenant des risques calculables et minimales. Les pas sont petits et calculés en raison

de la division du travail et de la présence d'économies externes. L'action collective permet également de réduire la dimension du saut pour l'entrepreneur individuel.

Finalement, dans les pays en développement, le cluster facilite la mobilisation des ressources, réduit l'investissement et les risques pris par l'entrepreneur. L'agglomération d'entreprises permet à chacune d'entre elles de générer pour d'autres des possibilités d'accumulation de capital et de compétences.

### **« *L'entreprisisation diffuse* » dans les pays post-socialistes**

Enfin, les transformations récentes dans les pays post-socialistes se traduisent par l'éclatement d'une économie intégrée verticalement et par l'essaimage ou la création de petites et moyennes unités de production davantage enracinées au niveau local et régional. Le territoire devient, là aussi, un acteur de la transformation économique et de la transition vers l'économie de marché. Les activités de production tendent à se structurer à l'intérieur d'un cadre où l'espace n'est pas neutre et où le territoire devient un élément actif de l'organisation productive.

Bien entendu, cette nouvelle dimension du développement économique dans les pays ex-socialistes revêt des caractéristiques différentes selon les situations (Brunat, 1995). En Russie, elle repose à la fois sur la réactualisation de la communauté économique et sociale locale, dont l'origine est antérieure à 1917, permettant le maintien d'activités productives et le développement d'initiatives nouvelles, et sur un processus d'essaimage et de création d'activités de petites entreprises par des ingénieurs et techniciens autour de grands centres de recherche (Saratov, Zilinoograd, Yorooslavl, Vladimir, Tcheliabinesk, etc.). En Pologne, cette nouvelle dimension du développement reposerait davantage sur un tissu urbain maillé autour de villes moyennes (Posnam, Lodz, Cracovie).

Cependant, on est loin de la forme district industriel (ou district technologique). Les émergences évoquées reposent sur la recherche d'économies externes au niveau de l'agglomération spatiale. Seuls l'ancrage territorial et une dynamique sociale autour des rapports de réciprocité semblent se vérifier. Le territoire, le milieu semble être porteur d'un potentiel de réorganisation. C'est en ce sens que l'on peut reprendre l'expression d'Éric Brunat « d'entreprisisation diffuse », qui suppose une relation organique ou de partenariat avec les grandes unités de production, des relations entre unités elles-mêmes et le rôle actif des centres urbains. « L'entreprisisation diffuse » doit être comprise comme la diffusion localisée de la création d'entreprises petites et moyennes.

## LES SPL EN FRANCE

Les districts et les SPL ne constituent une thématique en France que depuis peu de temps, et elle n'a jamais pris l'importance qu'elle peut avoir en Italie. Pourtant comme le fait remarquer B. Ganne (1992), avant et immédiatement après la Seconde Guerre mondiale, la variété des systèmes locaux et en particulier des systèmes de PME était grande. Depuis le système Motte dans le nord développant un système fédératif spécifique de firmes familiales, jusqu'au système d'aristocratie papetière d'Annonay en Ardèche ou à la coutellerie de Thiers en passant par les centres textiles des Vosges, la petite métallurgie et l'horlogerie de Franche Comté et le système de la soie de Lyon, c'est toute une variété de SPL qui s'est développée en France, réunissant des communautés de gens et des populations de firmes dans une aire liée historiquement et déterminant une certaine entité socio-territoriale. Ces systèmes vont disparaître pour une large partie d'entre eux durant la période de croissance d'après-guerre. Ce n'est qu'avec les mutations économiques entamées dans les années quatre-vingt que les SPL vont être à nouveau à l'ordre du jour dans notre pays.

### Variété et déclin des SPL en France

#### *La dynamique historique des SPL en France*

La petite production artisanale et domestique, « labour intensive », à petite échelle, fondée sur le savoir-faire plus que sur la mécanisation, sur la sûreté d'opération du travailleur individuel, est le ressort essentiel de la croissance du XIX<sup>e</sup> siècle. Ce n'est pas le moindre paradoxe de l'industrialisation à la française que le développement parallèle de la petite industrie, rurale ou urbaine, domestique et artisanale. Vers 1850, elle correspond à 70/75 % de la force de travail et à 60 % de la valeur de la production industrielle (Markovich, 1967).

À cette époque, on constate une grande dispersion des structures productives. Au recensement de 1855, la population industrielle est de 4,7 millions d'individus, dont 1,6 sont des patrons. Au recensement de 1896, 83 % des établissements industriels ont de 1 à 4 salariés. En 1906, on compte 630 000 établissements qui s'élèvent à 2 132 000 en y ajoutant les travailleurs isolés.

La dynamique de l'industrialisation au XIX<sup>e</sup> siècle est liée à la fabrique comme système productif, à savoir, tous les groupements locaux, urbains ou ruraux de petits ateliers placés sous la dépendance directe d'un fabricant ou d'un marchand, commandé par une ville, par des négociants urbains. Ce système productif plonge d'un côté dans la petite production, mais s'ouvre de l'autre vers le grand négoce

(Dewerpe, 1991). En ce sens, la Fabrique, qu'il ne faut pas confondre avec celle du « système de fabriques » (la production concentrée et mécanisée), ne se distingue guère de la petite production dépendante du travail en chambre que décrit, par exemple, Albert Aftalion (1906).

Le critère qui prime est celui de la concentration spatiale du procès de travail. On est en présence de véritables nébuleuses industrielles, à la fois déconcentrées et massives.

Dans le nord du pays, son territoire est immense (Flandres, Hainaut, Cambrésis, Beauvaisis, Picardie avec les manufactures d'Amiens et Abbeville). En Normandie, ce sont les toiles, dans le pays de Caux et dans les villages autour de Bolbec, Louviers ou Pont Audemer. On compterait à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, dans les limites du futur département de la Seine inférieure, 100 000 fileuses à domicile. En 1782, le textile de Haute-Normandie, essentiellement du coton mélangé de lin, des Siamoises, emploierait 188 000 salariés pour une population totale de 590 000 habitants. Le seul Velay compterait près de 70 000 dentellières. Dans le Choletais, qui exporte vers Bordeaux, Nantes et La Rochelle, on compte 20 000 fileuses en 1806 et 12 000 tisserands en 1810. Le Midi file le coton dans les campagnes d'Albi, Montpellier, Castres et Toulouse, et surtout la laine, pour les étoffes ordinaires, les cadis, dans les Cévennes et le Gévaudan, et la soie autour de Nîmes. Cette production de masse pour le produit, dispersée pour le procès de travail, concerne aussi la serrurerie, la ferronnerie (Raucourt), la coutellerie, la clouterie, l'horlogerie, l'épinglerie (Laigle).

Au XIX<sup>e</sup> siècle, ce type d'industrialisation très localisée en milieu rural persévère et, loin de disparaître face à l'usine, croît avec l'industrialisation. Ainsi, la formation de grandes entreprises n'induit pas automatiquement la désindustrialisation du territoire de la proto-industrie antérieure parce qu'il peut y avoir industrialisation usinière sur place ; la concentration-mécanisation n'induit pas automatiquement la formation de grandes entreprises parce que la taille des nouvelles unités est souvent variable ; le départ d'une branche industrielle, concentrée en usine ailleurs, n'induit pas automatiquement la désindustrialisation parce qu'on peut voir se mettre en place des stratégies de reconversion vers une autre branche. C'est bien, semble-t-il, aux configurations locales qu'il faut imputer ces évolutions diversifiées et non à un quelconque cheminement linéaire.

Au XX<sup>e</sup> siècle, les évolutions sont un peu plus contrastées. Les établissements de moins de 10 salariés emploient 58 % de la population active industrielle en 1906, 41 % en 1926, 39 % en 1936. En revanche, si l'on examine les établissements de plus de 10 salariés, l'évolution ne montre aucune concentration évidente sur longue durée mais une surprenante stabilité dans la répartition par taille des unités techniques moyennes et grandes. De manière corollaire, la petite industrie se maintient,

voire se développe, notamment en milieu rural, souvent dans des zones anciennes de proto-industrialisation touchées au cours du XIX<sup>e</sup> siècle par la mécanisation.

Les zones évoquées peuvent être considérées comme des systèmes productifs localisés, au sens où sur un territoire industriel stable sont combinés des facteurs locaux de production, force de travail et patronat d'origine locale, assurés par des régulations sociales locales. Les zones sont très nombreuses et ont eu des destins divers, de la continuité à la désindustrialisation. Cependant, elles sont encore en grand nombre à la veille de la deuxième guerre mondiale comme en témoigne cette liste dans le textile-habillement (*cf.* carte ci-après) :

- Falaise, Flers, Condé sur Noireau, La Ferté Macé, Mayenne, Laval, Cholet dans l'Ouest ;
- Lyon, Tarare, Roanne, Thizy, Cours, Villefranche-sur-Saône, Saint-Étienne dans le Lyonnais ;
- Reims, Mézières et Rethel, Sedan, Troyes, Arce sur Aube, Nogent sur Seine en Champagne ;
- La Cateau, Fourmies, Saint-Pierre-Les-Calais, Tulle, Amiens, Saint-Quentin en Flandre-Picardie ;
- Lodève, Bédarieux, Castres, Mazamet, Carcassonne, Lavelanet dans le Languedoc-Roussillon.

Les systèmes localisés paraissent se distinguer des régions industrielles *stricto sensu* – Nord-Normandie – Haut Rhin – aux dimensions géographiques plus vastes, au tissu industriel plus diversifié, même si certains de ces systèmes localisés s'intègrent dans les interstices de ces régions.

Les systèmes productifs locaux rassemblent des fabriques, organisées autour d'un petit centre urbain, le plus souvent avec une spécialisation productive.

Plus globalement, le fonctionnement des systèmes industriels localisés semble mettre en jeu des réseaux d'attitudes et de comportements marqués par l'affirmation d'une irréductible originalité, d'une autonomie, d'un sentiment de soi distinctif, que l'on retrouve dans les stratégies proto-ouvrières de reproduction sociale, dans les sociabilités de quartier (passementerie de Saint-Étienne, par exemple), dans les dispositions culturelles plus globales (religieuses en particulier : cas des protestants du Haut-Rhin ou de Mazamet) autant que dans les stratégies patronales, que signale le refus de l'élargissement à tout prix des dimensions productives, le goût de l'indépendance financière des firmes, les stratégies de contrôle et d'organisation du marché (Dewerpe, 1991).

### *La période d'après-guerre : l'État français contre les SPL ?*

Après la guerre, c'est la disparition de nombreux SPL qui caractérise alors une partie de la France industrielle. L'autre partie est plutôt marquée, d'une part par les phénomènes classiques de décentralisation d'unités de production taylorisées allant chercher dans la Bretagne ou le Nord-Ouest une main-d'œuvre bon marché, d'autre part comme le note J.-P. Houssel, par la constitution de groupes industriels régionaux en voie de prendre une dimension nationale et internationale (SEB, Moulinex, Leroy-Somer).

Après la guerre avec les nationalisations et les plans de croissance, on assiste à la mise en place d'une « économie concertée ». L'État encourage la formation de grands groupes dans une perspective de modernisation de l'économie. On assiste aussi à la mise en place d'une macrorégulation sur une base territoriale très protégée et dans une situation d'isolement relatif de l'extérieur. Cette construction forcée de l'industrie autour de grands groupes a été de manière générale défavorable aux SPL.

On peut évoquer le cas du district de Lyon cité par Piore et Sabel (1984). Parmi tous les districts industriels, Lyon était l'un de ceux qui avait le mieux réussi. Jusqu'en 1960, il surmonta les crises dans le textile les unes après les autres pour « succomber finalement à la campagne de modernisation de l'État ». L'État français lança pendant les années soixante un plan de fusion et de restructuration qui déboucha sur une refonte de l'organisation de la production de la région. Les entreprises régionales tombèrent sous la coupe de grands groupes tels que Rhône-Poulenc. Ceci conduisit au démembrement du réseau très souple de confédérations de spécialistes dont la région s'était dotée, en même temps que les stades de la production traditionnellement pris en charge par le corps de métier étaient intégrés dans les différents départements de la maison mère qui poursuivait une stratégie de production en série pour le marché mondial.

« L'impératif industriel » visant à homogénéiser les structures industrielles a condamné de fait la diversité observée dans les différents SPL. Cette tendance fut aggravée par l'action de la DATAR et sa « géographie volontaire », réduisant l'action publique sur un territoire à une projection d'un plan sur un espace inerte. On nia la réalité et l'autonomie relative des territoires infranationaux, ce qui bien sûr ne fut pas favorable aux SPL.



## **Les SPL en France à l'heure actuelle : Les SPL existent bien aussi en France**

Comme on l'a vu, l'identification des SPL nécessite un travail qui dépasse largement leur repérage à partir de nomenclatures d'activités ; les relations inter-entreprises, les solidarités autour d'un métier, le jeu des acteurs et des institutions, l'atmosphère industrielle ne sont pas repérables instantanément. Cependant, les rares travaux en présence ne permettent guère d'aller au-delà d'un premier repérage statistique d'ensemble. Trois types de travaux : ceux de l'IREPD, de Tecsa-Consultant et de F. Lainé de l'INSEE. (cf. chapitre 2) ont été entrepris récemment.

Les nomenclatures d'activités ne permettent pas de faire apparaître des concentrations territoriales d'entreprises autour de nouveaux domaines d'activités articulant plusieurs savoirs et traversant plusieurs activités comme l'informatique ou la robotique, regroupant des activités de services, de recherche, d'enseignement par exemple. Elles ne permettent pas non plus de voir la diversification en cours des systèmes locaux répertoriés. Toute nomenclature est datée et ne permet pas de voir ce qui évolue.

Les différentes approches montrent toutefois qu'il y a bien des SPL en France, sans doute plus d'une centaine dans l'industrie manufacturière. Cet ordre de grandeur ne doit pas être considéré comme une limite. Par exemple, les réponses aux appels à projet de la DATAR sur les SPL et la coopération inter-entreprises qui portaient sur une centaine de sites font apparaître au moins une quarantaine de SPL supplémentaires caractérisés soit comme identifiés soit comme émergents ; d'autre part la couverture du tourisme et des services est loin d'être satisfaisante.

Les analyses confirment toutes l'inégale répartition régionale de ce type d'organisation territoriale. Cette inégale répartition régionale des SPL traduit des pratiques plus ou moins développées de coopération entre entreprises d'une part et entre ces entreprises et leur environnement, institutionnel en particulier, d'autre part. Y aurait-il alors une France des territoires de coopération (en gros le Sud-Ouest, le Sud-Est et le Midi) face à une France des territoires de faible ou de non coopération ?<sup>5</sup>

Les analyses montrent que les SPL ne se limitent pas aux classiques districts de PME ; des zones où dominent des grandes entreprises peuvent être aussi organisées en SPL. Enfin les tissus multiformes sont aussi propices à l'émergence de ce genre d'organisation.

---

5. Cf. E. Toood, *Égalité et sociabilité*

*Reste la question de l'analyse de l'organisation des SPL.* Malgré les efforts récents de l'INSEE, il faut bien reconnaître qu'en ce domaine l'information est peu disponible. Deux catégories de variables nous semblent importantes pour appréhender les SPL.

Les premières concernent la nature des activités. On peut distinguer deux cas de figures. Les activités similaires, les entreprises développent alors des coopérations dans des activités périphériques : transports, exportations, formation, éventuellement partage de marché, etc. Les activités complémentaires, quant à elles, correspondent plutôt à un approfondissement de la division du travail entre firmes menant à la réalisation d'un produit unique.

Les secondes concernent l'intensité des coopérations : on peut faire référence par exemple au modèle de Bosworth qui identifie sept types de coopération depuis l'association industrielle traditionnelle (club d'entreprises par exemple) jusqu'aux réseaux de production conjointe (district industriel) en passant par des formes de coopération en développement (apprentissage en collaboration) ou des réseaux basés sur des ressources partagées (réseau de marketing conjoint par exemple).

Enfin, il faudrait tenir compte de la présence des structures et institutions d'animation qui participent à la configuration institutionnelle des SPL.

## **Les SPL : une composante permanente du développement économique français**

Le repérage des SPL en France et leur bref historique montrent que le territoire constitue une composante permanente du développement économique de notre pays. La petite production manufacturière localisée fut un ressort important de la croissance française durant le XIX<sup>e</sup> siècle. De nombreux districts industriels ont continué à se développer durant les Trente Glorieuses (période de gloire de la production de masse). Enfin, le SPL joue un rôle important dans l'émergence de nouvelles activités technologiques.

Les SPL ont surtout fait l'objet d'une analyse industrielle. Tout porte à croire cependant qu'ils existent et émergent dans d'autres domaines. Les enquêtes régionales de Tecsa-Consultant et les appels à projets de la DATAR montrent qu'il y a des SPL identifiables en tant que tel ou en émergence dans le tourisme vert. Ce type d'organisation territorialisée semble aussi bien convenir au tertiaire, notamment dans les services aux entreprises (conseil en informatique, réalisation de logiciels), dans les activités para-industrielles comme le commerce de gros ou la vente par correspondance, les transports de marchandise (entreposage frigorifique), les assurances (SPL de Niort), voire dans les activités culturelles (pôle image d'Angoulême

par exemple). L'analyse statistique réalisée par F. Lainé dans ce domaine confirme bien cette première impression. En travaillant au niveau de la NAF 700 et avec un critère de nombre d'établissements un peu plus strict (au moins dix établissements employeurs), on repère 1 364 tissus spécialisés d'établissements représentant 1 327 000 salariés.

***Un SPL d'un nouveau type dans les activités de services en milieu urbain :  
le cas de la VPC dans la métropole lilloise***

Dans un travail récent, B. Thomas (1997) montre comment le processus d'agglomération de la plupart des grandes firmes de VPC dans la métropole lilloise est le produit d'une dynamique territoriale propre à un SPL. La territorialisation de cette activité de service est le produit de la croissance d'un SPL organisé autour de grands groupes familiaux, tel que le groupe Trois Suisses lié à la famille Mulliez. Le système se structure autour du développement d'activités industrielles anciennes (imprimerie, textile, etc.), dont le développement actuel s'articule fortement sur la croissance des activités de grande distribution. L'organisation et la dynamique du système sont redevables de modes de coordination qui se situent en dehors de pures relations de marché. Les relations engagées renvoient à des processus d'apprentissage organisationnel, de création de ressources, et se situent dans des rapports sociaux et institutionnels. Un processus de changement social a permis à la VPC d'émerger en un lieu qui, au XIX<sup>e</sup> siècle, a vu naître et se développer une forme d'organisation flexible du textile, connue sous le nom de « système Motte ». Aujourd'hui, dans la zone de Roubaix-Tourcoing, l'activité dominante n'est plus le textile mais la grande distribution. Le groupe familial Mulliez tend à s'imposer comme l'acteur principal du dynamisme économique local, là où les familles textiles exerçaient leur domination. La Maison des Professions a remplacé le Syndicat patronal textile comme élément régulateur. S'imposant par son offre de services diversifiée et sa capacité d'expertise, cette institution étend son champ de compétences à l'ensemble de l'espace métropolitain. L'analyse des coordinations fait ressortir la grande variété de situations de coordination en fonction de leur objet (emploi, logistique, communication, formation). Les changements organisationnels qui ont accompagné la concentration économique et financière et l'entrée de capitaux étrangers n'ont pas distendu les liens avec le territoire. La mobilisation de l'environnement de proximité apparaît comme une des conditions de maintien d'une position concurrentielle sur des marchés toujours plus nombreux, diversifiés et des aires de marchés qui s'éloignent du berceau familial d'origine.

Sans revêtir le caractère central des districts industriels comme dans le cas italien, les SPL en France sont une réalité intangible jouant un rôle important dans l'économie nationale.

Plus d'une centaine de SPL ont été identifiés dans l'industrie manufacturière en tant que tels à ce jour, soit comme districts industriels, soit comme districts technologiques. Bon nombre d'ensembles localisés de PME peuvent être considérés en émergence, montrant par là que le SPL est une réalité adaptée aux évolutions actuelles ; ce n'est pas un reliquat de l'histoire. Des secteurs porteurs ou entièrement nouveaux (IAA, tourisme de montagne, services aux entreprises, liés aux nouvelles technologies de communications et d'information, etc.) privilégient un mode de développement à travers une dynamique territoriale propre au SPL.

## La performance des SPL

Il est souvent souligné aujourd'hui l'efficacité du modèle de concentration d'activités. Comme on l'a vu, la compétitivité globale s'appuie dans de nombreuses activités sur ces formes d'agglomérations d'entreprises industrielles et de services.

On ne traitera pas ici de la question cruciale de la production d'externalités d'agglomérations positives qui pose une série de questions de mesures délicates.

En revanche, il semble possible de retenir quelques critères simples relatifs à l'efficacité de ces systèmes : différentiel d'emploi, d'exportation, de rentabilité par exemple. Dans cette perspective les travaux de Becquet et de Lainé (1999), tendent à confirmer, pour la France, l'efficacité relative de concentrations spécialisées d'entreprises. Ce travail analyse l'évolution de l'emploi salarié industriel sur la période 1989-1996.

Le différentiel d'évolution de l'emploi selon les zones nationales d'emploi (ZNE) par rapport à la moyenne nationale a été mesuré de manière globale, puis décomposé en effet structurel et effet résiduel, en suivant les principes de la méthode *shift and share*. La meilleure évolution se situe dans les zones à forte densité de groupes régionaux ayant une forte proportion d'agglomérations spécialisées d'établissements. Ces zones ont un effet résiduel positif, signe d'un dynamisme local spécifique. Les zones ayant une forte densité en PME indépendantes qui recouvrent les districts industriels ont aussi perdu relativement moins d'emploi que la moyenne nationale. Cette évolution est due à un effet résiduel positif qui tendrait à confirmer la thèse d'une meilleure tenue des districts industriels dans les secteurs dans lesquels ils sont positionnés. Ces résultats rejoignent ceux de Sforzi (1990), qui a établi que dans la période de croissance de l'industrie italienne (1971-1981), l'emploi a progressé beaucoup plus vite dans les districts industriels que

dans le reste du territoire. Dans un travail également récent, B. Guesnier (1999) montre à propos de 25 ZNE où sont localisés des SPL identifiés par l'IREPD (Courlet, Hsaini, 1998) leur meilleur comportement par rapport à l'ensemble du territoire français. Entre 1987 et 1998, les emplois salariés-champ, industrie, commerce, services progressent plus vite dans ces SPL, de plus 12,7 % pour seulement 11,5 % en France. Seules trois ZNE voient leurs effectifs salariés totaux diminuer, moins cependant que les salariés de l'industrie. Il est clair que la performance de ces 25 SPL est sans doute imputable à la plus grande résistance de l'activité industrielle dans ces territoires, mais aussi à une importante capacité de réactivité et d'attractivité. B. Guesnier montre aussi que sur la période 1993-1998, les créations pures d'entreprises régressent beaucoup moins rapidement qu'en France : en 1998, elles représentent 9,22 % de l'ensemble national contre 8,90 % en 1993. Par ailleurs la population entre 1990 et 1995 y progresse plus qu'en France. Enfin il observe que dans un secteur tertiaire en forte croissance, les 25 zones gagnent là encore : entre 1987 et 1998, plus 0,19 points pour l'ensemble du tertiaire, plus 0,34 dans les services aux entreprises, et même plus 1,28 points dans les activités informatiques.

En conclusion de ces diverses évaluations des performances des SPL, on peut retenir que l'évolution différentielle positive dont semblent faire preuve ceux-ci fournit des arguments favorables à la politique de SPL dont l'objet est d'aider au développement d'actions favorisant la coordination, l'échange et la mise en réseau d'entreprises sur un territoire. Cependant, le bon comportement relatif des SPL n'est appréhendé qu'avec un nombre restreint d'indicateurs. Il conviendrait donc d'aller plus loin et de systématiser l'analyse pour d'autres indicateurs de performances comme la rentabilité ou la productivité par exemple.

## **Situation et évolution des SPL**

Il ne suffit pas de saisir des SPL instantanément ; il convient aussi de situer la dynamique de ces systèmes, les processus de formation, de régulation, de reproduction, les phases de développement (par exemple opérationnelle, latente, potentielle, maturité, déclin). On connaît les débats et interrogations relatifs à la dynamique des districts industriels, à leur transformation tant du point de vue interne qu'externe. En quoi les transformations socio-économiques (nature des emplois, nouvelle génération d'entrepreneurs, etc.) et technologiques affectent en particulier la nature des relations inter-entreprises ? De même, en quoi l'arrivée de capitaux étrangers, mais aussi l'externalisation de certaines phases des processus de production, sont-elles de nature à affecter ces dynamiques locales fondées sur des relations de confiance et des conventions de débouchés ?

L'histoire des SPL est marquée par une succession de phases, situations nouvelles auxquelles il faut s'adapter. Le développement industriel ou technolo-

gique n'a rien de linéaire ni de progressif. Il est marqué du sceau de la discontinuité, de la crise, de la contradiction, de l'incertitude.

Le mode de développement choletais, par exemple, n'est pas la continuité d'un ensemble micro-régional homogène. Le textile décline durant une longue période qui voit, par ailleurs, l'industrie de la chaussure émerger. Il faut attendre les années soixante pour voir l'habillement prendre le relais. On observe un type de développement offrant l'image du passage d'une société intégrée à une société différenciée, associant une agglomération polarisante et une zone rurale à la fois vivante et dans l'incertitude (Minguet, 1985).

Dans la Vallée de l'Arve, l'industrie du décolletage, caractérisée par la fabrication de très nombreuses pièces pour toutes les activités, dérive de l'horlogerie et tente de progresser vers la conception et l'élaboration de sous-ensembles et vers la micro-technique.

L'histoire du district technologique de Grenoble est aussi ponctuée de bifurcations successives à travers trois révolutions scientifiques et technologiques : celles de l'hydroélectricité, de l'énergie atomique et de l'électronique-informatique. Par ailleurs, son évolution est marquée, dès son origine, par l'imbrication des industriels avec les sciences, notamment celles de l'ingénieur. Cet héritage « scientifico-entrepreneurial » est essentiel pour comprendre ce gisement de compétences et les générations successives de techniciens et d'ingénieurs qui ont laissé des traces dans les acquis culturels de leur descendance. Cette « atmosphère » de culture technique au service de l'activité économique présente à Grenoble le long du siècle explique des différenciations territoriales repérées dans les années soixante et 70 avec des villes comme Montpellier, Toulouse, Rennes, Nancy (De Bernardy, 1998).

Les SPL se transforment et se développent selon des trajectoires spécifiques. Ainsi, face à la concurrence croissante des pays à bas salaires, confrontés au renouvellement de leurs compétences et à l'adaptation aux nouvelles technologies, les réactions peuvent être très différentes. On peut schématiquement distinguer plusieurs cas de figure.

### ***La stratégie de rupture : « la voie basse du développement »***

En reprenant l'expression employée par Sengenberger et Pyke (1991), un certain nombre de SPL se sont orientés vers la stratégie de la voie basse de la restructuration industrielle. Cette voie consiste à rechercher la compétitivité à travers l'abaissement des coûts du travail et de production et la déréglementation du marché du travail. Elle part du principe que la réduction des coûts a pour effet d'accroître la productivité et le profit.

L'inconvénient de cette méthode, c'est que la médiocrité des salaires et des conditions d'emploi empêche le district de conserver à terme la main d'œuvre, et les compétences nécessaires à une gestion simple et efficace.

En France, on peut tout d'abord citer le cas de Mazamet, qui a été un des premiers pôles mondiaux du délainage et où les entreprises ont tenté de s'imposer par des politiques de compétitivité par les coûts. Avec un organigramme de la division locale du travail et des tâches, entièrement construits sur des relations privilégiant une recherche de flexibilité par les coûts, le fonctionnement de ce SPL devient dépendant de la fixation des prix au niveau international (Dimou, 1996). D'où une vulnérabilité excessive à tout mouvement de conjoncture défavorable qui se traduit par une concurrence forte entre entrepreneurs locaux. À partir des années soixante-dix, l'industrie locale connaît une série de bouleversements récessionnistes qui conduisent à la fermeture de nombreux établissements et à l'aggravation du chômage.

On peut aussi mentionner le cas de Roman, dans le secteur de la chaussure, où la recherche de la compétitivité par les coûts se traduit par la substitution de sous-traitants internes au district par des achats à l'extérieur à bas coût. Le système se désagrège progressivement.

### ***La sortie du local***

Ce cas de figure se produit quand l'introduction de nouveaux produits ou l'accès à de nouveaux marchés nécessitent l'accès à des compétences extérieures en raison de l'insuffisance du savoir-faire intérieur au SPL. Ceci se traduit par la mise en place d'alliances nouvelles à travers le développement de réseaux en termes stratégiques pour faire de nouveaux produits. La stratégie de commercialisation devient aussi un élément essentiel et tire certaines entreprises vers d'autres réseaux.

Cette mutation ne signifie pas la mort du SPL, mais une recomposition du système sur des bases qui ne sont plus strictement locales. Les entreprises savent allier de nouvelles compétences au savoir-faire local qui était et demeure un atout majeur.

On peut citer le cas de Roanne (textile-habillement) où les confectionneurs perdent en quelque sorte leur identité locale en développant des grandes marques à travers des alliances, et où les façonniers (sous-traitants) sont poussés à rechercher des donneurs d'ordre à l'extérieur du district et à objectiver davantage la qualité de leurs produits.

Le cas de Cholet, système bipolaire (chaussure/confection) montre que le pôle chaussure reste encore très ancré dans le système local, alors que la confection

vient d'opérer comme à Roanne une sortie partielle. Là aussi, les confectionneurs perdent leur identité locale, alors que les sous-traitants restent encore fortement ancrés dans la région.

### ***L'invasion du SPL***

Un autre cas de figure s'observe à propos de systèmes ayant atteint une phase de maturité, mais où les acteurs locaux ont du mal à redéployer l'industrie locale. Le district est alors le lieu d'investissements extérieurs provenant d'entreprises attirées par les ressources spécifiques du système local. Il semble que Oyonnax (transformation des matières plastiques) rentre dans ce cas de figure avec les rachats récents d'entreprises locales prestigieuses par des groupes extérieurs au SPL.

### ***La voie haute de la restructuration industrielle***

Toujours en empruntant l'expression de Pyke et Sengenberger cette stratégie correspond à une valorisation progressive des économies externes et à la production d'avantages compétitifs. Elle revêt plusieurs aspects.

Face aux modifications de l'environnement international, les entreprises les plus proches des marchés réagissent en adoptant diverses stratégies (individuellement ou combinées les unes aux autres) : stratégie de diversification du produit et d'innovation, stratégie d'élévation de la qualité, stratégie de spécialisation commerciale. L'entreprise se spécialise sur un produit très concurrenté en termes de prix par les pays à bas salaires, mais en se basant sur des produits intermédiaires fabriqués en dehors du district pour être finis par les entreprises et commercialisés par les entreprises locales.

Pour des districts industriels rassemblant de nombreux sous-traitants, tel que la Vallée de l'Arve dans le décolletage et la mécanique, l'adaptation des entreprises signifie le passage d'un savoir-faire dans la fabrication à un savoir-faire dans la conception. À travers la démarche qualité, de nombreuses entreprises innovent, accompagnées fortement par le centre technique local (CTDEC). Nombre d'entre elles cherchent à développer avec les donneurs d'ordre des relations industrielles stables plutôt qu'une flexibilité contractuelle par la prise de commande « au fil de l'eau ». L'évolution se traduit aussi par des regroupements d'entreprises formels et informels.

On note cette même tendance aux regroupements sous l'impulsion des donneurs d'ordre dans la Vallée de l'Arve (Courlet, 1996). Ces regroupements correspondent à la mise en place de capacités de production spécifiques : réaliser des fonctions,

des sous-ensembles, proposer des solutions techniques aux donneurs d'ordre à partir de compétences qui résultent des rapprochements d'entreprises, c'est-à-dire un ensemble de compétences technologiques différenciées, d'actifs complémentaires et de routines.

Ces évolutions ne signifient pas que la division du travail entre entreprises ne reste pas élevée, la taille moyenne des entreprises locales passe de 20 à 21 personnes entre 1990 et 1996. Ce qui est en cause, c'est le changement dans le mode de coordination. Tout se passe comme si les mécanismes de coordination à l'intérieur du SPL deviennent plus articulés. L'aire des transactions gouvernées par le système communautaire local devient plus restreinte pour laisser la place à des mécanismes de gouvernance moins spontanés, automatiques, au fur et à mesure que se développent la diversification et la qualification des produits et des prestations. D'ailleurs, cela va de pair avec une implication croissante des institutions d'interface (centre technique, d'innovation, institutions de formation) dans ces procédures de coordination.

En même temps, le SPL tente de se redéployer à l'extérieur avec des créations d'établissements à l'étranger (pays émergents ou de l'Est pour les entreprises de la Vallée de l'Arve), mais en gardant l'essentiel du savoir-faire dans le SPL. Une autre évolution marque fortement certains SPL français (ainsi que les districts italiens) : la création du club des districts industriels au niveau national pour défendre ce type d'organisation productive, pour promouvoir des échanges d'informations et d'expériences entre eux et avec d'autres districts européens.

Il faut noter que les SPL type district technologique sont soumis eux aussi à des impératifs d'évolution et d'adaptation. Ainsi, par exemple, il semble bien que le modèle grenoblois doive être également visité face à une baisse relative de l'attractivité des activités locales, une perte d'autonomie des entreprises autochtones, une baisse tendancielle des financements d'État, (De Bernardy, 1998). À l'heure où programmer le développement d'un territoire sur l'innovation technologique avec une certaine maîtrise locale de la conception est un quasi modèle adopté par de nombreuses villes dans le monde, les avantages spécifiques de Grenoble des années soixante-dix/quatre-vingt, devenus communs, doivent être redéfinis et redéployés.

L'analyse de la mutation des SPL nous montre qu'on est en présence d'une variété d'évolutions. Elle permet de sortir du schéma classique qui stipule une durée infinie de la forme SPL, lequel perdurerait sans changements.

Elle démontre aussi, que sauf stratégie de rupture, le SPL ne disparaît pas purement et simplement. Les quelques comparaisons effectuées montrent que la notion de division de travail s'estompe au profit d'une recombinaison des phases de production mettant en avant des « espaces autonomes » autour des regroupements d'entreprises : la vision italienne standard du district du producteur spécialisé sur une phase s'estompe au profit de l'affirmation du producteur, certes toujours spécialisé, mais intervenant de plus en plus comme chef d'entreprise autonome soucieux de se projeter à l'extérieur du district.

Dans ces évolutions, les liens au local restent forts et les PME gardent un enracinement dans le local d'où elles tirent des ressources qui leur permettent de naître, croître, durer en se recomposant de différentes manières. Ces évolutions font apparaître les multiples dimensions du développement localisé d'ensembles de PME, dont le SPL (sous la forme standard du district) ne serait qu'une forme particulière.

\* \*  
\*

### Références bibliographiques

- AFTALION A.** (1906) *Le développement de la fabrique et le travail à domicile dans les industries de l'habillement*, Paris, Sirey.
- ARENA R., MARICIC A., ROMANI P.-M.** (1987) « Pour une appréhension de la notion et des formes de tissu industriel régional », in Fourcade C., *Industrie et Régions Paris*, Paris, Economica.
- AYDALOT P.** (1986) « L'aptitude des milieux locaux à promouvoir l'innovation », in *Technologie nouvelle et ruptures régionales*, Paris, Economica.
- AZEVEDO B.** (1998) « Le secteur informel dans une dynamique de développement local : famille, territoire et industrie. Une étude des petits producteurs de la Vallée dos Sonos (Brésil) », thèse de doctorat, Grenoble, IREPD.
- BAGNASCO A.** (1977) *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano*, Bologna, Il Mulino.
- BALESTRI A.** (1996) « Le club des districts industriels », in OCDE, *Réseaux d'entreprises et développement local*, Paris.

**BECATTINI G.**

- (1979) « Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale », *Rivista di economia e politica industriale* n° 1.
- (1992) « Le district industriel : milieu créatif », *Espaces et Sociétés*, 66-67, pp.147-163.
- (sous la direction de) (1987) *Mercato e forze locali : il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- (1998) « Distretti industriali e storia dell'industria italiana », Conférence, Padoue.

**BECATTINI G., RULLANI E.** (1995) « Système local et marché global, le district industriel », in Rallet A., Torre A, *Économie industrielle et économie spatiale*, Paris, Economica, pp.171-192.

**BENKO G., LIPIETZ A.**, eds. (1992) *Les régions qui gagnent-districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, Paris,

**BERTRAND O.** (1986) *Ressources humaines et compétitivité de l'économie italienne*, rapport de mission, CERREQ.

**BRUNAT E.** (1995) « Émergence régionale et dynamique territoriale ; essai sur la transformation des économies de type soviétique à partir des exemples russes et polonais », thèse UPMF, Grenoble.

**BRUSCO S.** (1982) « The Emilian Model : Productive Decentralisation and Social Integration », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, n° 2, pp.167-184.

**BRUSCO S., SOLINAS G.** (1997) *Compettività e partecipazione. Un Istituto per il lavoro per promuovere un modello di relazioni industriali basato sur la coope-razione*, Il Mulino, Bologna.

**COSTA M.-T.** (1994) « Organisation industrielle et compétitivité dans les systèmes productifs localisés en Espagne », in Courlet C., Soulage B., *Industrie, territoire et politiques publiques*, Paris, L'Harmattan.

**COURLET C.** (1996), *Les relations inter-entreprises dans la Vallée de l'Arve : situation et perspectives d'évolution*, IREPD, UPMF Grenoble.

**COURLET C., SOULAGE B.**, eds. (1994), *Industrie, territoires et politiques publiques*, Paris, L'Harmattan, pp.13-32.

**COURLET C., HSAINI A.** (1998) « Programme d'observation des grappes de

PMI et de leurs associations et institutions d'animation en France », rapport réalisé pour le compte de l'ONUDI, février 98, 157 p.

**DE BERNARDY M.** (1998) *Efficiencia de l'innovation à Grenoble : fins strategies et jardiniers meticoloux*, UPMF Grenoble.

**DEWERPE** (1991) « Les systèmes industriels localisés dans l'industrialisation française », in *Développement local et ensemble de PME*, GLYSI Lyon.

**DIMOU M.** (1994) « La dynamique d'évolution des systèmes productifs locaux : une interprétation marshallienne du développement », thèse de doctorat, IREPD, UPMF Grenoble.

**DUPUY C., TORRE A.** (1998) « Liens de proximité et relations de confiance : le cas des regroupements localisés des producteurs dans le domaine de l'alimentaire », in Bellet M., Kirat T., Largeron C., eds., *Approches multiformes de la proximité*, Paris, Hermès, pp. 175-192.

**FELDMAN M.-P., FLORIDA R.** (1994) « The Geographic Sources of Innovation : Technological Infrastructure and Product Innovation in the United States », *Annals of the Association of American Geographers*, 84-2, pp. 210-219.

**FUA G.** (1985) « Les voies diverses du développement en Europe », *Annales : Économies, Sociétés et Civilisations*, n°3.

**FUA G., ZACCHIA C.** (1973) *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, Il Mulino.

**GANNE B.** (1992) « Place et évolution des systèmes industriels locaux en France : économie politique d'une transformation », in Benko G., Lipietz A., eds., *Les régions qui gagnent – districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, pp. 316-345.

**GAROFOLI G.**

- (1981) « Lo sviluppo delle aree periferiche nell'economia italiana degli anni settanta », *L'industria II*, n°3, pp. 391-404.
- (1983a) « Sviluppo regionale e ristrutturazione industriale : il modello italiano degli anni 70 », *Rassegna Economica*, n°6, nov-déc.
- (1983b) *Industrializzazione diffusa in Lombardia*, Milan, F. Angeli.
- (1992) « Les systèmes de production » in « Développement local et ensemble de PME », GLYSI, sous la direction de B. Ganne.

- GUEGAN J.-C., ROUSIER N.** (1989) « Sur l'organisation territoriale de l'industrie française », note de recherche IREPD, Grenoble.
- GUENIER B.** (2000) *Évaluation de la dynamique économique des zones d'emploi*, Institut d'économie régionale, université de Poitiers, février 2000.
- HECQUET V., LAINE F.** (1999) « Structures industrielles locales et formes d'organisation économique », *Économie et Statistique*, n°326-327-6-7.
- HOUSSEL J.-P.** (1998) « Le centre de Taïwan se rit de la crise », *Entreprises Rhône-Alpes*, mai 98.
- ISTAT** (1995), *Rapporto Annuale*.
- LAINE F.** (1999) « Agglomérations spécialisées d'établissements et systèmes localisés de production : une approche statistique », note INSSE, octobre 99.
- LAURENCIN J.-P.** (1994) « L'entreprise face à la globalisation de l'économie », in *Génie industriel : les enjeux économiques*, sous la dir. de M. Hollard, PU. Grenoble.
- MAILLAT. D.** (1996) « Du district industriel au milieu innovateur : contribution à une analyse des organisations productives territorialisées », IRER, *Working paper*, n° 9606a.
- MANSFIELDS E., LEE J.-Y.** (1996) « The Modern University : Contributor to Industrial Innovation and Recipient of Industrial R-D Support », *Research Policy*, 25, pp.1047-1058.
- MARKOVITCH. T.-J.** (1967) « Le revenu industriel et artisanal sous la Monarchie de Juillet et le Second Empire », *Économie et Société*.
- MINGUET G.** (1985) *Naissance de l'Anjou industriel*, Paris, L'Harmattan.
- MOLLARD A., PECQUEUR B., LACROIX A.** (1998) « La rencontre entre la qualité et le territoire – une relecture de la théorie de la rente dans une perspective de développement territorial », séminaire *Ecological economics and development*, Genève, université de Genève.
- PECQUEUR B., SOULAGE B., THIVIN S., ZAMPA C.** (1995) *Les relations entre les entreprises industrielles du Sillon Alpin*, IREPD, UPMF Grenoble.

- PECQUEUR B., ROUSIER N.**, « Les districts technologiques, un nouveau concept pour l'étude des relations technologiques/territoire », *Revue canadienne des sciences régionales*.
- PERRET J.** (1992) « Le développement touristique local : les stations de sports d'hiver », thèse de doctorat, UMPF Grenoble.
- PERRIER CORNET P.**
- (1986) « Le Massif jurassien, les paradoxes de la croissance en montagne ; éleveurs et marchands solidaires dans un système de rente », *Cahiers d'économie et de sociologie rurale*, n°2, pp. 61-130.
  - (1990) « Les filières régionales de qualité dans l'agroalimentaire. Étude comparative dans le secteur laitier en Franche-Comté, Émilie-Romagne et Auvergne », *Économie Rurale*, n° 195, pp. 27-34.
- PIORE M.-J., SABEL C.-F.** (1984) « The second industrial Divide, Basic Books », traduction française, *Les chemins de la prospérité, de la production de masse à la spécialisation souple*, Paris, Hachette, 1989.
- PORTER M.** (1998) « Localisation et compétitivité », *Repères et tendances* n° 19, mai.
- POMMIER P.** (2000) « La mission de la DATAR sur les SPL », note interne, mars 2000.
- REICH R.B.** (1991) « The work of nations, New York Sciences and Schuster », traduction française, *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod, (1994).
- SABEL C.-F.** (1996) « L'apprentissage par le suivi et les dilemmes de la politique économique régionale en Europe », in *Réseaux d'entreprises et développement local*, OCDE, pp 25-55.
- SALAIS R.** (1996) Préface à l'ouvrage : *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, B. Pecqueur, ed., Paris, L'Harmattan.
- SFORZI F.** (1990) « The competitive importance of marshallian industrial districts in the italian economy », in Pyke et alii., eds., *Industrial districts and firms cooperation in Italy*, International Institute for Labor Studies, Genève.
- SCHMITZ H.** (1990) « Petites entreprises et spécialisation souple dans les pays en développement », in *Travail et Société*, vol. 15, n° 3, pp. 271-305.

**SCHMITZ H., NADVI K.**

- (1994) « Industrial Clusters », in « Less Developed Countries », *Review of Experiences and Research Agend, Institute of Development Studies*.
- (1999) « Clustering and industrialization : introduction », revue *World Development, special issue, Industrial cluster in developed countries*, septembre, 27-9, pp. 1503-1513.

**PYKE F., SENGENBERGER W.** (1991) « Les districts industriels et la régénération de l'économie locale : thèmes de recherche et d'action », *Travail et Société*, 16-1, pp. 1-25.

**TECSA CONSULTANT** (1999) « Identification des opérateurs dans le cadre des SPL en France », rapport pour le compte de la DATAR.

**THOMAS B.** (1997) « Le contrôle territorial : une nécessité. La VPC dans le nord-est de la métropole lilloise », thèse de doctorat, UPMF Grenoble.

**VAN THULDER R., RUIGROK W.** (1992) « Globalisation or Localisation : the Siwol Internationalisation Strategie. The World Car Industry as an Example », colloque Entreprises et Industries européennes face à la mondialisation, Saint-Malo, CERETIM, juin 92.

**VELTZ P.** (1996) *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, Paris, PUF.

**VIDAL F.** (1998) *L'histoire industrielle de l'Italie de 1860 à nos jours*, Seli Arslan.

**VON HIPPLE F.** (1995) « Sticky Information and the locus of Problem Solving : Implications for innovations Management Science », 40, pp. 429-439.

**WHITAKER J.K.**, ed. (1975), *The Early Economic Writings of Alfred Marshall, 1867-1890*, London, Macmillan.



## 2.

# AGGLOMÉRATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉTABLISSEMENTS ET SYSTÈMES LOCA- LISÉS DE PRODUCTION : UNE APPROCHE STATISTIQUE

---

*par Frédéric Lainé\**

*\* Division Études territoriales, INSEE*

Depuis les années quatre-vingt, le thème des districts industriels et celui des systèmes localisés de production sont devenus des thèmes récurrents de l'analyse économique locale. En reprenant certains aspects de leur définition, certains auteurs ont entrepris un travail d'investigation statistique visant à identifier et à mesurer le poids des districts industriels (Guégan, Rousier, 1989 ; Sforzi, 1990, 1995) ou des systèmes localisés de production (Augustin, Carré, Courlet, Saget, 1997)

L'objectif de cette étude est de proposer un travail d'investigation statistique exhaustif dans ce domaine, par le biais d'un repérage des *agglomérations spécialisées d'établissements* dans un secteur d'activité fin. Ce repérage constitue un angle d'approche des appareils productifs locaux par leur spécialisation, en mettant en exergue des densités particulièrement importantes d'établissements qui ont en commun d'exercer la même activité.

Les apports d'une telle mesure pour l'analyse économique des appareils productifs locaux sont multiples :

– sont mis en évidence des spécialisations que l'on pourrait qualifier de « spécialisations robustes », dans la mesure où elles ne sont pas uniquement fondées sur la présence d'un seul gros établissement dont la localisation peut être contingente et limitée dans le temps ;

– l'existence de cet ensemble d'établissements spécialisés laisse supposer qu'il existe des avantages locaux à leur présence : « savoir-faire local », relations technico-économiques entre établissements ou encore proximité d'une importante clientèle ;

– en termes de politique publique locale, on met l'accent sur des secteurs d'activité où des actions de soutien peuvent être menées pour favoriser ce tissu d'établissements (mise en place d'actions de formation, création de centre de transfert de technologie, aides en faveur des éventuelles PME spécialisées dans ce secteur).

### **LES CRITÈRES STATISTIQUES DE REPÉRAGE DES AGGLOMÉRATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉTABLISSEMENTS**

L'ensemble des activités industrielles est pris en compte, à l'exception des boulangeries pâtisseries artisanales. Les données de base sont issues du fichier SIRENE au 1<sup>er</sup> janvier 1999. Le zonage utilisé est la zone d'emploi. L'ensemble de la France métropolitaine est découpé en 348 zones d'emploi. Certes la zone d'emploi ne correspond pas forcément à l'aire effective au sein de laquelle s'effectue une spécialisation industrielle d'établissements. L'aire réelle peut être plus vaste (à l'échelle d'un ensemble de zones d'emploi contiguës) ou plus restreinte (à l'échelle d'un quartier si l'on prend l'exemple de l'habillement dans le quartier du Sentier à Paris, par exemple). Toutefois, la zone d'emploi est dans la plupart des cas centrée sur un pôle économique et présente donc une relative homogénéité économique.

Le repérage des tissus spécialisés d'établissements se fait à deux niveaux de nomenclatures : d'abord à un niveau NAF 700, puis dans une nomenclature plus agrégée, la nomenclature de synthèse NES 114. La spécialisation d'un territoire autour d'un métier industriel peut concerner dans certains cas une activité très fine, dans d'autres cas elle se développe autour d'une activité plus large. Il est donc nécessaire d'établir une mesure des tissus spécialisés d'établissements à deux niveaux successifs de nomenclature : la NAF 700 et la NES 114.

### **Le repérage des agglomérations spécialisées d'établissements au niveau de l'activité détaillée (NAF 700)**

Pour repérer les agglomérations spécialisées d'établissements nous prendrons en considération quatre critères qui devront de façon simultanée dépasser un seuil

plancher pour que l'on puisse parler d'existence d'une concentration spatiale et sectorielle d'établissements.

Ces critères sont les suivants :

1- *Critère de nombre d'établissements* : au moins cinq établissements employeurs dans la même activité dont trois ayant au moins cinq salariés.

2 - *Critère d'emploi salarié* : au moins 100 emplois salariés au total dans la même activité

3 - *Critère de densité d'établissements* : la densité d'établissements (nombre d'établissements au km<sup>2</sup>) dans l'activité et dans la zone d'emploi doit être au moins le double de la moyenne française, cela autant pour l'ensemble des établissements employeurs du secteur que pour les établissements de cinq salariés et plus

4 - *Critère de spécialisation* : la spécialisation en terme d'établissements dans l'activité ne doit pas être inférieure à la moyenne française. Pratiquement, il faut que l'indice de spécificité dans l'activité (part des établissements de cette activité dans l'ensemble des établissements industriels de la zone d'emploi, rapportée à la part moyenne en France) ne soit pas inférieur à 1.

### **Le repérage des agglomérations spécialisées d'établissements au niveau NES 114**

Au niveau de la nomenclature NES 114, deux des critères utilisés sont un peu plus stricts : on demande à ce que le nombre d'établissements employeurs soit au moins de 10 (dont au moins 6 établissements ayant au moins cinq salariés), avec au moins 200 emplois salariés au total.

### **Confrontation des deux repérages et synthèse : application au cas de la zone d'emploi du Vimeu**

En confrontant les deux repérages statistiques, on parvient à donner une photographie statistique des principaux tissus spécialisés d'établissements. Lorsque le tissu spécialisé d'établissements relève plus d'une spécialisation large (au niveau NES 114) que d'une spécialisation fine, c'est cette spécialisation large qui sera mentionnée.

*Exemple d'application : la zone d'emploi du Vimeu*

Secteur	Codification sectorielle en NES 114	Rapport densité zone d'emploi par rapport à la France	Indice de spécificité	Nombre d'établissements	Effectifs salariés
286F - Fab. de serrures et ferrures	F55	31.9	20.4	21	1994
291F - Fab. d'articles de robinetterie	E23	59.9	38.3	25	1124
261E - Fab. de verre creux	F13	34.9	22.3	10	452
275G - Fond. ; autres métaux non ferreux	F53	49.3	31.5	13	452
285C - Décolletage	F54	21.6	13.8	25	678
285A - Trait. et revêtement des métaux	F54	17.2	11.0	41	371
252H - Fab. pièces techn. de matières plastiques	F46	3.7	2.3	7	191
295N - Fab. de moules et modèles	E27	8.2	5.3	8	182
142A - Fab. de sable et granulats	F12	2.8	1.8	6	136
286D - Fab d'outillage mécanique	F55	5.3	3.4	6	118
<b>Autres activités liées à une spécialisation en NES 114</b>					
275A - Fonderie de fonte	F53	29.1	18.6	4	108
275E - Fonderie de métaux légers	F53	12.1	7.7	2	59
287M - Fab. de coffres forts	F55	23.5	15.0	1	33
287N - Fab. de petits articles métalliques	F55	17.4	11.1	4	14
285D - Mécanique générale	F54	1.9	1.2	19	219
284A - Forge, estampage	F54	2.4	1.5	1	191
287P - Fab d'articles métalliques n.c.a	F55	5.9	3.8	6	88
287H - Fab. de ressorts	F55	6.8	4.3	1	55
287L - Fab. d'articles de ménage	F55	7.5	4.8	2	32
295P - Fab. d'autres machines spécialisées	E27	2.9	1.8	1	18
284B - Découpage, emboutissage	F54	0.7	0.5	1	16
261C - Façonnage et transformation du verre plat	F13	3.2	2.0	2	13
261J - Fab. façon art. techn en verre	F13	3.7	2.3	1	12
295E - Fab. machines pour ind. agro-aliment.	E27	1.1	0.7	1	5
286C - Fab. d'outillage à main	F55	3.3	2.1	1	1

Les deux tissus spécialisés d'établissements les plus importants de la zone d'emploi du Vimeu sont donc la fabrication de serrures et ferrures et la fabrication d'articles de robinetterie. Plus généralement, la zone d'emploi a développé une compé-

tence dans des activités de la filière métallurgie en relation avec ces deux noyaux de spécialisation : fonderie, traitement et revêtement des métaux, décolletage, fabrication d'outillage mécanique. Deux autres spécialisations sont en relation avec les spécialisations de la Vallée de la Bresle, une zone d'emploi voisine : la fabrication de verre creux et la fabrication de moules et modèles. On notera une diversification dans la production de pièces techniques de matières plastiques, qui peut être liée à la spécialisation dans la robinetterie.

### **LA SÉLECTION DES AGGLOMÉRATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉTABLISSEMENTS AYANT UNE « MASSE CRITIQUE »**

Une partie des tissus spécialisés d'établissements repérés forment des grappes locales d'établissements ténues : il est utile de les mentionner lorsqu'on établit un portrait statistique d'une zone, mais celles-ci n'ont pas forcément la dimension suffisante pour former de façon affirmée un système localisé de production à part entière.

On considère ici qu'une agglomération spécialisée d'établissements forme une masse suffisamment importante pour constituer éventuellement un système localisé de production lorsque l'une ou l'autre des deux conditions suivantes est remplie :

- former, à un niveau regroupé au niveau NES 114<sup>6</sup>, au moins 20 établissements et au moins 400 emplois salariés ;
- former, à un niveau regroupé au niveau NES 114, entre 10 et 19 établissements et au moins 800 emplois salariés.

### **Les agglomérations spécialisées d'établissements ne sont pas toujours des systèmes localisés de production**

Avant d'entrer de façon plus détaillée dans la suite de l'étude, nous voudrions immédiatement mettre en garde contre une dérive possible des mots et des concepts. Nous ne prétendons pas que ces tissus d'établissements repérés sur le plan statistique forment systématiquement des systèmes localisés de production, dans le sens d'établissements entre lesquels existent des formes locales de coordination (dans le domaine de la production, de l'innovation, de l'échange de savoir-faire, de la commercialisation des produits). Cette existence d'établissements

---

6. Dans trois domaines au sein desquels les activités sont proches, la « masse critique » a été appréciée à travers un regroupement d'activités de niveau NES 114 : il s'agit des domaines de la chimie, de l'électronique et de la fabrication de machines.

spécialisés autour d'un même métier industriel peut s'inscrire dans d'autres logiques : ressources naturelles, savoir-faire local, proximité d'une clientèle. Dans certains cas, il peut s'agir aussi de traces ténues d'un passé industriel lointain de telle sorte que l'on ne puisse parler d'un système localisé de production pérenne... On peut aussi être en présence d'un tissu d'établissements directement en situation de sous-traitance par rapport à un complexe de quelques gros établissements (cette situation s'observe par exemple dans l'activité de la chaudronnerie-tuyauterie).

### **Une estimation du poids des agglomérations spécialisées d'établissements dans l'appareil productif français**

Les agglomérations spécialisées d'établissements représentent au total 1 500 000 salariés dans l'industrie, soit 41,5 % du total de l'emploi industriel. Si on restreint le champ aux seules grappes locales d'établissements ayant une masse critique (*cf. infra*), on obtient le chiffre d'environ 1 200 000 salariés, soit 33,2 % de l'emploi industriel. Cette part est loin d'être négligeable, elle est beaucoup plus élevée que la part estimée des districts industriels de PME dans l'appareil productif français (*cf. Hecquet, Lainé, 1999*), à savoir environ 6 % de l'emploi industriel en France.

Le poids des agglomérations spécialisées d'établissements de dimension suffisamment importante est cependant fortement différent d'un secteur à un autre : leur part oscille entre 3,3 % à 83,3 % de l'emploi du secteur. Dans les secteurs les plus impliqués par ce type d'organisation spatiale, on retrouve des secteurs à forte intensité technologique comme la fabrication de machines de bureau et matériel informatique, la fabrication de matériel de mesure et contrôle, la fabrication de matériel d'émission et transmission, la construction aéronautique et spatiale, ou l'industrie pharmaceutique (*cf. tableau 1*). Des secteurs nécessitant aussi un savoir-faire technique important comme la fabrication de machines sont aussi bien représentés. Le besoin de profiter d'externalités technologiques et d'être proche de la clientèle implique cette concentration spatiale des établissements à secteur à forte intensité technologique. Les établissements liés à la filière textile-habillement sont également plutôt constitués de grappes locales d'établissements. Cette concentration peut répondre à des procédures de valorisation d'un savoir-faire local ou de coordination du processus de production lui-même. Mais les tissus spécialisés d'établissements peuvent aussi s'inscrire dans d'autres logiques de proximité. Dans la construction navale, des contraintes plus directement géographiques jouent un rôle dans la chaudronnerie, la concentration s'inscrit dans des relations de sous-traitance de proximité par rapport aux donneurs d'ordre.

68 Parmi les secteurs obéissant les moins à cette logique d'agglomération des établissements, on retrouve des secteurs à concentration technique importante

comme la chimie minérale, les métaux non-ferreux, le papier-carton, l'industrie du caoutchouc : il s'agit de secteurs à forte intensité capitalistique qui sont dans une logique d'accroissement de la taille des établissements pour permettre des économies d'échelle. On retrouve aussi des secteurs assez traditionnels comme l'industrie du bois, l'industrie du meuble, la récupération ou des activités ayant surtout suivi une logique fordiste de production de masse et de diffusion de leur localisation sur le territoire national comme la fabrication d'appareils domestiques ou la fabrication d'appareils de réception, d'enregistrement et de reproduction du son et de l'image.

*Tableau 1. Les secteurs les plus organisés en agglomérations spécialisées d'établissements*

Secteur d'activité	Part des agglomérations spécialisées d'établissements de « masse critique » dans l'emploi du secteur
E11 : Construction navale	83.3
E31 : Fabrication de machines de bureau, matériel informatique	69.0
F21 : Filature et tissage	61.7
C31 : Industrie pharmaceutique	58.6
E35 : Fabrication de matériel de mesure et de contrôle	56.6
E33 : Fab. appareil émission et transmission	56.1
E13 : Construction aéronautique et spatiale	51.6
C46 : Fab. matériel optique et photo, horlogerie	49.8
C20 : Édition, imprimerie, reproduction	49.5
E27 : Fab. autres machines à usage spécifique	48.4
E24 : Fab. machines à usage général	46.9
F54 : Services industriels du travail des métaux	45.1
F23 : Fabrication d'étoffes et article à maille	42.8
C11 : Industrie habillement et fourrure	41.3
E22 : Chaudronnerie, fab. reserv. métalliques	40.8

Source : INSEE, Sirene, 1999

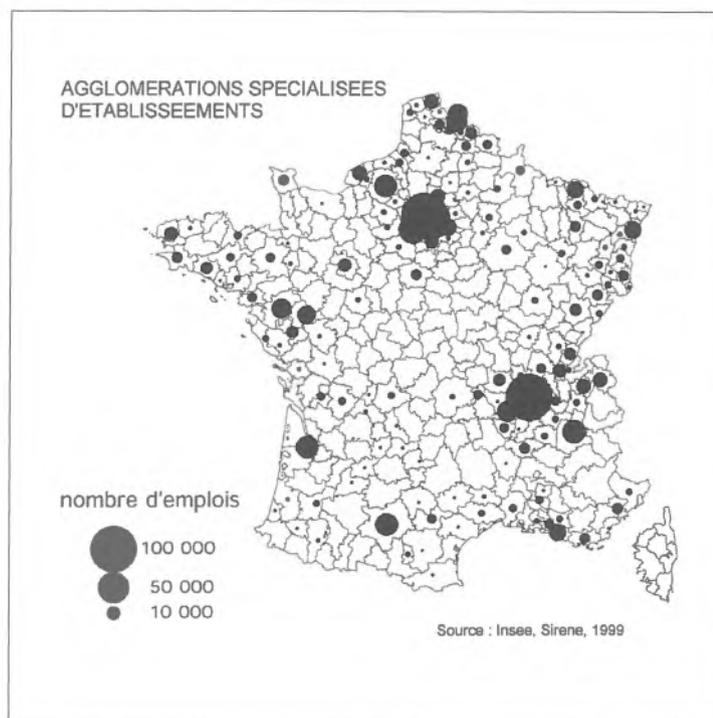
## **LA RÉPARTITION SPATIALE DES AGGLOMÉRATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉTABLISSEMENTS**

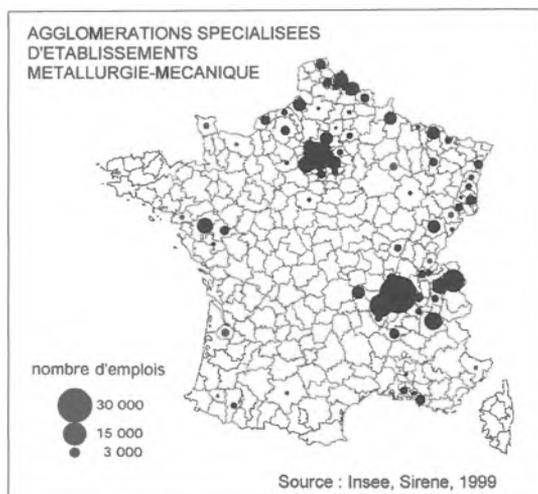
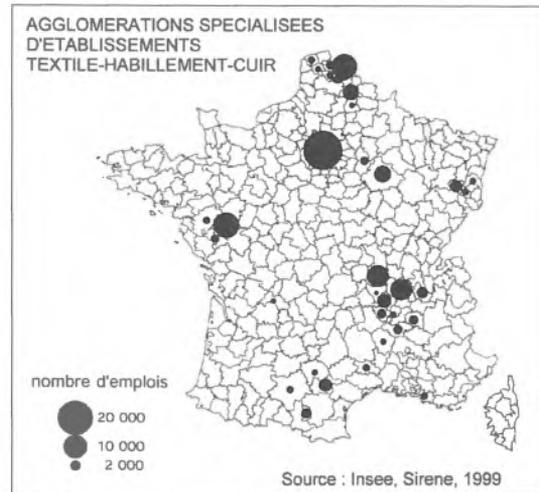
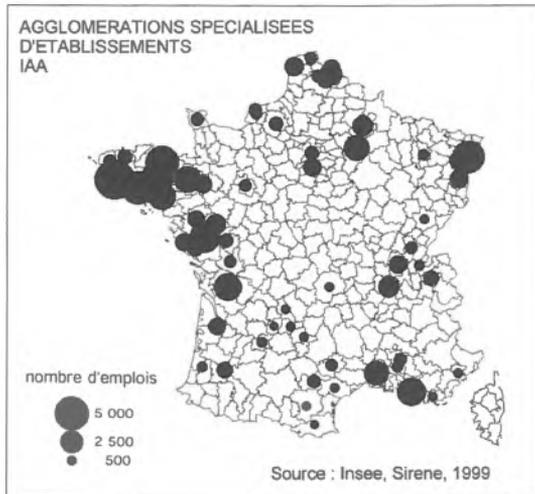
Le poids des agglomérations spécialisées d'établissements dans l'emploi industriel local est très variable. La localisation de grappes d'établissements spécialisés semble obéir à une double logique : présence importante dans les grandes concentrations urbaines d'une part, inscription spatiale plus prononcée dans quelques grands ensembles régionaux d'autre part. Globalement, on retrouve plus particu-

lièrement ce type de tissu industriel en Île-de-France, en région Rhône-Alpes, une partie du littoral méditerranéen, en Bretagne, en Vendée et Loire-Atlantique (*cf.* cartes). La région Rhône-Alpes et la Vendée sont connues pour abriter un nombre important de systèmes localisés de production : il n'est donc pas étonnant de retrouver dans ces territoires un nombre important de tissus spécialisés d'établissements. Le cas de l'Île-de-France et des grandes métropoles régionales peut paraître surprenant : au total l'Île-de-France concentre 30 % de l'emploi de ce type, les grandes métropoles régionales 20 % (*cf.* tableau 2, la part de l'Île-de-France reste importante même lorsque l'on exclut l'édition-imprimerie-édition), alors que la littérature économique met davantage en évidence de tels tissus spécialisés d'établissements dans des territoires « ruraux-industriels ». Pourtant, l'insertion dans une grande agglomération n'exclut pas forcément la structuration du tissu industriel autour de savoir-faire et de formes de coordinations entre acteurs. R. Salais et M. Storper (1994), par exemple, ont montré comment une partie de l'appareil productif francilien était structurée autour de métiers industriels, avec des formes locales de coordination spécifiques.

En revanche, les régions du Bassin parisien, du Centre de la France (Auvergne, Limousin) et du Sud-Ouest restent relativement peu pourvues de ce type de concentration d'établissements industriels. Leur absence dans le Bassin parisien est fortement liée à l'histoire industrielle de ces territoires. Globalement, il s'agit de zones d'emploi fortement marquées par le processus de décentralisation industrielle des années cinquante/soixante-dix. Celui-ci a projeté sur ces espaces des établissements de fabrication souvent à faible contenu en qualification. Ce statut d'espace périphérique dans la division spatiale du travail peut expliquer le faible poids des agglomérations spécialisées d'établissements. En Auvergne, dans le Limousin et le Sud-Ouest, c'est surtout la faible densité industrielle générale qui explique la faible part des concentrations sectorielles d'établissements.

La localisation de ces tissus spécialisés suit cependant des logiques sectorielles différenciées (*cf.* cartes). Ainsi les tissus spécialisés dans les IAA sont fortement présents en Bretagne et Vendée, la mécanique et métallurgie en Île-de-France, le nord, l'est de la France et la région Lyonnaise tandis que les concentrations sectorielles d'établissements dans l'électricité-électronique se retrouvent essentiellement en Île-de-France, Rhône-Alpes et dans les grandes métropoles du Sud de la France.





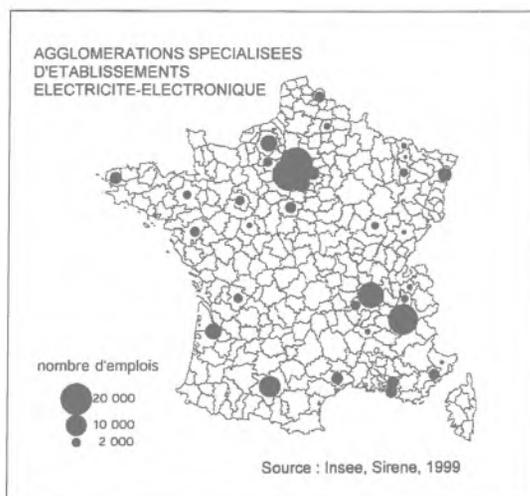


Tableau 2. Répartition des emplois des agglomérations spécialisées d'établissements par grands types d'espace économique

	Total emploi industriel			Emploi industriel hors édition, imprimerie, reproduction		
	Effectifs salariés	Répartition de l'emploi (en %)	Nombre de couples zone d'emploi-secteurs d'activité	Effectifs salariés	Répartition de l'emploi (en %)	Nombre de couples zone d'emploi-secteurs d'activité
Île-de-France	~ 360 000	30.3	163	~280 000	25.6	150
Zones d'emploi au cœur de grandes métropoles régionales* (Lille, Roubaix-Tourcoing, Metz, Nancy, Strasbourg, Lyon, Marseille, Aix-en-Provence, Toulouse, Bordeaux, Nantes)	~ 255 000	21.0	124	~240 000	21.6	117
Reste de la province	~ 590 000	48.7	396	~580 000	52.8	392

Source : INSEE, sirene, 1999

Qualifier un tissu industriel local par le poids des tissus spécialisés d'établissements dans l'emploi industriel ne suffit pas. Le nombre de secteurs d'activité concernés localement est tout aussi important. Le nombre de tissus spécialisés est faible dans la quasi-totalité des territoires classiquement identifiés comme districts industriels (comme Thiers, le Vimeu, ou la vallée de l'Arve, *cf.* tableau 3). En revanche, les spécialisations sont beaucoup plus nombreuses dans les territoires urbains comme Lyon, Saint-Étienne, Grenoble, Toulouse ou dans des zones d'emploi franciliennes. Seul le Choletais, pourtant situé en zone rurale, est marqué par une diversité importante de tissus spécialisés d'établissements (fabrication de vêtements, fabrication de chaussures, transformation des matières plastiques, industrie des viandes). Au total, on recense environ 680 couples zone d'emploi-secteur d'activité en NES 114, dont 400 se situent hors de l'Île-de-France et des grandes métropoles provinciales (*cf.* tableau 2).

*Tableau 3. Nombre de tissus spécialisés d'établissements (en NES 114) pour les zones d'emploi les plus marquées par les concentrations sectorielles d'établissements (au moins 50 % de l'emploi industriel local)*

<b>Zones d'emploi marquées par de nombreux tissus spécialisés d'établissements</b>	Lyon (31), Nanterre (26), Saint-Denis (18), Marseille-Aubagne (16), Créteil (16), Bordeaux-Zone-centrale (16), Saint-Étienne (16), Versailles (16), Montreuil (16), Lille (15), Boulogne-Billancourt (15), Rouen (14), Grenoble (13), Choletais (11), Toulouse (10), Paris (10), Annecy (10), Evry (8), Roubaix-Tourcoing (8), Besançon (6), Thionville (6), Cannes-Antibes (6)
<b>Zones d'emploi avec peu de tissus spécialisés d'établissements</b>	Yssingaux (5), Saint-Claude (5), Castres-Mazamet (5), Orsay (5), Vendée-Est (4), Dunkerque (4), Brest (4), Oyonnax (4), Thiers (3), Vimeu (3), Mont-de-Marsan-est-des-Landes (2), Vallée-de-l'Arve (2), Morteau (2), Toulon (2), Etang-de-Berre (2), Ganges-le-Vigan (1), Lavelanet (1)

Note : entre parenthèses est indiqué le nombre de tissus spécialisés d'établissements (en NES 114) détectés.

## **Les concentrations d'établissements dans les activités de haute technologie**

Dans le débat sur les formes locales d'organisation industrielle, un certain nombre d'auteurs ont mis en évidence l'existence, à côté des districts industriels « traditionnels », de districts dits technologiques, caractérisés par des tissus denses d'établissements relevant de la haute technologie. La spécificité de ces appareils productifs locaux serait de posséder des compétences locales dans des métiers

industriels à forte intensité technologique. Les synergies locales entre appareil de formation, centre de recherche et industries, les échanges marchands ou non marchands entre activités industrielles, ainsi que l'existence d'un collectif de travail fortement qualifié favoriseraient le maintien ou le développement de compétences locales dans des métiers industriels nécessitant une technologie particulièrement pointue.

Il nous a semblé intéressant d'essayer de repérer statistiquement ces districts technologiques à partir de ce premier repérage des agglomérations spécialisées d'établissements. Dans cette optique, nous avons en premier lieu procédé à une sélection des activités industrielles qui paraissaient le plus correspondre à un niveau technologique élevé.

Ont été sélectionnées en premier lieu les activités industrielles satisfaisant aux deux conditions suivantes :

- une part d'ingénieurs et de cadres techniques dans le personnel de production direct<sup>7</sup> au moins 1,5 fois supérieure à la moyenne nationale
- une part de personnel de niveau cadre affecté à la recherche et au développement parmi le personnel total au moins 1,5 fois supérieure à la moyenne nationale.

Ont été rajoutées à cette liste les activités ayant une part de cadres de recherche et de développement au moins 2 fois supérieure à la moyenne nationale, sans vérifier la condition d'une part d'ingénieurs et de cadres techniques dans le personnel de production au moins 1,5 fois supérieur à la moyenne nationale.

Ces activités, lorsqu'elles sont constituées en tissus spécialisés d'établissements de masse critique, représentent en moyenne 7,4 % de l'emploi industriel de la France métropolitaine.

Sont listés dans le tableau ci-dessous les principaux tissus productifs locaux organisés autour de concentrations d'établissements dans des activités de haute technologie.

---

7. Le personnel de production direct est défini comme la somme des ingénieurs et cadres techniques, des techniciens, contremaîtres et agents de maîtrise, ouvriers qualifiés de type industriel et ouvriers non qualifiés de type industriel.

Nom de la zone d'emploi	Part dans l'emploi industriel local des tissus spécialisés de haute technologie	Nombre de branches (niveau NES 114)
Etang-de-Berre	48.3	1
Toulouse	41.0	2
Versailles	40.8	3
Boulogne-Billancourt	40.1	3
Orsay	36.3	1
Nanterre	32.5	6
Aix-en-Provence	32.1	1
Cannes-Antibes	31.7	2
Bordeaux-zone-centrale	28.2	3
Evry	26.6	1
Grenoble	22.9	2
Montpellier	18.7	1
Orly	13.7	1
Dreux	13.7	1
Nice	12.5	1
Strasbourg	12.1	1
Lyon	12.0	2
Cergy	11.0	6
Saint-Denis	10.4	5

La quasi-totalité des zones d'emploi relevant de ce type de tissu industriel est située dans de grandes métropoles. L'environnement des grandes villes en matière de formation et de centre de recherche-développement constitue en effet un point d'appui fondamental à l'éclosion et au développement de métiers industriels de haute technologie. L'Île-de-France est bien représentée. Lyon et Grenoble, ainsi que les métropoles du sud de la France (zones d'emploi de Bordeaux, Toulouse, Aix-en-Provence, Etang-de-Berre, Cannes-Antibes, Nice, Montpellier) comportent également des pôles de métiers industriels de haute technologie.

### **FORMES D'ORGANISATION ÉCONOMIQUE ET AGGLOMÉRATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉTABLISSEMENTS : QUELLES LIAISONS ?**

Les districts industriels classiques sont habituellement identifiés comme des territoires structurés essentiellement par des PME. Les formes de coopération locales se formant entre PME sont justement considérées comme un atout pour la compétitivité locale, dans la mesure où elles seraient particulièrement réactives et flexibles.

Dans le cadre de cette problématique, il est intéressant d'examiner les liens entre, d'une part les formes d'organisation économique dominantes dans un territoire et,

d'autre part, la part des agglomérations spécialisées d'établissements dans l'emploi industriel local.

Nous avons, pour répondre à cette interrogation, croisé une typologie des zones d'emploi selon leurs formes d'organisation économique dominantes<sup>8</sup> (Hecquet, Lainé, 1999) et un classement des zones d'emploi selon le poids des agglomérations spécialisées d'établissements de masse critique.

Fort logiquement, les classes de zone d'emploi à faible densité industrielle (classe 1 à 5) ont un tissu productif peu caractérisé par des agglomérations spécialisées d'établissements (*cf.* tableau 4). Il ne s'agit pas cependant d'un résultat systématique, et quelques zones d'emploi à faible densité industrielle globale ont la particularité d'avoir un appareil productif fortement marqué par des tissus spécialisés d'établissements (voir exemples dans le tableau 5). Ainsi les zones d'emploi nord-est de la Dordogne et Mont-de-Marsan-Est des Landes ont une structure industrielle dominante de type « densité faible à dominante de PME ». Elles possèdent néanmoins des tissus spécialisés d'établissements représentant une part importante de l'emploi industriel local (cuir, chaussure et bois dans le cas du Nord-est de la Dordogne, production de viande et fabrication de sièges dans le cas de Mont-de-Marsan-Est des Landes). Il s'agit pour ces trois zones d'emploi d'organisations industrielles intermédiaires entre le district industriel (qui repose sur une densité forte de PME) et la zone d'emploi dépourvue de spécificité et de densité industrielle.

Les zones d'emploi à forte densité industrielle et à dominante de groupes supra-régionaux n'ont pas de profils marqués en matière de dotation en tissus spécialisés d'établissements. On remarque malgré tout quelques singularités en fonction du couplage groupe étranger-groupe français. Le fait le plus saillant concerne les zones d'emploi à dominante de groupes nationaux avec des implantations étrangères : une forte proportion possède un appareil productif local organisé autour de tissus spécialisés d'établissements : il s'agit pour l'essentiel de zones d'emploi de type complexe industriel d'industries lourdes (Dunkerque, Le Havre, Etang-de-Berre) ou de zones d'emploi appartenant à de grandes métropoles (Boulogne-Billancourt, Versailles, Bordeaux-zone-centrale, Toulouse, Grenoble). Dans les deux cas, les spécialisations locales ont souvent été impulsées par des groupes

---

8. Cette typologie prend en compte de façon simultanée plusieurs types de variables révélatrices de l'organisation industrielle des territoires : la densité industrielle, le poids et type de groupes présents localement (groupes étrangers, groupes français à déploiement national ou groupes français à déploiement régional) et la part représentée par les PME indépendantes ou les très petites entreprises indépendantes. Elle s'articule en douze classes qui se regroupent en trois grandes catégories : les territoires à faible densité industrielle, les territoires à forte densité industrielle dominés par des groupes supra-régionaux et les territoires à densité industrielle importante avec implication d'unités à ancrage régional.

nationaux ou des politiques industrielles nationales. La présence de groupes étrangers, via l'implantation *ex-nihilo* d'établissements ou la prise de contrôle d'établissements déjà existants peut correspondre à une stratégie de captage de synergies et de compétences industrielles locales.

C'est dans les zones d'emploi denses avec implications d'unités à ancrage régional (classe 10, 11 et 12) que les appareils productifs locaux à fort contenu en tissus spécialisés d'établissements sont proportionnellement les plus importants.

Les zones d'emploi à forte densité en PME indépendantes (classe 11) sont les plus marquées par ce type d'organisation en tissus spécialisés. On retrouve ici la correspondance maintes fois analysée entre une structure organisationnelle composée de PME et le système localisé de production. C'est en effet dans ce type de structure de PME indépendantes que les formes de coopérations inter-entreprises et le savoir-faire local typique du système localisé de production sont les plus visibles.

Les structures industrielles denses à dominante de groupes régionaux comportent également une proportion plutôt importante d'appareils productifs locaux avec des tissus spécialisés d'établissements. On recense, dans les zones d'emploi ayant une part supérieure à 40% de tissus spécialisés d'établissements, les zones d'emploi suivantes : Vendée-Est (spécialisation dans les IAA, la fabrication de chaussure et l'industrie du meuble), Quimper (spécialisation dans les IAA), Lavelanet (spécialisation dans le textile). Cette spécificité peut avoir deux origines historiques (*cf.* Hecquet, Lainé, 1999). Ces structures industrielles peuvent être l'aboutissement de structures denses de PME qui ont connu une phase de concentration économique et financière. Il se peut également que le capitalisme de groupes régionaux se soit construit en même temps que s'élaborait une spécialisation dans une activité.

Les structures industrielles denses et multiformes – où coexistent donc toutes les formes d'organisation économique : groupes étrangers, groupes français, PME indépendantes, très petites entreprises – présentent aussi la particularité d'avoir une proportion importante d'appareils productifs locaux avec des concentrations sectorielles d'établissements. Les structures industrielles denses en PME n'ont donc pas le monopole des tissus spécialisés d'établissements, bien au contraire. Ce résultat confirme l'idée selon laquelle les systèmes localisés de production ne peuvent se réduire aux districts industriels de PME. Ceux-ci sont également très présents au sein d'organisations locales plus diversifiées dans leurs formes d'organisation.

*Tableau 4. Formes d'organisation économique dominantes et agglomérations spécialisées d'établissements : profils de répartition des zones d'emploi (en %)*

	Poids des agglomérations spécialisées d'établissements de « masse critique » dans l'emploi local				
	< 10 %	entre 10 et 20%	entre 20 et 40%	entre 40 et 60%	>=60 %
<b>Classe 1</b> densité faible, dominante très petites entreprises	100	0	0	0	0
<b>Classe 2</b> densité faible, dominante PME indépendantes	79	8	8	5	
<b>Classe 3</b> densité faible, dominante groupes et PME	86	11	4	0	0
<b>Classe 4</b> densité faible, dominante groupes	94	3	0	3	0
<b>Classe 5</b> densité faible ou moyenne, dominante multiformes	77	6	11	6	0
<b>Classe 6</b> densité forte, dominante groupes étrangers	56	19	22	3	0
<b>Classe 7</b> densité forte, dominante groupes nationaux et étrangers	52	16	13	16	3
<b>Classe 8</b> densité forte, groupes nationaux et implantations étrangères	27	19	12	23	19
<b>Classe 9</b> densité forte, dominante groupes nationaux	26	12	12	20	0
<b>Classe 10</b> densité forte, dominante groupes régionaux	47	16	16	16	5
<b>Classe 11</b> densité forte, dominante PME indépendantes	10	5	21	32	32
<b>Classe 12</b> densité forte, dominante multiforme	20	15	25	24	18
<b>Ensemble de la France</b>	58	11	13	12	6

*Tableau 5. Exemples de zones d'emploi  
avec une part d'agglomérations  
spécialisées d'établissements de « masse critique »  
supérieure à 40 %*

	<b>Poids des agglomérations spécialisées d'établissements entre 40 et 60%</b>	<b>Poids des agglomérations spécialisées d'établissements supérieur ou égal à 60 %</b>
<b>Classe 1</b> densité faible, dominante très petites entreprises	xx	xx
<b>Classe 2</b> densité faible, dominante PME indépendantes	Nord-est de la Dordogne, Mont-de-Marsan-Est des Landes	xx
<b>Classe 3</b> densité faible, dominante groupes et PME	xx	xx
<b>Classe 4</b> densité faible, dominante groupes	Ganges-le-Vigan	xx
<b>Classe 5</b> densité faible ou moyenne, dominante multiformes	Saint-Brieuc, Vannes	xx
<b>Classe 6</b> densité forte, dominante groupes étrangers	Cergy	xx
<b>Classe 7</b> densité forte, dominante groupes nationaux et étrangers	Rouen, Orsay, Sud-Oise	Nanterre
<b>Classe 8</b> densité forte, groupes nationaux et implantations étrangères	Dunkerque, Toulouse	Versailles, Bordeaux, Grenoble
<b>Classe 9</b> densité forte, dominante groupes nationaux	Vallée-de-la Bresle, Toulon	xx
<b>Classe 10</b> densité forte, dominante groupes régionaux	Vendée-est, Quimper	Lavelanet
<b>Classe 11</b> densité forte, dominante PME indépendantes	Vimeu, Morteau, Roanne	Choletais, Oyonnax, Vallée de l'Arve
<b>Classe 12</b> densité forte, dominante multiforme	Saint-Étienne, Canne-Antibes	Paris, Annecy, Lyon

## Références bibliographiques

**AUGUSTIN M., CARRE D., COURLET C., SAGET F.** (1997) *Les systèmes productifs localisés et leur identification en France*, rapport Tecsa Consultants.

**GUEGAN J-C., ROUSIER N.** (1989) « Sur l'organisation territoriale de l'industrie française », note de recherche IREPD, Grenoble.

**HECQUET V., LAINE F.** (1999) « Structures industrielles locales et formes d'organisation économique », *Économie et Statistique* n°326-327, INSEE.

**SALAI R. et STORPER M.** (1993) *Les mondes de production, enquête sur l'identité économique de la France*, Édition de l'EHESS.

### **SFORZI F.**

- (1990) « The competitive Importance of Marshallian Industrial Districts in the Italian Economy » in Pyke F. et al., eds, *Industrial Districts and Firm Cooperation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Genève.
- (1995) « Local systems of small and medium-sized firms in Italy », *International seminar on local systems of small firms and job creation*, OCDE, Paris, juin 1995.



### 3.

## LES DISTRICTS INDUSTRIELS ITALIENS

---

*par Florence Vidal\**

*\*Consultante internationale spécialisée  
dans le domaine de l'économie industrielle italienne.*

L'Italie, pays aux cent villes, est aussi le pays aux deux cents districts industriels, sinon plus. De ce fait, la Péninsule est devenue un univers de référence pour l'étude de ces territoires particuliers.

### QU'EST-CE QU'UN DISTRICT INDUSTRIEL ?

L'économiste Giacomo Becattini, l'un des pionniers de la mise en évidence de cette catégorie de SPL, définit le district comme « une entité socio-territoriale caractérisée par la présence d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné ». Il ne s'agit pas d'une quelconque constellation d'entreprises sur un espace délimité, mais d'un véritable système composé de PME-PMI (voire de micro-entreprises), coordonnées entre elles et capables de faire valoir une identité collective forte. Lieu d'innovation collective, de vivacité entrepreneuriale (*vivacità imprenditoriale*), le district italien couvre l'ensemble du processus industriel, de la conception de produits jusqu'à la commercialisation de ceux-ci, en passant par la production de machines et la mise en place de services liés au secteur considéré. En règle générale, les divers acteurs du district perçoivent qu'ils sont les protagonistes d'une aventure commune et sont prêts à se mobiliser pour définir des politiques et des stratégies d'adaptation et de changement. La proximité permet une efficace et très souple organisation de la division du travail. Elle permet aussi la création ou l'entretien de

liens qui facilitent les transactions. De ces milieux émane une véritable « atmosphère industrielle », selon l'expression de l'économiste Alfred Marshall, et l'on y pratique un mélange de solidarité et de concurrence. Des économies d'échelle se développent dans ces « paysages de proximité » où les individus et les entreprises qui y résident trouvent leurs repères.

## DES ACTIVITÉS TRÈS DIVERSES

Essentiellement situés dans le nord et le centre de l'Italie, représentant 42,5 % de l'emploi industriel et un tiers des exportations, les districts opèrent dans différents domaines. Citons d'abord le très vaste univers du « *made in Italy* » : les biens destinés à la personne, tels que le textile habillement, la bonneterie, les chaussures, les cuirs et fourrures, la maroquinerie, la bijouterie, la lunetterie ; puis tout ce qui concerne l'installation de la maison : mobilier, carrelage, marbre, sanitaire, éclairage, robinetterie, équipements de cuisines, ustensiles, orfèvrerie, etc. Ensuite, un autre ensemble regroupe sous un même toit, métallurgie, mécanique et électromécanique (chaînes, systèmes de sécurité, serrurerie, motocycles, machines-outils, machines à bois, machines à emballer, matériel agricole et horticole, instruments et matériels de pesage, instruments chirurgicaux, etc.). Quelques districts sont orientés sur l'agroalimentaire (fromages, charcuteries, huiles, transport et transformation des fruits, etc.). Évoquons encore quelques autres fabrications telles que : brosses et pinceaux, éponges, boutons, instruments de musique, jouets. De nouveaux districts s'intéressent à l'environnement, à la logistique, à l'informatique, au biomédical. Notons que, le plus souvent, les districts sont spécialisés dans un seul domaine. Cependant, on peut assister à la cohabitation de plusieurs d'entre eux sur un seul territoire, comme à Bassano où se rencontrent l'ameublement, la céramique et l'orfèvrerie. Dans leur ensemble, ils disposent d'équipements industriels techniquement sophistiqués. Ajoutons que certains districts sont installés sur des territoires restreints, d'autres sur de vastes superficies (45 communes, pour la Brianza de l'ameublement). La plupart se répartissent et se concentrent dans un espace semi-rural, lui-même inclu dans un tissu économique général très actif, parsemé de petites villes et de bourgades. On les retrouve dans des zones traditionnellement rouges (Émilie-Romagne ou Toscane) ou traditionnellement blanches (Vénétie) ou encore mixtes (Lombardie). Ce qui engendra quelques nuances dans des fonctionnements qui restent néanmoins très proches.

## D'IMPORTANTES TRAVAUX DE RECHERCHE

Lorsque, au cours des années soixante, des économistes, pour la plupart issus du centre de l'Italie, ont commencé à attirer l'attention sur les districts, ils ont eu du mal à faire entendre leur voix : tout le monde était fasciné par la grande entreprise,

les économies internes, le taylorisme ou le fordisme. Il était donc difficile de faire admettre que, grâce à des regroupements articulés, les petites entreprises pouvaient être aussi compétitives que les grandes, à condition de bien organiser les chaînes de valeur et de savoir. Une autre difficulté venait du fait que l'approche « districtuelle » imposait de prendre en compte de nombreux facteurs socioculturels (complexité des contextes et approches endogènes du développement). Cela déstabilisait les technocrates de l'époque, épris de systèmes standardisés. Aujourd'hui, la réflexion de tout un ensemble de chercheurs<sup>9</sup> a fait son chemin et c'est largement grâce à eux que l'on a pu comprendre l'univers des districts et cesser de considérer comme un idéal l'entreprise fordiste. Celle-ci a d'ailleurs été amenée à se réformer en faisant éclater ses aspects les plus monolithiques.

Au départ, les recherches étaient orientées sur un recensement de ces systèmes et la plupart des publications concernaient des monographies. Puis, au cours des années quatre-vingt-dix, les travaux ont pris une forme comparative qui permet de mieux apprécier parentés et différences. Sur le simple plan historique, par exemple, les dates d'origine varient notablement. On retrouve la trace de tisserands lainiers dans la région de Biella, en 500 avant Jésus Christ. L'existence d'une activité textile (production et commerce), à Prato, semble remonter au tout début du XII<sup>e</sup> siècle. On a retrouvé la trace d'un verrier, fabricant de flacons, à Venise, en 982. Au XIII<sup>e</sup> siècle, la République Sérénissime, craignant les incendies, a concentré l'activité verrière à Murano, ville qui, sur une longue période, détiendra le secret et le monopole de la miroiterie. Toujours en Vénétie, on relève, à Montebelluna, l'existence lointaine de petits ateliers de cordonniers confectionnant des galoches : leurs descendants dirigent aujourd'hui des PME spécialisées dans les chaussures sportives de toutes catégories. C'est à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle que la Brianza, au nord de Milan, devient un territoire voué au mobilier : la construction du palais de Monza en 1777 avec ses 700 pièces à meubler réclame les énergies de tous les menuisiers et ébénistes locaux. Au XIX<sup>e</sup> siècle se constituera là un pôle artisanal, puis industriel qui fournira les villes environnantes et les nouveaux grands magasins de la capitale lombarde. Aujourd'hui, grâce à son ouverture au design, la Brianza est devenue un des plus grands centres mondiaux de création et de production de mobilier contemporain. Dans la région de Carpi, l'histoire prend un autre tour : il y a là nombre de paysans et paysannes qui, lors des temps morts agricoles, tressent des chapeaux de paille d'Italie (cette « paille » (*truciolo*) est en fait une longue fibre ligneuse issue du tronc des saules immergés et traités). Lorsque la mode de ces coiffures passera, les très habiles tresseurs se reconvertiront dans le tricotage et la bonneterie. Tout autre est l'aventure du district de l'emballage à Bologne. Depuis

9. Parmi ces chercheurs, on peut citer, de manière non exhaustive : Arnaldo Bagnasco, Giacomo Becattini, Paolo Borsato, Fiorenza Belussi, Sebastiano Brusco, Giancarlo Corò, Giorgio Fuà, Graziano Lorenzon, Giovanni Lorenzoni, Enzo Rullani, Carlo Trigilia et Gianfranco Viesti.

la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle, la ville bénéficie de la présence de l'institut Aldini-Valeriani d'où sortent des techniciens supérieurs de qualité. Elle dispose également d'un musée des Arts et Métiers. À la même époque démarre une industrie alimentaire florissante dont les produits devront désormais être conditionnés pour être distribués sur un marché élargi. Très ingénieux, les mécaniciens de Bologne se mettent à concevoir des machines à trancher, à peser, à doser, à ensacher, à emballer. Au cours des années vingt et trente, une société importante, l'ACMA, invente nombre de machines et de procédés, tout en formant des remarquables techniciens qui vont, pour la plupart, créer leur entreprise. On dit que l'ACMA a été la *mamma* d'un nombre impressionnant de PME. Aujourd'hui, cette tradition se poursuit et Bologne produit des machines automatiques destinées à des univers industriels très divers : agroalimentaire, confiserie, pharmacie, cosmétique, ciment, sable, engrais, papeterie, etc. Quant au district du biomédical, situé à Mirandola, il doit son existence à l'initiative de Mario Veronesi, grossiste en pharmacie qui, en 1962, commence à fabriquer des mini tubes en plastique à usage unique, avec l'aide d'une petite entreprise mécanique de Carpi. D'autres districts apparaîtront grâce à l'autonomisation de sous-traitants d'une grande entreprise, comme ceux de FIAT-New Holland, en Émilie-Romagne.

Les districts ont donc des origines très variées, tantôt liées à des traditions artisanales ou semi-artisanales (la double activité rurale), tantôt liées à la présence sur le territoire d'écoles spécialisées ou encore au rayonnement d'un homme ou d'une entreprise particulièrement dynamiques. Tout au long de ces parcours, on relève également de grandes capacités à saisir la moindre chance offerte par les marchés locaux, nationaux et étrangers. On s'aperçoit aussi que la vie des districts est évolutive, avec des hauts et des bas, des régressions, des reconversions et des émergences.

## **DES MILIEUX INCITATIFS**

De très nombreux travaux ont tenté de saisir les caractéristiques de ces systèmes dynamiques et de ces espaces actifs qui semblent, mieux que d'autres, innover et se battre pour résister aux crises. On constate que le district cherche à utiliser le plus complètement possible toutes les ressources mobilisables localement (capitaux, biens, hommes et savoirs, culture, mode d'organisation en réseaux flexibles) pour créer de la valeur ajoutée.

## **Une image très positive de l'entrepreneur**

Sur ces territoires, l'entrepreneur bénéficie d'une image extrêmement positive. C'est une figure professionnelle proche et respectée dont on reconnaît les mérites en tant que preneur de risques et bourreau de travail, voué et dévoué corps et âme

à la réussite de son entreprise. Sur plusieurs places de petites villes italiennes s'élèvent des statues de grands entrepreneurs ou marchands du passé. À Prato, se dresse celle de Francesco Datini qui, au Moyen Âge, coordonnait l'activité de nombreux ateliers de tissage et commerçait avec toute l'Europe de son époque. Ce capitaliste marchand ouvrait ses livres de comptes avec une phrase rituelle : « Au nom de Dieu et du Profit ». À Busto Arsizio, centre lombard de construction de machines textiles, une statue équestre représente Enrico Dell'Acqua, pionnier de l'exportation internationale à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. Ces héros sont considérés comme des grands hommes. Chaque district ou presque entretient des petits musées historiques. Ils côtoient des centres d'exposition très vivants et ouverts sur l'actualité. La galerie du design de Cantù (Brianza), présente ainsi, en cœur de ville, tous les produits ayant mérité le *Compasso d'oro*, le Nobel du design, décerné chaque année à Milan.

### **La propension à l'innovation**

Directement et indirectement, le district valorise la prise de risque, la réactivité et la créativité. Chacun est poussé à inventer en permanence pour le bien de tous. Les petites améliorations, dites incrémentales, sont ici considérées comme essentielles : sitôt diffusées dans le district, où tout se sait très vite, elles vont participer à la performance collective. Produites à jet continu, elles ne feront que rarement l'objet d'un dépôt de brevet et n'entreront pas dans les statistiques. D'autres inventions sont plus éclatantes et de ce fait protégées. On citera la semelle Geox, la semelle qui respire (inspirée de recherches de la Nasa), née à Montebelluna, district de la chaussure sportive.

### **La création d'entreprise facilitée**

Employé dans une petite entreprise, le technicien formé sur le terrain rêve de se mettre à son compte. En général, il le fera sans trop de difficulté : l'Italie est la patrie du capitalisme moléculaire. Les capitaux de départ pourront être réunis dans la famille ou à la banque locale si le dossier est correctement monté avec l'aide, le soutien et l'engagement d'organismes conseils proches (les *consorzi* de garantie). Les machines d'occasion se trouveront sur le marché local et permettront de répondre aux premières commandes dont certaines émaneront souvent de l'ancien patron. Cette forme traditionnelle de création d'entreprise implique donc profondément l'entourage immédiat, la famille et l'environnement professionnel.

Sur place, l'entrepreneur dispose de tout ce dont il a besoin pour travailler : fournisseurs, transporteurs, assureurs, agences de publicité et de design, etc. Des

centres techniques et des organismes de recherche, des centres de services publics, privés ou mixtes, proposent une assistance sur des thèmes comme la comptabilité, design<sup>10</sup> et veille design, ingénierie, veille scientifique et technique, marketing, formation, promotion, export, conseil juridique, certification de la qualité (produits et entreprises), banques de données de tous ordres, etc.

## Savoirs et savoir-faire

Le territoire se veut encore lieu de développement et de consolidation des savoirs. Des chercheurs comme Enzo Rullani et Giancarlo Corò<sup>11</sup> distinguent deux formes de savoirs : les savoirs codifiés, transmissibles de manière académique par les écoles et les universités, et les savoirs tacites ou implicites. Ces derniers (tours de main, secrets de fabrication, appréciations qualitatives faisant appel à l'intelligence sensorielle) ne pourront être transmis que par les professionnels du terrain. On pourrait, par extension, inclure dans ces savoirs tacites l'acquisition du sens des devoirs de coopération, de solidarité et de loyauté envers les acteurs du district. Une pression sociale forte s'exerce en la matière. Ainsi, quiconque voyage à l'étranger pour prospecter des marchés ou rechercher des contrats doit, d'une manière ou d'une autre, tenter de rapporter du travail pour les autres membres du district. Si la prospérité générale des districts évite le chômage, il est aussi de règle de faciliter l'embauche de personnels qu'une fermeture d'entreprise pourrait provisoirement remettre sur le marché du travail. Dans ces petits univers où tout le monde se connaît, mieux vaut aussi respecter la parole donnée (ce qui facilite des échanges rapides et informels). Les déviants deviennent vite des moutons noirs. A priori, on fait confiance à chacun. Il s'agit toutefois d'une « confiance vigilante » et les règles du jeu de groupe, souvent implicites, sont intégrées par les individus.

## MODES DE FONCTIONNEMENT

Éclaté en centaines d'entités actives, le district ne saurait fonctionner sans coordinations. Celles-ci sont de deux sortes. Il y a celles qui visent à organiser le travail et celles qui visent l'efficacité professionnelle collective.

---

10. En Italie, le design est considéré comme un élément fondamental de valeur ajoutée. Le designer, perçu comme un détecteur de signaux faibles et un méthodologue autant qu'un spécialiste, est une figure professionnelle qui intervient dès la phase de conception des produits.

11. Enzo Rullani et Giancarlo Corò développent le thème des connaissances contextuelles dans l'ensemble de leurs ouvrages. On citera : *Percorsi locali di internazionalizzazione, a cura di Giancarlo Corò e Enzo Rullani*, Franco Angeli, 1998.

## Coordination fonctionnelle

Dans la mesure où les PME-PMI du district pratiquent une certaine division du travail et où la plupart d'entre elles n'ont pas de relations directes avec le marché, elles doivent souvent déléguer à un tiers les rôles d'interface interne et externe. Il peut s'agir d'une personne, d'une entreprise ou d'une agence spécialisée dans ce type d'intermédiation. Au Moyen Âge, Prato disposait déjà de ses *impannatori* (de *panna*, drap) qui décrochaient des commandes, investissaient dans les matières premières, organisaient la production sur place et livraient les marchandises. Leurs héritiers sont ces coordinateurs de filière qui, aujourd'hui, saisissent les tendances et les ordres des marchés, connaissent les compétences locales, mettent en place des chaînes de sous-traitance et engagent leurs capitaux et leur réputation dans des activités industrielles complexes, souvent montées au coup par coup. Naturellement, d'autres acteurs internes ou externes au district peuvent aussi assumer cette fonction : une PME bien placée ou des bureaux d'achat étrangers introduits sur le territoire. Dans le secteur du mobilier contemporain, un personnage clé est l'éditeur (*editore*). Il travaille en liaison étroite avec le designer qu'il a choisi pour mener à bien un projet. Le designer suit l'exécution du travail chez le fabricant et imagine tout l'environnement du produit, emballage, graphismes, mise en scène dans les show-rooms et les salons. C'est ensuite l'*editore* qui assure le suivi de la commercialisation. D'une manière plus générale, le coordinateur est un organisateur avisé de la chaîne des valeurs.

## Coordination via le consorzio

La formule associative du *consorzio* (sans but lucratif) permet de créer facilement des groupements permettant d'atteindre des objectifs liés aux intérêts collectifs de plusieurs parties prenantes (à partir de cinq personnes ou entités). Le but recherché peut être l'achat de marchandises ou de services, la conduite de recherches ou d'études, la promotion d'actions collectives, la garantie de prêts, la définition de stratégies, etc. Le *consorzio* TEXTBIMA (Textile Biella Machinery Consortium) regroupe 28 entreprises mécano textiles de Biella. Son objectif est de coordonner l'action commerciale et le développement technologique des firmes associées, d'établir des synergies entre elles pour assurer la promotion de la haute qualité de leurs fabrications. Son souci est aussi de démontrer que cette qualité est la résultante de la qualité de l'environnement humain présent dans le district. Créé en 1934, le *consorzio del Formaggio Parmigiano-Reggiano* (fromage parmesan) défend la dénomination du fromage, appose les marques et contremarques, mène des recherches dans son laboratoire de technologie appliquée et coordonne d'autres recherches confiées à des universités. Important *consorzio*, l'IMM (Internazionale Marmi e Macchine) se charge des intérêts du district de Carrare, lieu où tous les marbres de la Méditerranée et de plus loin encore viennent se faire débiter en

plaques minces (jusqu'à 2 mm d'épaisseur). Ces marbres sont ensuite présentés sur des aires d'exposition très sophistiquées où les architectes du monde entier peuvent venir passer commande pour des façades ou pour des sols. Les plaques sont montrées sous différents angles, à différentes hauteurs, à l'état sec ou humide, sous différents éclairages. Des modes de fixation sont également présentés. De plus, Carrare fait accompagner tous ses produits par des techniciens émérites qui veilleront à leur mise en place. L'IMM se préoccupe de la mise en réseau et mène des actions de recherche, d'études et de promotion. Il détermine les orientations stratégiques. Sous son égide se tiennent deux importantes expositions. L'une est la Foire internationale des marbres, des machines et des services. L'autre, Archiexpo, réunit des architectes et des entreprises productrices de systèmes, de matériels et de produits pour la construction. Dans un tout autre domaine, PROMOSEDIA joue un rôle important dans l'animation du Triangle de la Chaise, situé autour de Manzano, dans le Frioul. Ce district fournit plus de 50 % des chaises utilisées dans la Communauté européenne (collectivités comprises). Le *consorzio* aide les entreprises à définir des stratégies novatrices, encourage des alliances, mène des enquêtes et organise une grande manifestation annuelle qui transforme Udine en capitale mondiale des chaises.

Ces coordinations de réseaux ne fonctionnent bien que grâce aux talents diplomatiques déployés par leurs animateurs, des professionnels issus du terrain qui connaissent bien leur monde. Leur mission est de faire, à tout moment, triompher les intérêts collectifs. La tâche réclame, en outre, une particulière compétence à mettre en œuvre des réseaux.

## POLITIQUE DES DISTRICTS

La tradition économique italienne a toujours considéré comme essentiel le rôle des PME. À la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, Giuseppe Colombo, pionnier de l'industrie électrique, estime que le développement du pays doit aussi s'appuyer sur les petites entreprises, les systèmes diffus compensant les gros noyaux industriels. À cette même époque, le professeur Giuseppe Toniolo écrit que « la grande entreprise correspond à une phase de déséquilibre du système économique. La grande entreprise perd en intensité ce qu'elle gagne en extension ». Plus récemment, Palmiro Togliatti, dans son célèbre discours intitulé « Classes moyennes et Émilie rouge », prononcé en 1946, à Reggio Emilia, déclare qu'il n'y a pas d'incompatibilité entre les intérêts du Parti communiste et ceux des petits entrepreneurs. Pour d'autres raisons, et notamment la défense des intérêts familiaux, la Démocratie chrétienne soutient la petite entreprise. Dans son ouvrage *Le temps des choix (Il tempo delle scelte)*, Romano Prodi, originaire de Bologne, dit tout le bien qu'il pense des districts, ces assemblages complexes, véritables « meccanos industriels » dont les moteurs s'appellent « intelligence et solidarité ».

## Peu d'interventions étatiques

À l'égard des PME, l'État italien s'est toujours montré plus permissif qu'incitatif. Il a cependant, en 1965, légiféré en leur faveur avec la loi Sabatini permettant le renouvellement de leurs équipements. Puis, il a pris plusieurs mesures favorables aux *consorzi* de crédit. Cette absence relative d'interventionnisme étatique n'a pas empêché quantités de PME d'apparaître et de se constituer en districts en Vénétie, à partir des années soixante. Leur création doit beaucoup à l'initiative d'habitants de la région (une région très pauvre à l'époque) qui, après avoir émigré vers le Nord-Ouest italien, en Allemagne ou en Suisse, où ils se sont formés, ont désiré revenir au pays. Toujours en Vénétie, d'autres PME sont apparues autour de la société Zanussi. Ces entrepreneurs se sont battus en dépit de l'insuffisance des infrastructures et ont, pour la plupart, réussi. En revanche, cette effervescence créatrice et ce « spontanéisme non régulé » ont eu nombre de conséquences négatives sur l'environnement et notamment sur l'état des rivières amenées à charrier quantité de déchets industriels.

## La reconnaissance des districts

À partir des années quatre-vingt-dix, l'État italien, qui ne considérait que les PME prises individuellement, a commencé à prendre en compte les districts en tant que systèmes. La loi du 5 octobre 1991 (loi 317), portant sur les interventions pour l'innovation et le développement des petites entreprises, reconnaît, en son article 36, la spécificité des districts définis comme des « aires territoriales localisées caractérisées par une concentration élevée de petites entreprises, avec une particulière référence au fait qu'il y existe une relation entre la présence des entreprises et les populations qui y résident et que l'on y note une spécialisation productive de l'ensemble des entreprises ». La loi prévoit leur identification par les régions et envisage des financements spécifiques pour ces systèmes. Par la suite, des décrets d'application présentant toute une série de critères contribuèrent à jeter une certaine confusion : quelques districts inscrits depuis longtemps dans la réalité (notamment en Émilie-Romagne) se virent exclus de la classification alors que certaines zones peu « districtuelles » s'y retrouvaient. Depuis, les critères de classification se sont assouplis. Quoi qu'il en soit, sur le plan pratique, les districts ont obtenu la possibilité d'accéder à l'électricité dans des conditions analogues à celles des grandes entreprises. Il est actuellement question de leur conférer une certaine représentativité à travers des comités de districts habilités à dialoguer avec différentes instances et en premier lieu avec les régions. Celles-ci seront chargées d'émettre des lois concernant les districts en tenant compte de leurs spécificités. On va donc voir apparaître une grande diversité de mesures et de pratiques, correspondant à la diversité des territoires considérés. Il faut noter également que, d'une région à l'autre, les interventions publiques et celles des corps intermédiaires

peuvent prendre des formes très différentes (très localisées ou peu localisées, faisant appel ou peu aux incitations financières, offrant plus ou moins largement des services aux entreprises, etc.). Les modèles de gouvernance des districts de la Toscane et de la Vénétie sont loin d'être semblables.

Créé en 1994, le Club des districts industriels italiens rassemble actuellement une vingtaine de districts parmi les plus représentatifs. Ce groupement mène des recherches, organise des rencontres, publie une remarquable lettre d'information et, naturellement, défend activement les intérêts de ses membres au niveau international, européen et national. Il centralise les expériences et les fait connaître. Celles-ci sont très variées, en raison de la diversité des contextes et des évolutions.

### **Le rôle des institutions**

Si une large partie des missions de gouvernance est dévolue aux régions (disposant du pouvoir législatif) et aux communes (héritières des communes du Moyen Âge très autonomes et aujourd'hui très impliquées dans les *consorzi*), il faut également prendre en compte les interventions de nombreux acteurs de la société civile, très influente en Italie. Il peut s'agir de structures intermédiaires comme les chambres de Commerce et d'Industrie (qui sont aussi chambres d'Agriculture et d'Artisanat), de groupements professionnels et de quantité d'associations, tant laïques que religieuses, susceptibles de se mobiliser pour défendre les intérêts du district. On a pu dire que le système italien n'est pas organisé sur les territoires mais par les territoires. L'histoire de la Péninsule est faite de l'histoire d'une mosaïque d'entités : cités-états, royaumes, principautés, duchés et républiques, comme celles de Venise et de Gênes. Cet héritage a conduit à une situation de grande décentralisation. En Italie, l'unification du pays est récente et les périodes d'occupation étrangère, sur plusieurs territoires, ont longtemps façonné une attitude de méfiance envers l'État. En revanche, le civisme local est extrêmement vif. Aujourd'hui, la situation évolue : on demande à l'État et aux régions qui, des années durant, ont surtout considéré les grands ensembles fordistes, de ne pas oublier les districts lorsqu'ils élaborent leur politique industrielle. Pour consolider leur rôle national et international, les systèmes localisés réclament des infrastructures. Ils réclament aussi des aides indispensables pour mener à bien des restructurations imposées par la globalisation en cours.

### **PROBLÉMATIQUES ACTUELLES**

Les PME italiennes ont permis à l'économie transalpine de surmonter des crises lors des périodes les plus noires de son histoire. Les petites entreprises des districts, grâce à leur organisation en réseau et à leur capacité à opérer comme des groupes

sociologiquement soudés ont été aux premières lignes de ces combats. De plus, elles ont toujours été à l'aise dans leur fonctionnement unissant le local (ancrage des entreprises et des services sur place) et l'international (pour les exportations dans le monde entier). La situation devient plus difficile actuellement.

Le passage à la globalisation amène à s'interroger sur les phénomènes liés à la délocalisation du travail et des services, à l'arrivée de multinationales sur le territoire et à l'utilisation des nouvelles technologies de l'information.

### **Les délocalisations**

En raison du coût du travail, certaines délocalisations productives ont commencé à se faire vers le sud de la Péninsule, des pactes territoriaux venant favoriser ces nouveaux partenariats. En fait, les entreprises du nord et du centre ont préféré opérer avec les pays de l'Est et notamment la Roumanie, en raison des parentés linguistiques. Ou ailleurs encore, en fonction des coûts ou de stratégies économiques à moyen et long terme.

### **Rôle des grandes entreprises**

Autre phénomène : plusieurs multinationales ont vu tout l'intérêt qu'elles avaient à racheter des entreprises situées sur le territoire des districts qui offrent de fortes concentrations de compétences. Si la plupart se montrent discrètes, pour ne pas casser ces systèmes si réactifs, d'autres pourraient l'être moins et développer des stratégies financières peu compatibles avec le capitalisme moléculaire local. En revanche, on peut considérer que ces géantes apportent du sang neuf, des ouvertures vers la recherche et développement, et qu'elles obligent le district à actualiser l'ensemble de ses méthodes de management. Entourées de PME performantes, certaines grandes firmes sont appelées à devenir, tout comme celles-ci, des entreprises leaders, capables de déclencher des effets d'entraînement et de susciter des reverticalisations partielles. Sous leur influence, les relations se transforment et se font moins informelles.

### **Les nouvelles technologies de l'information**

En ce qui concerne les NTIC, les observateurs estiment que, formant par nature des communautés d'intérêts, les districts vont s'empresse de monter des sites spécialisés fort utiles, des intranets districtuels. Dans ce domaine, le problème concerne l'équipement des PME et des micro-entreprises et, dans la foulée, la mise à niveau des entrepreneurs. Ces derniers doivent devenir rapidement des experts en B2B et B2C.

## La formation de tous les acteurs

Pour l'Italie, qui ne dispose pas actuellement d'un système de formation continue comme celui de la France<sup>12</sup>, la question de la formation est devenue un problème majeur. Dans les districts où règne le plein emploi, les élèves des écoles professionnelles ont souvent la tentation d'interrompre leur scolarité pour pouvoir, très vite, travailler et gagner de l'argent. Or, dans nombre de domaines, des connaissances de type universitaire s'imposent. Pour obtenir une meilleure adaptation aux besoins locaux, le district métallurgique de Lecco a créé, en liaison avec le Politecnico de Milan, une antenne sur place. Un grand défi pour les districts est de pouvoir organiser des formations susceptibles de faire monter le niveau général d'un système, en agissant sur toutes ses composantes : personnel de base, cadres entrepreneurs, acteurs institutionnels. Les responsables estiment que ce challenge devra mobiliser tous les corps intermédiaires, d'autant plus qu'en raison de son très faible taux de natalité, l'Italie se verra contrainte à faire appel à une main d'œuvre immigrée qu'il faudra à la fois intégrer et former. Dans les districts, où les populations étaient culturellement et sociologiquement homogènes, il conviendra d'inventer des solutions originales. Les syndicats, qui comptent nombre d'immigrés parmi leurs adhérents, mettent actuellement au point de nouvelles formules de formation les concernant.

Pourra-t-on réussir à entraîner les nouvelles classes d'âge vers le dur métier d'entrepreneur ? On s'aperçoit que bien des jeunes hésitent à mener la vie rude de leurs parents et à s'engager dans cette profession à risques élevés. La seule réussite financière ne leur suffit pas : ils souhaitent disposer de temps personnel. Il va falloir trouver de nouvelles incitations. Et peut-être de nouvelles manières de se procurer des capitaux (*joint-ventures*, *capital-risque*, etc.). On espère que, même si elles sont rachetées par des grands groupes, les banques locales continueront à jouer leur rôle.

Enfin, l'intervention de davantage d'acteurs publics et d'institutions aux côtés d'acteurs privés réclamera de nouvelles capacités de la part des coordinateurs administratifs et politiques des systèmes localisés. Ceux-ci devront élargir leurs talents et inventer des approches inédites pour obtenir la participation effective de toutes les parties prenantes. Des universités italiennes, des instituts, commencent à mettre au point des formations spécifiques pour ces coordinateurs nouveau modèle. Dans l'Italie décentralisée et favorable à l'expérimentation *in situ*, le changement se prépare davantage au moyen d'actions ascendantes (de type « *bottom up* ») qu'avec des méthodes descendantes (« *top down* »), à la française. Le grand souci

---

12. Voir à ce sujet le rapport d'Alain Osmont, ministère de l'Emploi et de la Solidarité, sur les districts industriels en Vénétie, 1999.

des Italiens est d'amener leurs institutions publiques locales à réagir et à exercer leur fonction incitatrice (*funzione propulsiva*), sans marquer trop de retard par rapport aux événements.

## LES DISTRICTS, RÉFÉRENCES POUR LE DÉVELOPPEMENT

Dans leur ensemble, les districts industriels (même si certains ont des difficultés et si leurs cycles d'évolution ne sont pas identiques) semblent être une référence à la fois économique et sociale pour le développement local. C'est ce modèle de fonctionnement que cherchent à mettre en œuvre les régions en difficulté qui, sous la conduite d'agences de développement, envisagent la formule pour le moyen terme. Se montent aussi des « districts-terroirs » qui s'en inspirent (le riz dans la vallée du Pô, les pommes dans l'aire de Spilimbergo, au Frioul, les pépinières de Toscane, etc.) Dans le sud de l'Italie, les Pouilles possèdent quelques districts relativement anciens, comme Barletta, pour les chaussures. Un nouveau district, le district du divan, s'est créé autour de la réussite exceptionnelle de l'entreprise Natuzzi, située à Santeramo in Colle, leader mondial dans son secteur, et aujourd'hui, cotée à Wall Street. Désormais, dans un rayon de 70 km autour de Bari, s'étend un espace, dénommé le « triangle d'or des salons », où 240 entreprises s'affairent. Un tiers d'entre elles a une vocation internationale.

En Sardaigne, le Programme Network (*consorzio Ventuno*) a pour but d'amener les PME d'un même secteur à travailler en réseau. À partir d'un petit noyau de cinq entreprises, coopérant ensemble sur des projets collectifs, on espère constituer de plus grands ensembles. Dix-sept réseaux sont actuellement activés.

Les rapports du Censis (Centro studi investimenti sociale), autant que ses forums du localisme, sont très attentifs à l'évolution de nouvelles agrégations d'entreprises capables de donner lieu à la création de districts, tant dans les domaines traditionnels que des domaines très novateurs comme l'environnement, la logistique et l'informatique.

D'autres organismes (ICE, Chambres de Commerce, conseillers commerciaux, organisateurs de manifestations) se battent pour organiser à travers le monde des expositions et des foires mettant en valeur l'image de qualité des produits italiens issus des districts.

La formule du district a aussi fait réfléchir les grandes entreprises : elles ont mieux compris comment alléger leur fonctionnement en pratiquant l'éclatement de certaines chaînes de valeur et en externalisant plusieurs fonctions. Elles se différencient cependant des districts en ce sens qu'elles restent relativement indifférentes à l'environnement local, à ses ressources propres et à son histoire.

Aujourd'hui, la constitution d'entreprises en systèmes de type district continue à offrir de réels avantages, en particulier en ce qui concerne les coûts de transaction. Toute la question est de savoir pourquoi et comment un milieu économique et social devient capable d'acquérir les savoir-faire nécessaires pour opérer en réseau et établir un climat de confiance collective. Rien ne peut se faire sans des coordinateurs de tous ordres, formés à ce type de mission et impliqués à la fois dans le local et le global. En effet, remarquent les Italiens, si les districts engendrent des localismes économiques, les localismes économiques n'engendrent pas automatiquement des districts.

4.  
LES NOUVEAUX DISTRICTS  
INDUSTRIELS DES TECHNOLOGIES  
DE L'INFORMATION :  
L'EXEMPLE DE DENVER AUX ÉTATS-UNIS

---

*par Gilles Le Blanc\**

*\*Chercheur au CERNA, École des mines, Paris.*

**RÉSUMÉ**

Cet article illustre comment la croissance des industries liées aux technologies de l'information (économie numérique) a favorisé l'émergence de nouveaux districts industriels régionaux. Ces cinq dernières années ont été marquées aux États-Unis par le développement spectaculaire, à côté des pôles traditionnels de l'informatique (Silicon Valley et Boston), de nouvelles spécialisations géographiques dans les technologies de l'information (TI). On en proposera pour commencer une rapide synthèse, avant d'examiner plus en détail le cas particulier de la région de Denver dans le Colorado. Cet exemple souligne le rôle dans la dynamique économique locale du phénomène de convergence entre industries auparavant distinctes (logiciels, télécoms, câble, média) permis par les technologies de l'information.

## INTRODUCTION

Pour certains (Negroponte, 1995), l'économie numérique<sup>13</sup> marquerait la fin du rôle de la géographie dans les décisions économiques et industrielles. Selon cette lecture, l'ubiquité à coût minime offerte par les réseaux de communication, la numérisation des informations, des services et d'un nombre croissant de produits, la mondialisation des échanges et la déréglementation des marchés se conjuguent pour nier désormais toute importance aux variables liées à l'espace, la géographie et le territoire. Pourtant, l'examen des données d'emploi régionales montre que les industries des technologies de l'information présentent elles aussi une forte concentration géographique. On remarque en outre, à côté des pôles historiques de l'informatique (la Silicon Valley Californienne et la *Route 128* à Boston) qui ont trouvé dans Internet et ses applications le ressort d'une nouvelle croissance après les difficultés du début des années quatre-vingt-dix (baisse des budgets de défense, concurrence asiatique), l'apparition de nouveaux centres spécialisés dans les technologies de l'information, qui connaissent une croissance spectaculaire (Phœnix, Dallas, Seattle, Denver, Atlanta, Washington). Peut-on préciser l'ampleur et les lieux de cette spécialisation régionale dans les secteurs liés aux TI ? Faut-il alors parler de systèmes productifs locaux et de districts des TI ? En quel sens différents des districts industriels traditionnels ? Quels mécanismes particuliers expliquent leur développement ?

L'étude économique de ces questions soulève une difficulté immédiate : l'absence de données et d'informations statistiques précises sur un phénomène très récent et animé d'une forte croissance. D'un côté, on dispose de synthèses macroéconomiques visant à évaluer avec les indicateurs classiques (production, valeur ajoutée, emplois, croissance) cette économie dite numérique, Internet ou « nouvelle » (US *Department of Commerce*, 1999 ; Barua et alii, 1999 ; Atkinson, Court, 1999). Ces travaux manipulent donc des variables agrégées nationalement, sans décomposition sectorielle ou géographique suffisamment fine pour permettre des comparaisons régionales rigoureuses. Par ailleurs, la plus récente enquête statistique sur l'économie américaine (*Economic Census*) remontait à 1992, c'est-à-dire bien avant la diffusion du *World Wide Web* comme outil de navigation universel sur Internet auprès de millions d'utilisateurs et l'extension très rapide du commerce électronique. Tout un pan de l'économie numérique (marché de l'accès Internet, portails, hébergement de sites, services financiers, d'authentification et de sécurité) n'y est donc pas pris en compte.

---

13. On utilisera tout au long de ce texte le terme « numérique » pour désigner les marchés, les firmes et les industries liées à Internet et à la numérisation des réseaux, en écartant volontairement le qualificatif de « nouvelle » économie très en vogue aux États-Unis mais qui ne nous semble ni approprié, ni apte à saisir l'essence des phénomènes économiques en jeu (cf. Bomsel, Le Blanc, 2000).

D'un autre côté, la presse et l'actualité mettent régulièrement en avant l'histoire d'entreprises particulières, de spectaculaires et exemplaires réussites dont on fait ensuite par extension le symbole d'une ville entière : Microsoft ou Amazon.com à Seattle, AOL en Virginie près de Washington, ou encore Dell à Austin (Texas). Malgré leur intérêt, ces histoires se concentrent sur une ou deux entreprises et nous apprennent peu de chose sur le tissu industriel local, ses spécialisations, la dynamique des relations entre entreprises, les bénéfices de la co-localisation dans cette zone... Il serait donc risqué de tenter des généralisations à partir de ces cas particuliers.

Pour ouvrir une nouvelle perspective entre les synthèses macroéconomiques nationales et les études de cas d'entreprises, on propose ici d'examiner la spécialisation géographique des TI à l'échelle des régions. Tout d'abord, on exploitera les données statistiques du *1997 Economic Census* publiées à l'hiver 1999 par le Département du Commerce américain pour identifier les nouveaux pôles de spécialisation des industries TI. On présentera ensuite l'étude de l'un d'entre eux situé dans la région de Denver au Colorado. Cet exemple exploite les résultats d'une enquête réalisée au printemps 1999 auprès d'une vingtaine d'entreprises de la zone. Le choix de Denver et du *Colorado Front Range* obéit à une double motivation. D'abord, en raison de la croissance spectaculaire des industries numériques de la zone qui ont porté le nom de Denver – jusqu'ici peu familier des classements high tech –, au premier rang des États-Unis en ce qui concerne la densité d'emplois dans les hautes technologies. Ensuite, parce que ce territoire traversait, il y a seulement dix ans, une crise économique très profonde en raison de sa spécialisation dans les industries minières et pétrolières. Le rebond spectaculaire de la région grâce aux TI mérite donc un examen attentif.

## L'ÉMERGENCE DE NOUVEAUX PÔLES GÉOGRAPHIQUES SPÉCIALISÉS DANS LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION AUX ÉTATS-UNIS

### Définition des industries TI et statistiques

On trouve à peu près autant de définitions différentes du secteur des technologies de l'information que d'études consacrées au sujet (Atkinson, Court, 1998 ; *American Electronics Association*, 1999 ; Barua et al., 1999 ; *US Department of Commerce*, 1999 ; OCDE, 2000). Dans la plupart des cas, on rassemble sous ce label équipement et services, informatique et télécoms, ce qui conduit à y inclure la production d'ordinateurs et d'équipements électroniques variés. Pour bien saisir ce que le développement d'Internet et de l'économie numérique introduit de nouveau et de différent par rapport aux spécialisations géographiques antérieures dans l'électronique et l'informatique, on considère ici seulement les services finaux fournis aux entreprises ou aux particuliers. Soit principalement des services de traitement (logiciels, traitement de données, systèmes informatiques) et de trans-

mission (télécoms, câble, Internet) de l'information. Dès lors, la fabrication d'ordinateurs et d'équipements télécoms ne sera pas prise en compte dans les calculs de cette partie, mais on inclura par contre les nombreux services de conception, installation, maintenance et réparation des systèmes informatiques et des réseaux télécoms.

En suivant cette approche, on retient six secteurs différents liés aux TI (chacun correspondant à un code d'activité à quatre chiffres de la nomenclature statistique NAICS). Notons au passage que ces secteurs étaient jusqu'à présent relativement distincts d'un point de vue économique, c'est-à-dire que les marchés, la structure de l'industrie, la concurrence et souvent les technologies sont largement indépendants. Il s'agit :

- de l'édition de logiciels (conception, développement, vente et support de logiciels) ;
- de la diffusion par câble (réalisation, distribution et commercialisation de programmes sur des réseaux câblés ou par diffusion satellite) ;
- des services de télécommunications (téléphonie fixe et mobile, transmission de données, revente de services) ;
- du traitement de données (base de données, collecte et traitement électronique d'informations, centres d'appels) ;
- des systèmes informatiques (logiciels sur mesure, conception, exploitation et maintenance de systèmes informatiques intégrés, récupération de données) ;
- des services *on-line* (fournisseurs d'accès Internet, moteurs de recherche, portails).

Les calculs suivants utilisent les données du 1997 *Economic Census*, correspondant à l'activité économique de l'année 1997. *The Economic Census* est une enquête statistique détaillée réalisée tous les cinq ans par le *Census Bureau* du *Department of Commerce* américain. Après traitement statistique, les données collectées par questionnaire auprès de plusieurs millions d'entreprises ont été publiées fin 1999 sous la forme de synthèses classées par industries et par État. Il s'agit donc des données les plus récentes ayant le degré de détail et la couverture exhaustive de l'économie américaine nécessaires pour mener des comparaisons inter-régionales de spécialisation industrielle. Notre base statistique rassemble l'emploi 1997 par secteur d'activité TI dans chacun des cinquante-et-un États américains, ainsi que l'emploi total (hors agriculture et administration) de chaque État. Notons pour commencer que dans chacune des six activités TI étudiées, 60 % de l'emploi est regroupé dans moins de dix États. Les secteurs les plus récents et ayant la croissance la plus rapide (services *on-line* et logiciels) sont aussi ceux où la concentration géographique est la plus forte (55 % des emplois dans cinq États seulement).

## Géographie et spécialisation régionale des industries TI aux États-Unis

On mesure de façon classique la spécialisation régionale dans chaque industrie, donnée par le rapport entre le poids des emplois locaux de cette industrie dans l'État relativement au poids de cette industrie dans l'emploi national. Ce ratio indique donc le degré de spécialisation de l'État dans l'industrie considérée par rapport à une situation où les emplois de cette industrie seraient répartis uniformément dans tout le pays. La moyenne des six spécialisations obtenues fournit le premier indicateur de la spécialisation régionale dans les technologies de l'information.

$$\text{Spécialisation TI Moyenne de l'État } s = x_s = \frac{1}{6} \left[ \sum_i \frac{e_{is}/e_s}{E_i/E} \right]$$

avec  $e_{is}$  le total des emplois de l'industrie  $i$  dans l'État considéré  $s$ ,  $e_s$  le total des emplois dans l'État  $s$ ,  $E_i$  le total des emplois dans l'industrie  $i$ , et  $E$  le total des emplois aux États-Unis (hors agriculture).

On peut également mesurer, ce sera notre second indicateur, si l'État est spécialisé de manière comparable et homogène dans les six activités TI. Construit sur une forme de variance inversée, cet indice de convergence des spécialisations régionales dans les TI est défini comme suit :

$$\text{en posant } k_{is} = \frac{e_{is}/e_s}{E_i/E}$$

$$\text{Indice de convergence des industries TI de l'État } s = c_s = \left[ \frac{1}{6} \sum_i (k_{is} - x_s)^2 \right]^{-\frac{1}{2}}$$

Le tableau suivant présente les seize États dans lesquels la spécialisation TI moyenne est supérieure à 1. On y voit qu'une spécialisation TI élevée peut être le produit, soit d'une très forte spécialisation dans un ou deux secteurs (comme les services *on-line* en Virginie ou le traitement de données - centres d'appels - au Nebraska), soit d'une spécialisation homogène dans chacune des six activités considérées (Colorado, New-York, Texas). L'indice de convergence réparti entre 0,45 et 3,84 permet de contraster ces différentes situations et d'indiquer d'où vient la spécialisation TI moyenne obtenue (qui varie pour sa part entre 1 et 2,1). La Virginie et le Nebraska affichent les plus faibles valeurs de l'indice, tandis que le Texas, qui franchit tout juste le seuil minimum de spécialisation moyenne, a une spécialisation égale dans les six secteurs et obtient le niveau le plus élevé de convergence.

Tableau 1. Spécialisations régionales dans les industries numériques aux États-Unis en 1997

État	Spécialisation TI moyenne	Indice de convergence	Câble	Télécoms	Services on-line	Logiciels	Traitement de données	Systèmes informatiques
Virginia	2,11	0,64	0,97	1,34	5,10	0,99	1,00	3,27
Massachusetts	1,99	0,89	1,18	1,03	2,14	4,38	1,54	1,68
Colorado	1,90	2,62	2,19	2,01	2,21	1,39	1,34	2,22
Delaware	1,88	0,45	6,72	1,10	0,38	0,41	2,04	0,67
California	1,45	1,53	1,09	1,08	1,83	2,72	0,73	1,24
Nebraska	1,44	0,54	0,92	0,88	0,33	0,30	5,53	0,66
Maryland	1,39	1,80	1,20	1,13	1,08	0,92	1,44	2,59
New Jersey	1,35	1,57	1,17	2,26	0,60	1,01	0,89	2,18
Connecticut	1,29	1,95	2,04	1,04	0,83	0,91	1,98	0,93
New York	1,23	2,36	1,48	1,16	1,93	0,64	1,32	0,83
Georgia	1,21	2,50	1,81	1,56	0,60	0,91	1,15	1,21
Utah	1,12	1,99	0,50	0,89	0,83	2,10	1,29	1,09
Washington	1,10	1,93	0,77	1,10	1,57	1,93	0,37	0,85
North Dakota	1,05	1,38	0,65	0,58	0,47	1,43	2,52	0,67
Dis. of Columbia	1,03	2,95	1,23	1,11	1,45	0,35	0,95	1,08
Texas	1,00	3,84	0,86	1,20	0,68	0,86	1,47	0,94

Source : Le Blanc, 2000. Données : 1997 U.S. Economic Census Industry and Geographic Area Series.

Ces chiffres nous indiquent seulement l'intensité des activités liées aux TI dans chaque État. Pour évaluer leur poids économique réel, il faut tenir compte du montant absolu des emplois associés. Le tableau suivant indique dans ce but le nombre total d'emplois régionaux dans les TI, sa part de l'emploi local civil, et sa croissance entre 1992 et 1997. Trois États du tableau précédent ont été supprimés en raison d'incertitude sur les données (Delaware) ou parce que le total des emplois liés aux TI y est inférieur à 10 000 (North Dakota, District of Columbia).

Tableau 2. Taille et croissance des industries numériques régionales aux États-Unis en 1997

État	Spécialisation TI moyenne	Emplois TI*	% emploi local**	Création d'emplois TI 1992-97*	Croissance des emplois TI 1992-97
Virginia	2,11	127,0	4,0	35,9	39 %
Massachusetts	1,99	107,0	3,5	36,6	52 %
Colorado	1,90	79,5 (8°)	4,1 (1°)	37,4 (4°)	89 % (1°)
California	1,45	345,8	2,7	94,2	37 %
Nebraska	1,44	21,7	2,6	4,9	29 %
Maryland	1,39	74,3	3,3	15,6	27 %
New Jersey	1,35	142,7	3,9	28,0	24 %
Connecticut	1,29	38,5	2,4	9,1	31 %
New York	1,23	176,9	2,2	45,8	35 %
Georgia	1,21	99,9	2,8	26,8	37 %
Utah	1,12	22,3	2,3	6,1	38 %
Washington	1,10	52,8	2,1	16,9	47 %
Texas	1,00	190,7	2,2	56,1	42 %

\* en milliers, \*\* y compris emplois publics. Source : Le Blanc, 2000.

Ce tableau confirme l'émergence, à côté de la Californie et du Massachusetts dont la spécialisation informatique antérieure se prolonge aux services numériques, d'un groupe d'États occupant une place décisive dans la géographie industrielle de l'économie numérique américaine : la Virginie, le Colorado, le Texas, la Géorgie, l'Utah et l'État de Washington. Il souligne aussi la remarquable performance du Colorado sur la période (son classement pour chaque variable d'emploi est indiqué entre parenthèses) et justifie ainsi l'intérêt de l'étude du district de Denver que nous allons présenter maintenant. Ces différentes données suggèrent enfin qu'une caractéristique de la croissance de cette zone est une spécialisation locale significative et homogène dans chacun des six types de services TI considérés. On détaillera plus loin comment interpréter ce constat macro-économique au plan régional et des entreprises.

### L'EXEMPLE DE DENVER (COLORADO) : LE DISTRICT DE LA CONVERGENCE DES INDUSTRIES NUMÉRIQUES

*« Denver is the perfect convergence city. The high-tech West and telecom East meet here »*

*Joe Nacchio, CEO de Qwest, The Industry Standard, 24 Août 1998*

Le cas de Denver fournit une illustration exemplaire d'un district des technologies de l'information, c'est-à-dire d'une spécialisation locale qui ne se limite pas à une industrie particulière (télécoms, logiciels, médias) mais s'étend à l'ensemble des activités associées aux TI. Dans un premier temps, l'importance de l'industrie des télécoms dans la région et les qualificatifs employés par la presse locale comme le *Telecom Hub* ou le *Telecom Cluster* suggéraient seulement l'existence d'un district des télécoms. L'enquête réalisée sur place a démontré que si cette industrie occupe une place centrale en termes d'emplois, de revenus et de diffusion des technologies, la véritable spécificité du *cluster* tient en la co-localisation de l'ensemble des activités industrielles et de services liées aux TI (Bomse, Le Blanc, 1999). Dans une région qui ne bénéficiait d'aucune spécialisation antérieure dans les secteurs de haute technologie, ni de la proximité d'un puissant réseau universitaire et de recherche de dimension internationale, cette co-localisation a constitué en effet le moteur de la croissance spectaculaire des années quatre-vingt-dix. L'originalité de la zone est d'avoir accueilli, pour des raisons variées principalement géographiques, diverses industries de production, de transport, de traitement, de diffusion d'informations. Ces industries se sont d'abord développées de façon séparée, jusqu'à ce que le déploiement de réseaux par fibre optique stimulé par l'innovation technique et la libéralisation des marchés télécoms vienne établir des liens entre chacune de ces activités. Les centres d'appel, les logiciels de gestion de réseaux, l'accès Internet par câble, satellite, ou haut débit sur les lignes téléphoniques, sont les principaux champs actifs de cette convergence.

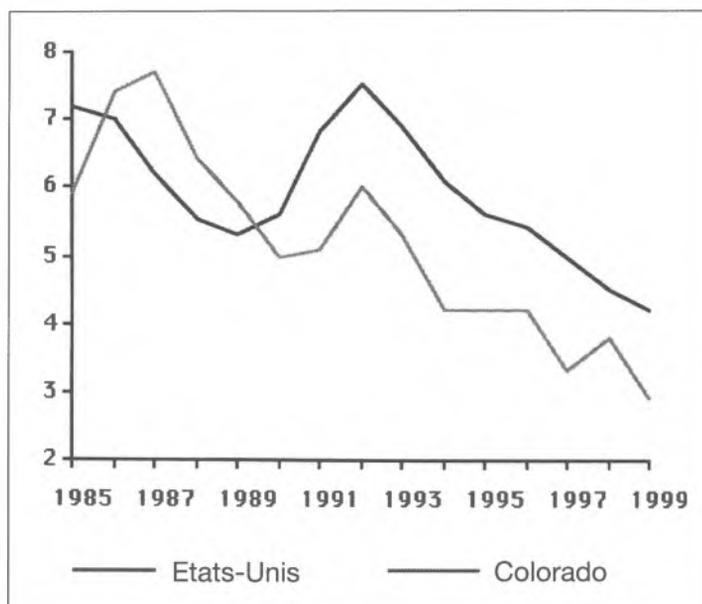
### Description du district numérique de Denver

Quelques précisions géographiques pour commencer. Le district dont nous parlons ici s'étale au pied des Montagnes rocheuses (*Rocky Mountains*) qui recouvrent toute la moitié ouest de l'État du Colorado, situé au centre des États-Unis. Il a schématiquement la forme d'un Y dont la partie droite serait orientée nord-sud le long de l'autoroute *Intersate 25*, qui descend de Fort Collins à Colorado Springs en passant par Denver, et le petit trait de gauche serait figuré par la route 36 entre Denver et Boulder. La quasi totalité des activités liées aux TI dans le Colorado est localisée dans cette zone, souvent désignée sous le nom de *Front Range*, qui représente par ailleurs 70 % de l'emploi total de l'État. À elles seules, les deux communautés urbaines (*Metro Statistical Area*) de Denver et Boulder rassemblent en effet fin 1997 85 % des emplois de l'État dans les différents services TI décrits plus haut, et 80 % des emplois de fabrication d'équipements informatiques et télécoms. On peut donc considérer que les résultats de spécialisation régionale du Colorado obtenus dans la première partie à partir de données agrégées par État décrivent en réalité le district numérique du *Front Range*. De même, on utilisera plus loin comme approximation du district les données d'emploi par secteur d'activité TI de l'État du Colorado (cf. tableau 3).

On soulignera trois traits caractéristiques du district numérique de Denver avant de proposer une interprétation de sa dynamique spécifique autour de la convergence des différentes industries locales liées aux TI.

Il faut d'abord noter comment la croissance remarquable du district au cours de la décennie passée a permis un rebond spectaculaire de l'économie locale et la transformation d'une zone industrielle traditionnelle plongée dans une crise profonde en un des pôles de l'économie numérique américaine. Depuis la seconde moitié du XIXe siècle et la découverte de filons d'or dans les Rocheuses, l'économie du Colorado et de Denver reposait quasi exclusivement sur les industries minières (or, argent, cuivre, molybdène) et pétrolières. Lorsque ces industries entrent en crise sévère au début des années quatre-vingt, cette dépendance provoque une véritable récession économique. Le taux de chômage atteint 10 % dans l'agglomération de Denver ; plus d'un tiers des bureaux en centre ville sont inoccupés ; la région semble condamnée au déclin industriel qui frappe au même moment les principaux pôles métallurgiques et miniers du pays. La croissance des industries et des emplois liés aux TI va permettre un redressement spectaculaire. Comme l'illustre la figure suivante, le Colorado dépasse à partir de 1990 en matière d'emploi les performances d'ensemble de l'économie américaine, jusqu'à atteindre fin 1999 un taux record de seulement 2,8 % de la population active au chômage. Notons au passage que cette réussite va aussi avoir pour conséquence une croissance démographique régionale par immigration provenant essentiellement des États voisins et de la Californie : la population du Colorado qui a progressé lentement au cours des années quatre-vingt (+ 14 %) augmente de 24 % en moins de sept ans pour dépasser quatre millions en 1997.

Figure 1. Évolution comparée du taux de chômage national et du Colorado



Le second élément à souligner est l'ampleur, l'étendue et la variété des activités liées aux TI dans la zone, ainsi que leur croissance depuis 1992. En comptant la fabrication d'équipement et les services, cela représente au total 107 000 emplois en 1997, soit environ 5,4 % de la population active (agriculteurs exclus), ce qui place sans conteste le Colorado au premier rang des États américains selon ce critère.

Tableau 3. La croissance des activités liées aux TI au Colorado

Activité	Emplois 1997	Emplois 1992	Var. %	Var. US %	Nbre d'entreprises 1997	Nbre d'entreprises 1992	Var. %
Réseaux et services câble	6 150	1 700	+ 260	+ 35	137	115	+ 21
Télécommunications	32 700	21 600	+ 51	+ 7	663	532	+ 25
Services Internet	1 800	380	+ 372	+ 58	122	29	+ 320
Éditeurs de logiciels	6 000	3 000	+ 96	+ 103	415	213	+ 95
Traitement de données	5 650	3 600	+ 55	+ 15	203	168	+ 21
Systèmes informatiques	27 300	11 700	+ 132	+ 92	2019	888	+ 127
Total services TI	79 500	42 000	+ 89	+ 36	3 559	1 945	+ 83
Ordinateurs et périphériques	10 400	11 700	- 11	- 3	67	65	+ 3
Équipements télécoms	3 300	3 600	- 8	+ 18	50	45	+ 11
Semi-conducteurs, composants	13 800	9 300	+ 48	+ 15	135	129	+ 5
Total Fab. équipements TI	27 500	24 600	+ 12	+ 11	252	239	+ 5
Total Production & services TI	107 000	66 600	+ 61	+ 32	3 811	2 184	+ 74

Source : 1992 & 1997 U.S. Economic Census Industry and Geographic Area Series, Colorado.

On notera aussi que 74 % des emplois et 93 % des firmes sont liés aux activités de services, et que ce sont ces dernières qui connaissent les croissances les plus fortes. La production d'équipements informatiques et télécoms a sur la période une croissance modérée, comparable à la moyenne américaine, ce qui fait que son poids relatif dans l'industrie locale des TI ne cesse de baisser. Dans les services, on peut ensuite distinguer les secteurs qui se développent principalement par la croissance endogène des firmes en place (traitement de données, câble, télécoms), de ceux dont la croissance de l'emploi est tirée par la création ou l'attraction de nouvelles firmes (services *on-line*, systèmes informatiques, édition de logiciels).

Cette remarque permet d'enchaîner sur la troisième grande caractéristique du district numérique de Denver. La croissance des emplois dans un système productif local peut avoir une triple origine qu'il convient de distinguer : celle des firmes déjà en place (*incumbents*), la création de nouvelles entreprises, ou l'attraction de nouvelles firmes, auparavant extérieures à la zone. Ces trois facteurs sont également présents et se combinent dans le cas de Denver. Dans les secteurs du câble, du traitement des données ou des télécoms, l'analyse fine des données d'emplois révèle que l'emploi des firmes en place a globalement suivi le rythme de croissance local de chaque industrie. Par ailleurs, l'essaimage et la création de *start-ups* ont été particulièrement dynamiques comme le montre le classement de la densité locale de *start-ups* aux États-Unis. Quatre villes du *Front Range* sont présentes dans les onze premières places.

Tableau 4. Les start-ups dans les villes américaines en 1998

Zone métropolitaine	Start-ups / 100 hab	Nbre start-ups
1. Las Vegas	2,38	17 662
2. Boise, ID	2,08	4 282
3. Anchorage, AK	1,99	4 502
4. Ann Arbor, MI	1,69	4 795
5. Austin, TX	1,65	12 895
6. Boulder, CO	1,58	3 559
7. Houston, TX	1,52	50 175
8. Denver, CO	1,45	23 597
9. Dallas, TX	1,42	36 305
10. Fort Collins, CO	1,41	2 625
11. Colorado Springs, CO	1,36	5 414

Source : State of Small Business, 1999, p.131.

Enfin, et c'est un point très significatif en raison de la concurrence intense sur la localisation géographique des firmes et des emplois numériques, le district a réussi à attirer au cours des deux/trois dernières années de nombreuses entreprises majeures des TI.

Parmi les décisions les plus significatives, on citera trois acteurs de premier plan de l'économie numérique américaine :

- Level 3, opérateur télécoms déployant un réseau mondial optimisé pour la technologie IP et les services Internet, a décidé en 1998 d'installer son siège à Broomfield, un parc industriel à mi-chemin entre Denver et Boulder et compte employer localement 10 000 personnes d'ici 2002.

- Sun Microsystems, un des principaux fabricants de stations informatiques de réseaux, a choisi la même zone pour sa première implantation en dehors de son berceau de la Silicon Valley en 1998.

- Intel, le premier producteur mondial de circuits intégrés, a annoncé en 1999 que sa nouvelle usine de puces à mémoire flash sera construite à Colorado Springs et emploiera 2 000 personnes.

Parmi les explications des choix de localisation des entreprises dans le district de Denver, il faut souligner le rôle décisif joué par le facteur « qualité de la vie ». Pour les grandes entreprises des TI qui souhaitent, soit suite à une première phase de croissance réussie concentrer leurs moyens éparpillés, soit ouvrir un second ou un nième site de R&D ou de production, la région de Denver dispose de nombreux atouts face aux cités rivales de Californie ou de la côte Est : des infrastructures de

transport et un marché immobilier non saturés, un coût de la vie raisonnable, et surtout une nature magnifique – les Montagnes rocheuses – dotée d'équipements touristiques et sportifs (ski, VTT, escalade, équitation, etc.) et bénéficiant de conditions climatiques généreuses (300 jours de soleil par an). Autant d'arguments que les entreprises installées dans la zone comptent exploiter à leur tour pour recruter et retenir les nombreux employés qualifiés dont elles ont besoin, sur un marché du travail de plus en plus tendu (Florida, 2000).

## Historique du district et relations entre les industries TI

Pour bien comprendre la dynamique du district de Denver à partir des années quatre-vingt-dix, il faut d'abord revenir sur les motifs qui ont conduit en plusieurs vagues successives chacun des grands secteurs d'activité TI à s'installer séparément dans la région. On examinera ensuite les mécanismes qui ont progressivement noué des relations entre eux et présidé à leur convergence au sein du « district numérique ».

La première vague d'implantation d'entreprises TI au cours des années soixante – câble, informatique – obéit à des considérations géographiques. Denver est situé à seulement 500 km du centre géographique du pays et se trouve donc au cœur des États-Unis. Cette position permet de minimiser les effets du décalage horaire dans les communications intra-USA, ainsi que de commercer, dans la même journée de travail, avec l'Europe et l'Asie. En outre, Denver est la seule grande ville d'Amérique du Nord d'où l'on peut joindre aussi bien l'Europe, l'Asie que l'Amérique du Sud par l'intermédiaire d'une transmission directe par satellite. Lorsque des opérateurs privés commencent dans les années soixante/soixante-dix à développer des réseaux locaux de télévision câblée pour pallier les insuffisances de la diffusion hertzienne, et cherchent un site pour coordonner leurs activités et diffuser nationalement leurs programmes vers les têtes de réseaux câblés, ils se tournent naturellement vers Denver. L'exemple le plus célèbre est bien entendu TCI, créé en 1968, qui en douze ans seulement et une habile stratégie de rachats et acquisitions dépasse les deux millions d'abonnés et devient ainsi le plus gros câblo-opérateur du pays. Les mêmes motifs - équidistance des côtes Est et Ouest, abri naturel - vont aussi conduire l'armée américaine à occuper rapidement une place très importante dans la région : des arsenaux, des bases militaires ainsi que des services fédéraux (laboratoires de recherche et bureaux fédéraux) y sont construits. En particulier, les centres de commandement spatiaux et stratégiques américains (forces nucléaires) sont créés dans le Colorado et le Nebraska au début des années soixante et reliés par les premiers réseaux privés utilisant des fibres optiques. Cette concentration de moyens militaires de haute technologie va logiquement inciter industriels de l'armement (Martin Marietta, Boeing) et constructeurs informatiques (IBM, HP) et de télécoms (AT&T et les *Bell Labs*) à s'installer aussi dans la région.

La seconde période de construction du district, entre 1985 et 1989, est marquée par l'arrivée massive des centres d'appels et les conséquences de la déréglementation du secteur des télécommunications. Les deux phénomènes ne sont pas bien sûrs indépendants puisqu'il faut attendre la multiplication de l'offre, la baisse des prix des communications et des innovations techniques pour que les grandes firmes de services (banques, fonds de pension, assurances, compagnies aériennes, etc.) voient l'intérêt de rassembler en un même lieu (ou en deux ou trois sites différents) l'ensemble de leurs services téléphoniques aux consommateurs. Denver qui, du fait de la crise du pétrole et des matières premières, dispose de vastes capacités immobilières inutilisées et d'une main d'œuvre abondante et bon marché, va déployer une stratégie active et originale d'accueil, dès 1986, de nombreux centres d'appels. Aux facteurs précédents, et à la neutralité de l'accent de la région, condition indispensable à l'implantation d'un centre d'appel, la mairie de Denver ajoute une batterie d'incitations financières (subventions à l'installation, réduction temporaire des taxes, soutien à la formation et l'investissement). Le succès est immédiat : dix ans plus tard, on compte plus de 30 centres d'appels, employant environ 20 000 personnes. Trois types de firmes ouvrent des centres d'appels dans la région : les sociétés de transport pour leurs services de réservation (Continental Airlines et United Airlines, les premiers à avoir implanté un centre d'appel à Denver, CUC Travel Services), les firmes de télécom (MCI, Sprint, ICG), enfin, les banques, assurances et fonds de pension (Oppenheimer, First Data, Citicorp, Merrill Lynch, TIAA CREF). Comme il s'agit d'une activité à main d'œuvre intensive, le développement de ces centres d'appel va générer rapidement de nombreux emplois directs et indirects et permettre à Denver de sortir du marasme économique dans lequel la ville et le *Front Range* tout entier étaient plongés depuis le début des années quatre-vingt.

Mais surtout, la forte croissance résultante des flux d'information transitant dans la zone va susciter l'intérêt des nouveaux opérateurs télécoms entrés sur le marché à l'occasion de la libéralisation du secteur et permettre l'émergence d'une spécialisation régionale dans les télécoms absente auparavant. D'autant qu'à la même époque, en 1987, l'opérateur historique régional US West issu du démantèlement d'AT&T et qui ne couvre pas moins de quatorze États de l'Ouest et du Centre des États-Unis décide de rassembler ses opérations et de localiser son siège à Denver. La ville se trouve en effet à peu près au centre du territoire de l'opérateur ; les prix de l'immobilier et des terrains sont attractifs (près de 14 000 employés et leurs familles vont devoir s'installer dans la région suite à cette décision) et les loyers des bureaux en centre ville (où 30 % des gratte-ciels sont inoccupés) bon marché. Cette implantation spectaculaire inaugure une période de forte croissance des télécoms à Denver. Elle s'accélère avec l'essor des centres d'appels dont les flux croissants offrent un marché particulièrement attractif pour les nouveaux opérateurs. Dans ce modèle économique, dont ICG est localement le précurseur dès la fin des années quatre-vingt, l'entreprise concurrence l'opérateur historique en développant des infrastructures locales à haut débit (boucles urbaines en fibre optique) destinées

aux entreprises information-intensives, localisées dans les quartiers d'affaires des grandes villes (*downtowns*). Dès 1996, soit avant la proclamation du *Telecom Act* destiné à favoriser une réelle concurrence locale, le centre ville de Denver est déjà accessible par cinq boucles optiques concurrentes. Cette première génération de CLECs (*Competitive Local Exchange Carriers*) est relayée à partir de 1995 et l'essor spectaculaire d'Internet et du *World Wide Web* par des entreprises spécialisées dans la fourniture d'accès ou de transmission de données dites DLECS ou *Data CLECs* (comme Qwest qui, grâce au rachat de droits de passage d'un réseau de chemin de fer, a pu construire en deux ans une dorsale en fibre optique à travers les États-Unis, Level 3 dont on a mentionné plus haut l'implantation récente à Denver, Completel, Rhythm). La gamme des opérateurs télécoms présents localement est complétée par les nouveaux opérateurs de satellites autorisés par la réglementation : Echostar, Prime Star, Direct TV qui, pour les raisons géographiques rappelées plus haut, vont tous localiser leurs centres de production, de diffusion, et leurs services commerciaux autour de Denver.

Le développement de la concurrence et la multiplication des acteurs dans les télécoms vont à leur tour susciter la croissance renouvelée de deux secteurs déjà présents depuis les années soixante : les logiciels et les services informatiques. L'augmentation rapide des flux, la gestion de leur interconnexion et des transferts entre réseaux de propriétaires différents engendre en effet une demande forte de logiciels d'exploitation et de facturation de réseaux, de gestion de bases de données, d'interfaces utilisateurs. Les éditeurs de logiciels sont historiquement apparus dans le sillage des grands constructeurs informatiques (comme JDEdwards créé en 1977 à Denver dont les succès initiaux des logiciels dépendent étroitement de celui de l'ordinateur AS/400 d'IBM pour lequel ils ont été conçus). Mais le développement de l'informatisation des entreprises, le recours de plus en plus fréquent aux outils d'aide à la production communément appelés aujourd'hui ERP (*Enterprise Resources Planning*) puis enfin la croissance d'Internet, du commerce électronique et la numérisation complète des signaux donnent à ces entreprises les moyens d'une indépendance plus grande. La sophistication croissante et l'innovation permanente dans les télécommunications mais aussi les centres d'appel ou les réseaux câblés alimente en effet une demande continue de nouveaux logiciels. Par exemple, dans un centre d'appels moderne, un télé opérateur utilise simultanément un téléphone, une base de donnée financière (comptes client), une base de donnée relationnelle (historique de la relation client), un intranet (données réglementaires, simulations) et, le cas échéant, un serveur internet. Les besoins informatiques tant en gestion de flux de données qu'en fiabilité sont considérables. Les progrès des systèmes de stockage, de traitement, de transport doivent pouvoir être intégrés en permanence. L'amélioration du rendement est un objectif majeur des centres d'appels, d'où une demande renouvelée de logiciels spécialisés : ordonnancement des tâches, planification du travail et des horaires des employés, reconnaissance vocale pour identifier et orienter préalablement le client.

À l'issue de ces étapes successives, toutes les grandes activités industrielles et de services des TI sont représentées dans la région. Le tableau suivant récapitule les principaux employeurs des TI du Front Range (plus de 2 000 employés).

Tableau 5. Principales entreprises du district numérique du Colorado Front Range

Groupe	Activité	Implantation	Siège Colorado	Emplois Colorado	% emploi total
Qwest-US West	services télécoms	1993-1987	O	21 000	30
AT&T (TCI, Media One)	services télécoms	1965, 1960, 1998	N	8 500	5
Worldcom (MCI)	services télécoms	1986	N	7 000	9
Lucent	équipements télécoms	1965	N	6 800	5
IBM	ordinateurs	1963	N	6 500	1
J.D. Edwards	logiciels	1977	O	5 000	60
HP	ordinateurs	1965	N	4 600	5
EDS	logiciels	1980	N	3 300	3
Echostar	câble	1995	O	3 200	70
StorageTek	systèmes informatiques	1969	O	3 000	42
Sun	ordinateurs	1998	N	2 900	10
Teletch	traitement de données	1982	O	2 700	16
Level 3	services télécoms	1998	O	2 700	50

Source : *The Denver Post*, Colorado top 100 employers », 13 août 2000 ; rapports annuels des firmes.

## Les externalités de convergence

En quoi le district numérique de Denver diffère-t-il des formes classiques de district industriel ? Rappelons que dès 1920, Marshall avait avancé trois grandes explications à la concentration industrielle régionale observée aux États-Unis et en Angleterre :

- les coûts de transports : les entreprises se localisent à proximité les unes des autres pour diminuer leurs coûts de transport (des achats auprès des fournisseurs et de livraison des produits finis sur les marchés de consommation) ;

- la taille et la flexibilité du marché du travail local. En cas d'accident conjoncturel, les ouvriers formés et qualifiés peuvent passer d'une firme à une autre ;

- des transferts de connaissances (sur le marché, la technologie, l'organisation...). Sous l'effet d'externalités de connaissance (*intellectual spillovers*), les

informations diffusent dans la zone et profitent à chaque entreprise implantée localement.

Classiquement, ces externalités sont envisagées au sein d'une même industrie, soit verticalement entre un fournisseur et un producteur, soit horizontalement entre plusieurs producteurs géographiquement proches mais concurrents. Ces effets sont bien entendu présents à Denver et jouent manifestement un rôle à l'intérieur du secteur des télécoms (relations clients fournisseurs), du traitement de données (effet main d'œuvre) ou encore des services *on-line* (transferts de connaissances sur un marché et des technologies évoluant très rapidement). Mais la particularité du *Front Range* tient à des effets externes opérant entre les différentes industries TI, entre les télécoms ou le câble, les logiciels et le traitement des données, les services *on-line* et les systèmes informatiques. L'évaluation de ces externalités, qu'on propose de qualifier de convergence, montre qu'elles jouent un rôle prépondérant dans la croissance des emplois du district de Denver (Le Blanc, 2000). Les trois effets distingués par Porter (1998) d'une organisation en *cluster* – accroissement de la productivité des firmes et des industries liées, renforcement de leur capacité d'innovation, stimulation du développement de nouvelles activités et de nouvelles firmes – se déploient donc ici à l'échelle des industries TI dans leur globalité. On peut aussi considérer ces externalités de convergence comme une catégorie particulière d'économies d'urbanisation selon les termes du débat qui structure l'étude des spécialisations industrielles régionales. Cette littérature est en effet traversée par l'opposition entre ceux qui considèrent que les externalités positives dérivent d'abord de la spécialisation et fonctionnent donc à l'intérieur d'une industrie (*localization economies*, version moderne des remarques de Marshall citées plus haut) et ceux qui soutiennent que c'est le niveau global d'activité économique de la zone (toutes industries confondues) qui agit positivement sur la productivité des firmes locales (*urbanization economies*).

Quelles sont les mécanismes de cette convergence au niveau micro-économique des marchés et des firmes ? C'est d'abord un phénomène technologique : la numérisation de l'information fait éclater les anciennes frontières entre les réseaux dédiés de chaque industrie. Désormais, la transmission de la voix, de données, d'images, de la télévision peut emprunter un même réseau qui devient multi-services. Dès lors, les opportunités d'entrée sur un autre marché que celui sur lequel la firme est présente se multiplient. Les opérateurs du câble commercialisent des services téléphoniques et d'accès Internet. Grâce à de nouveaux réseaux entièrement bâtis autour du protocole IP (Internet) des entrants dans les télécoms comme Level 3 sont en mesure de proposer une offre intégrée de communications : téléphonie sur Internet, données et accès au Web. On peut multiplier les exemples en combinant différemment services télécoms, *on-line*, diffusion télé, traitement de données, logiciels ou services informatiques et réseaux. D'autres possibilités sont en outre offertes par le déploiement de l'accès Internet haut débit, marché sur

lequel les firmes locales sont particulièrement actives et présentes dans toutes les technologies en compétition : US West, Rhythm (ADSL), ATT&TCI câble), Echostar, Primestar (satellite), American Telecasting, Nextlink (radio).

Cette dynamique innovante des technologies de l'information a deux effets principaux, particulièrement visibles dans le district de Denver : d'une part, une modification profonde de la structure de l'industrie par intégrations verticales et horizontales ; d'autre part, la création de nouveaux services par rapprochement de compétences, de produits ou de marchés issus de secteurs TI différents. La fusion d'AT&T avec les opérateurs du câble TCI et Media One en 1998 et celle du nouvel entrant des télécoms Qwest avec l'opérateur historique US West l'année suivante sont deux manifestations locales spectaculaires du premier phénomène. Mais il concerne également à une échelle plus réduite fournisseurs de services *on-line* et opérateurs télécoms de la région, ou encore éditeurs de logiciels et fournisseurs de services de traitement de données.

Le second effet est particulièrement important et identifie selon nous la spécificité du district numérique dont Denver constitue une sorte d'idéal type. En effet, il pointe comment, à partir d'une base industrielle donnée, de nouvelles opportunités de croissance (et d'emplois) s'ouvrent aux firmes locales des TI par augmentation de la variété des services offerts. On a déjà mentionné comment dans les centres d'appels, des services *on-line* avec les logiciels et les moyens de communication associés s'ajoutent aux services traditionnels par téléphone. On citera simplement deux autres exemples concrets à titre d'illustration. En 1999, Level 3, opérateur télécoms, et Lucent équipementier télécoms se sont associés localement avec plusieurs petites firmes de logiciels et de systèmes informatiques pour développer la nouvelle génération de commutateurs (*softswitches*) permettant d'interconnecter réseaux IP et réseaux téléphoniques pour offrir aux particuliers des services téléphoniques par Internet. StorageTek, créée en 1969 (par *spin-off* de l'usine IBM de Boulder) et spécialisée dans le stockage de données informatiques, a de son côté développé une offre jointe avec Level 3 pour proposer aux entreprises des services de stockage et de gestion à distance de leurs informations numérisées (marché dont les analystes estiment qu'il devrait être multiplié par quatre d'ici 2003).

## CONCLUSION

À ce stade, il est bon de rappeler la vigilance et la rigueur qui s'imposent face à l'émergence annoncée (et sûrement à venir) de nombreux districts des technologies de l'information. Une véritable mode a conduit ces dernières années chaque État américain à labelliser comme un *Silicon...* ses pôles high-tech régionaux. Résultat : entre 1994 et 1999, on ne dénombre pas moins de cinquante créations de *Silicon*, *Cyber* ou *Digital... Valley*, *Bayou*, *Sandbar* et autres *Prairie*. En réalité, seule une

petite dizaine d'entre eux a une véritable envergure économique et industrielle et représente plus qu'un simple projet de communication ou un souhait optimiste des autorités locales. Il s'agit de Phœnix, Richardson-Dallas, Austin, Boston, Seattle, New-York, Washington et la pointe nord-est de la Virginie, et Denver. Chacune de ces cités possède une spécialisation TI de départ autour de laquelle elle a ensuite su agglomérer et faire progressivement converger les autres industries numériques : les microprocesseurs et circuits intégrés électroniques pour Phœnix, les fabricants d'équipement télécoms à Richardson, les services financiers et les médias à New-York, le câble, les centres d'appel et les télécoms à Denver, les logiciels à Seattle, etc. Le district de Denver qu'on vient d'étudier est l'un des exemples les plus réussis de cette croissance par convergence des activités TI. On a montré comment les diverses industries TI implantées séparément dans la région par vagues successives bénéficient d'externalités positives résultant de la convergence des technologies de l'information. On peut formuler ici l'hypothèse que cette dynamique de croissance locale singulière par convergence des industries en place définit et caractérise les districts numériques.

Cependant, il faut aussi en conclusion relever les problèmes spécifiques que vont devoir affronter ces nouveaux districts numériques. Ceux-ci sont essentiellement de deux ordres. D'abord, la contradiction amenée à se creuser entre l'argument de qualité de vie pour l'attraction (et la conservation car elles sont très mobiles) des firmes des technologies de l'information, et les retombées négatives d'une croissance rapide (salaires en hausse, congestion, temps de transports, pollution). Ensuite, la pénurie de personnel qualifié qui s'aggrave dans les secteurs TI et pourrait amener les firmes à adopter des stratégies radicalement différentes (sous-traitance internationale) dans lesquelles la recherche d'effets d'agglomération locaux ne jouerait plus qu'un rôle secondaire. Dans le seul État du Colorado, on évalue ainsi à 7 000 personnes en 1999 le déficit de main d'œuvre (pour des salaires s'élevant pourtant en moyenne à 60 000 US\$). Le double défi de préservation de la qualité de la vie et de formation d'une main d'œuvre qualifiée est donc amené à dominer l'agenda politique des nouveaux districts numériques ; il exigera des solutions originales de la part des institutions et des partenaires industriels en charge de piloter le développement économique local.

## Références bibliographiques

**A.T. Kearney** (2000) *Internet Cluster Analysis 2000*, rapport pour Silicon Valley Network, San Jose.

**American Electronics Association** (1999) *Cyberstates 3.0 : A State-by-State Overview of the High-Technology Industry*, Washington.

**ATKINSON R., COURT R.**

- (1998) *The New Economy Index : Understanding America's Economic Transformation*, Progressive Policy Institute, Washington, Novembre.
- (1999) *The State New Economy Index, Benchmarking Economic Transformation in the States*, Progressive Policy Institute, Washington, Juillet.

**BARUA A., PINNELL J., SHUTTER J., WHINSTON A.** (1999) *Measuring the Internet Economy : an Exploratory Study*, Center for Research in Electronic Commerce, university of Texas at Austin, (voir aussi les résultats actualisés de l'étude *The Internet Economy Indicators* sur le site Erreur! Signet non défini.).

**BOMSEL O., LE BLANC G.**

- (1999) (dir) *Le Telecom Hub de Denver*, rapport d'étude de l'option Économie Industrielle de l'École des mines de Paris, avril 1999.
- (2000) « L'économie numérique : une nouvelle économie ? », *La Recherche*, n° 328, pp. 82-87, Février.

**FLORIDA R.** (2000) *Competing in the Age of Talent : Quality of Place and the New Economy*, R.K. Mellon Foundation, Pittsburgh.

**LE BLANC G.** (2000) « Regional Specialization, Local Externalities and Clustering in Information Technology Industries », in *Proceedings of the XII Villa Mondragone Economic Seminar on Knowledge Economy, IT and Growth*, University Tor Vergata, Roma, à paraître Macmillan.

**NEGROPONTE N.** (1995) *Being Digital*, New York : Vintage Books.

**OECD** (2000) *Measuring the ICT Sector*, Paris.

**PORTER M.** (1998) « Clusters and Competition », in *On Competition*, Harvard Business School Press, Cambridge, Chapitre 7, pp. 197-271.

**US Department of Commerce** (1999) *The Emerging Digital Economy II*, Washington, Mai.

## 5.

# DÉVELOPPEMENT DURABLE ET SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX

---

*par Georges Benko\**

*\* Chercheur au CEMI, École des hautes études  
en sciences sociales (EHESS), Paris.*

Le développement durable et les systèmes productifs locaux sont des concepts mis en avant depuis une vingtaine d'années dans l'économie régionale et l'aménagement du territoire. Mais ils sont rarement évoqués ensemble malgré leurs dimensions territoriales similaires. Il s'agit de deux piliers qui structurent les débats sur la croissance et sur l'industrialisation. Bien au-delà des éphémères effets de mode, développement durable et systèmes productifs locaux sont devenus des concepts durables. Les organisations nationales et internationales centrent leurs actions autour de ces notions ; il s'agit en effet des visions englobantes de l'économie et de la société.

### **LES COURANTS D'IDÉES PRÉCURSEURS ET LES ÉVOLUTIONS CONTEMPORAINES**

Les conceptions de l'espace économique, du développement et de l'organisation industrielle se trouvent bouleversées depuis une vingtaine d'années. Les observateurs de l'économie contemporaine sont arrivés par plusieurs chemins distincts pour décortiquer et expliquer le même phénomène : d'une part, la renaissance de l'économie territoriale et, d'autre part, la mutation des politiques du développement.

## Économie et environnement

Les origines de la notion de développement durable remontent au début des années soixante-dix. Les discussions ont été menées autour de l'harmonisation de la croissance économique et de la préservation de l'environnement. Plusieurs courants de pensée se sont développés autour de cette problématique. Il ne saurait être question ici d'en faire le bilan, mais j'évoquerai quelques axes de réflexion. Dans le domaine de la théorie de la croissance, certains se sont attachés à cerner les propriétés de modèles d'exploitation optimale des ressources naturelles renouvelables ou non renouvelables, afin de tester les implications des conditions de disponibilité de ces ressources sur la croissance à long terme et l'allocation optimale intertemporelle du bien-être. D'autres se sont interrogés sur les implications d'une exigence d'équité intergénérationnelle sur les trajectoires de croissance optimale et de gestion intertemporelle des ressources environnementales (voir Godard, 1993). Un autre débat a pris forme au sujet de l'adaptabilité des principes et lois venant des sciences de la nature aux modèles de croissance économique. Il a débouché sur la « bioéconomie » ou l'économie écologique (voir Passet, 1979) et, depuis 1989, un périodique, *Ecological Economics*, diffuse les travaux de ce courant. Finalement, un troisième grand courant préconisait une nouvelle approche du développement, plus qualitative que quantitative, basée sur les satisfactions des besoins fondamentaux des populations les plus démunies, en conciliant économie et écologie. Cette nouvelle « stratégie d'écodéveloppement » (Sachs, 1980, 1993) remettait en question les anciennes méthodes : la gestion et planification centralisées, le transfert de technologie sans adaptation locale, etc. Cette nouvelle approche pragmatique, essentiellement appliquée aux pays en voie de développement, préconisait la participation directe des populations, s'appuyant sur des initiatives d'acteurs locaux et sur de nouvelles formes institutionnelles. Ces idées ont ouvert les voies vers un changement du paradigme : le développement local.

## Le développement local

Mais les racines des nouvelles approches territoriales de l'économie et de l'aménagement sont plus anciennes. Elles se trouvent déjà dans le mouvement social de la fin des années soixante. La critique de la société de consommation des économies occidentales se développe dans la ligne de mai 1968. Le slogan « vivre et travailler au pays » est un des précurseurs d'une nouvelle conception du développement. Le retour au pays, thème passéiste, se trouve investi d'un contenu nouveau ; le premier pas vers le développement local est franchi.

C'est sur cette idéologie que la crise du fordisme allait enraciner des prolongements plus concrets, car elle est rapidement apparue comme la crise d'un modèle de développement lié à la grande échelle (production de masse/consommation de

masse), les grandes organisations (entreprises multinationales verticalement intégrées), la multispatialisation des phénomènes économiques et les négligences des facteurs environnementaux. La crise économique a forcé les acteurs à reconfigurer le système productif. Le système d'assemblage à grande échelle bascule vers une production segmentée en réseau. Les petites entreprises – souvent issues d'initiatives locales – connaissent le succès, même si les multinationales continuent de dominer l'économie dans un cadre réorganisé.

Les déficits publics ont connu une aggravation dans les années soixante-dix et quatre-vingt. Ainsi les États ont été incités à une décentralisation et une régionalisation de la gestion des biens collectifs locaux, tels que l'éducation, la formation, les infrastructures de transports, les aides sociales. On découvre que la densité des relations entre les acteurs locaux (décideurs locaux, entreprises, universités, collectivités territoriales, syndicats, etc.) peut jouer un rôle déterminant dans la compétitivité des activités économiques. Les districts industriels marshalliens sont de retour aussi bien sur le terrain que dans les analyses. L'aménagement du territoire, à la charge du pouvoir central jusqu'aux années quatre-vingt, est aussi délégué vers les collectivités territoriales. Un nouveau paradigme du développement est né : le développement « par le bas » (le développement local) qui remplace le développement « par le haut », géré par l'État.

En France, cette situation économique est doublée par la nouvelle donne dans la répartition des responsabilités ; les compétences sont partagées par la décentralisation administrative de 1982. Cette réorganisation des pouvoirs sur le territoire permet aux collectivités territoriales une action plus large, y compris à l'égard de l'aménagement du territoire. La question du développement devient plus « locale ». Dans le mouvement de la recomposition du territoire national, le terme « Pays » a trouvé une existence légale depuis la publication de la loi d'orientation pour l'aménagement et le développement du territoire du 5 février 1995. Dominique Voynet, ministre de l'Aménagement du territoire a renforcé cette tendance dans sa loi du 25 juin 1999, la LOADDT (loi d'orientation pour l'aménagement et le développement durable du territoire). Le Pays exprime la communauté d'intérêts économiques et sociaux ainsi que les solidarités réciproques entre la ville et l'espace rural, lorsqu'un territoire présente une cohésion géographique, culturelle. La plus petite unité territoriale est née.

Le « développement local » est devenu un concept incontournable aussi bien en économie (régionale) qu'en politique. Depuis une dizaine d'années, nous sommes aux « heures locales » comme disait le supplément du quotidien *Le Monde*. La prise en compte des facteurs locaux au cœur des dynamiques économiques apparaît aujourd'hui comme une évidence et une impérieuse nécessité. Il s'agit, somme toute, d'une préoccupation relativement récente.

Les idées relatives au retour au local s'apparentent davantage à une nébuleuse rassemblant une grande diversité idéologique et théorique, qu'à un modèle en sciences économiques.

## **Le contexte international**

Nous sommes passés au cours du dernier quart du XX<sup>e</sup> siècle d'un système économique international à un système économique « global ». Il s'agit d'une mutation géopolitique majeure des conditions de production, de compétition et d'interdépendance. Le vieux régime international était caractérisé par la souveraineté des États, qui définissaient, entre autres, leurs politiques monétaires et douanières. Celui qui lui succède est un ordre global diffus où les relations entre les États s'estompent, dans une certaine mesure, au profit de connexions entre des économies régionales éloignées, reliées entre elles par des échanges complexes faits de compétition et de collaboration.

Certes, le temps des nations n'est pas terminé, les États jouent toujours un rôle crucial dans beaucoup de domaines, mais, prise entre l'échelon local et global, leur place dans l'économie s'est redéfinie. On assiste d'une part à un mouvement « vers le haut », celui de l'internationalisation de l'activité économique dans un monde de plus en plus dépourvu de frontières, au point que certains n'hésitent pas à avancer l'hypothèse d'une prochaine disparition de l'État souverain classique fondé sur la notion de territoire (Ohmae, 1996) ; d'autre part, à un glissement « vers le bas », on souligne l'intensification de la croissance économique d'un certain nombre de régions, reconnues comme les moteurs de la prospérité mondiale, et qui donne lieu à une recomposition de la hiérarchie des espaces productifs (Scott, 1998).

Globalisation ne signifie donc pas homogénéisation de l'espace mondial, mais au contraire, différenciation et spécialisation. De grands pôles se sont constitués, formant une économie en « oasis », c'est-à-dire un réseau des régions les plus dynamiques, qui laissent derrière elles le reste du monde.

On a beaucoup écrit aussi sur la nouvelle géopolitique de la production qui a commencé à se cristalliser autour des liens entre les deux niveaux spatiaux d'activité économique – le local et le global. Dans la compétition mondiale, les régions et les localités sont désormais en situation de concurrence, mais cette dernière peut être analysée à deux niveaux. Le premier est celui de la maîtrise des coûts et de l'affectation optimale des facteurs de production. Les coûts de la main-d'œuvre, les prix de l'énergie, les taux d'intérêt et la fiscalité sont des variables qui, pour un grand nombre de productions, rendent les régions indifférenciées aux yeux des investisseurs. Qu'un jouet soit originaire d'une *maquiladora* à la frontière mexicaine ou d'une zone économique spéciale chinoise importe guère et seuls les coûts

entrent en ligne de compte. En revanche, les spécificités territoriales jouent à plein dans d'autres domaines économiques. Dans ce cas, les régions ne sont guère substituables entre elles. Une différenciation durable des territoires, c'est-à-dire non susceptible d'être remise en cause par la mobilité des facteurs, ne peut ainsi découler que de leur spécificité reconnue. Même si l'on produit d'excellents vins mousseux en Californie, le champagne n'est pas un produit délocalisable. Sa valeur, comme celle d'autres productions, est ancrée dans un territoire, elle est le résultat de ce que les géographes appellent un « milieu ».

Mais au-delà des produits « appellation contrôlée » dans le domaine de l'agro-alimentaire, le même phénomène est observable dans divers secteurs industriels (soit de hautes technologies, soit très spécialisés). Quand Rank Xerox cherchait une implantation européenne pour son centre de recherche, un des principaux critères de choix était la proximité d'établissements de recherche scientifique. Parmi les villes candidates, Grenoble a finalement été retenue pour sa tradition (qui a commencé au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle) dans le secteur de l'électricité et de l'électronique, pour son organisation industrielle (notons l'existence depuis 1947, de l'Alliance universitaire de Grenoble, qui est un club régional de prospective entre universitaires et industriels, mais aussi d'une zone industrielle de haute technologie, la ZIRST, mélange de grandes entreprises et des petites unités innovantes, entre autres), ce qu'on appelle « atmosphère industrielle » suite à Marshall. Pour leur spécificité, le quartier du Sentier à Paris continue à attirer le prêt-à-porter, et celui de la rue du Faubourg St-Honoré la haute couture. Les exemples sont multiples quand les facteurs décisifs de localisation sont hors marché (non quantifiables) et les éléments qualitatifs spécifiques à un lieu qui déterminent les choix des entreprises. La différence est un avantage comparatif.

Notre monde « global » est ainsi une mosaïque composée d'une multitude de régions, de localités et de « pays », qui ne sont pas, loin s'en faut, nécessairement équivalents. La « glocalisation », néologisme forgé pour désigner l'articulation accrue des territoires locaux à l'économie mondiale, souligne la persistance d'une inscription spatiale des phénomènes économiques, sociaux et culturels. Contrairement aux prédictions les plus sombres, les « territoires » avec leurs spécificités ne sont pas effacés sous les flux économiques de la mondialisation.

## **Politique d'aménagement et modèle d'industrialisation**

Les régions, ou encore mieux les territoires, sont ainsi devenues les sources d'avantages concurrentiels. Au cours des années soixante-dix et quatre-vingt, les États ont connu une aggravation de leurs déficits publics qui les a incités à mener des politiques de décentralisation. La gestion de nombreux biens collectifs locaux, tels que l'éducation, la formation, les infrastructures de transports, les aides

sociales a alors été fréquemment régionalisée. Ce fut l'occasion de découvrir que la densité des relations entre les acteurs locaux (entreprises, universités, collectivités territoriales, syndicats, etc.) peut jouer un rôle déterminant dans la compétitivité des activités économiques.

Les districts industriels – un concept introduit au début du siècle par l'économiste britannique Alfred Marshall – sont désormais de retour aussi bien sur le terrain que dans les analyses. Ces lieux ont une caractéristique interne, « une personnalité régionale », comme disait jadis Vidal de la Blache, l'un des pères de la géographie française. Leur spécificité découle d'une capacité, souvent héritée d'une culture ancienne, à négocier des modes de coopération entre capital et travail, entre grandes entreprises et sous-traitants, entre administration et société civile, entre banque et industrie, etc. Comme le note l'économiste Alain Lipietz, en Émilie-Romagne ou dans le Bade-Wurtemberg, deux pôles de croissance économique, la stratégie du Parti communiste ou de la Démocratie chrétienne a consisté à rechercher le meilleur compromis social là où il était possible de le négocier, c'est-à-dire au niveau local : les hauts salaires, l'amélioration du cadre de vie, la qualification de la main-d'œuvre sont la contrepartie de la compétitivité des entreprises de ces régions.

Les politiques d'aménagement du territoire, à la charge du pouvoir central jusque dans les années quatre-vingt, ont également été déléguées aux collectivités territoriales. Le « développement local » se substitue désormais au développement « par le haut ». « Il n'y a pas de territoires en crise, il y a seulement des territoires sans projet » déclarait ainsi en 1997 le ministre français de l'Aménagement du territoire. Cette approche est devenue incontournable aussi bien en économie qu'en politique. La prise en compte des facteurs locaux dans les dynamiques économiques apparaît aujourd'hui comme une évidence et une impérieuse nécessité. Il s'agit, somme toute, d'une préoccupation relativement récente, qui ouvre la voie vers la diversification des politiques économiques, sociales et culturelles.

## **LA DYNAMIQUE INDUSTRIELLE ET LES SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX**

### **Le local et l'industrie**

La prise en compte des facteurs locaux au cœur des dynamiques industrielles locales apparaît aujourd'hui comme une évidence et une impérieuse nécessité, tout autant pour les chercheurs, économistes, géographes ou sociologues, que pour les pouvoirs publics ou pour les entreprises elles-mêmes. Or il est clair qu'il n'en a pas toujours été ainsi et qu'il s'agit, somme toute, d'une préoccupation relativement récente. Témoin en est la multiplicité des concepts alternatifs, concurrents ou

complémentaires, que l'on trouve à travers la littérature et sur le terrain : districts industriels, systèmes productifs régionaux, microsystèmes d'innovation, milieux innovateurs, systèmes industriels localisés, complexes industriels localisés et bien sûr, pôles industriels de développement, sans oublier les technopoles, etc.

Cette diversité conceptuelle et l'insatisfaction globale qui continue de résulter des études qui s'y rattachent, quoi qu'il en soit du sérieux et de la qualité des travaux, paraissent ici particulièrement significatives. Il paraît douteux de rechercher en la matière un quelconque modèle universel, donc transférable, tant les déterminants qui vont spécifier une situation locale vis-à-vis d'une autre sont multiples. Ce qui semble au contraire essentiel, c'est la démarche qui vise à expliciter les logiques d'organisation, les logiques de spatialisation qui, dans un contexte historique précis, font revenir au premier plan des formes d'organisation industrielle locales.

Rompant radicalement avec le structuralisme global, mais tout autant avec la théorie prédéterministe des étapes du développement à la Rostow, une série de travaux d'abord épars allaient converger à la fin des années quatre-vingt vers une nouvelle orthodoxie : le succès et la croissance de régions industrielles seraient essentiellement dûs à leur dynamique interne. Regardons d'abord les étapes de développement.

Schématiquement, on peut distinguer plusieurs grandes catégories de travaux. Au départ, il y a ceux qu'on peut regrouper autour de la notion de district industriel, avec trois cas typiques : les agglomérations technologiques (exemple : Silicon Valley), artisanales ou de P.M.E. (exemple : Troisième Italie), puis financières et de services (exemple : les grandes métropoles). Ces travaux s'appuient sur les anciennes intuitions d'Alfred Marshall, réinterprétées à travers la théorie des coûts de transactions ou les théories évolutionnistes du changement technique. Les analyses tendent à privilégier les relations marchandes entre les firmes, mais les nouvelles recherches prennent de plus en plus en compte les autres formes de coordination entre les entreprises, le type de relations capital-travail prévalant sur le territoire, les politiques de développement local menées par les élites, etc.

Le point de départ a été donné par des recherches menées en Italie sur la « Troisième Italie ». En insistant sur le caractère socialement endogène du développement (la « construction sociale du marché »), les chercheurs ont analysé le type d'organisation industrielle de ces régions, qui se présentait comme un mélange de concurrence-émulation-coopération au sein d'un système de PME très spécialisées. Le mode de régulation et le paradigme technologique de ce milieu productif ont permis de réintroduire un vieux concept : le « district industriel » décrit par Alfred Marshall en 1900, c'est-à-dire la coordination, par le marché et par une réciprocité fondée sur la proximité géographique, d'une division sociale du travail (désinté-

gration verticale) entre de petites firmes se spécialisant dans un segment du processus productif.

Deux économistes américains, désormais célèbres, Michael Piore et Charles Sabel, ont interprété les succès des districts industriels comme un cas particulier dans une tendance beaucoup plus générale. Se référant à l'approche de la régulation, ils avancèrent qu'à la production de masse fordiste, rigidement structurée, allait succéder un régime fondé sur la spécialisation flexible, dont la forme spatiale serait le district, comme le circuit de branche était une forme spatiale de déploiement du fordisme. Cette nouvelle bifurcation industrielle rendait en effet toute sa place à la professionnalité de la main d'œuvre d'une part, à l'innovation décentralisée et à la coordination (par le marché et la réciprocité) entre les firmes d'autre part : deux caractéristiques de l'atmosphère sociale du district industriel.

Parallèlement, et en interaction avec ces multiples influences, des recherches sont menées en France sur ces « systèmes industriels localisés » par une équipe grenobloise sous l'impulsion de C. Courlet et B. Pecqueur à Grenoble, tandis que J. P. Gilly et ses collaborateurs à Toulouse travaillent sur l'aspect territorial de l'industrialisation et de l'innovation. Les deux équipes complétées par d'autres chercheurs effectuent une série de recherches conjointes qu'on peut désigner comme « l'école française de l'économie de proximité ».

Une forme spécifique des districts fut étudiée par les économistes, géographes et sociologues, sous le nom de technopôles, espaces créés par une politique industrielle volontariste (Japon, Allemagne, France) ou comme un premier lieu de passage vers une accumulation flexible (Orange County, Silicon Valley, etc.).

Ainsi, du plus petit district italien aux mégapoles mondiales, le nouveau paradigme technologique de la « spécialisation flexible » impulserait non seulement le retour des usines et des bureaux vers les zones urbaines, mais encore la reprise de la croissance quantitative des métropoles : forme spatiale enfin trouvée de la sortie de la crise du fordisme. La future hiérarchie des villes et régions urbaines mondiales résulterait de la stratégie interne de ces districts ou amas de districts.

À la croisée de la réflexion sur les districts et des approches évolutionnistes sur la diffusion des changements techniques, une autre approche considère le territoire lui-même comme « milieu innovateur ». Cette possibilité a été particulièrement développée par l'équipe européenne GREMI (Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs – Association Philippe Aydalot). Au départ, on se demande quelles conditions extérieures sont nécessaires à la naissance de l'entreprise et à l'adoption de l'innovation. Ces chercheurs considèrent que l'entreprise ne préexiste pas aux milieux locaux, mais qu'elle est secrétée par eux. On cherche à théoriser les différentes formes d'interdépendances qui se tissent dans le territoire et inter-

viennent dans le développement technologique, en incorporant des éléments très variés. Les études récentes recourent les travaux menés dans le domaine de la théorie de l'organisation industrielle, et les analyses des districts industriels. Elles rejoignent de plus en plus explicitement les approches évolutionnistes, qui ont révolutionné l'approche de l'émergence et de la diffusion de l'innovation. Faisant le chemin inverse, les évolutionnistes ont mis de plus en plus l'accent sur le « milieu », et donc sur le territoire propice à l'innovation.

Les économistes Salais et Storper introduisent dans l'analyse spatiale la notion de « gouvernance », comme forme d'organisation inter-entreprises allant au-delà des relations marchandes. Il s'agit d'une théorisation complexe issue de réflexions élargies dans les domaines de l'organisation industrielle, la division sociale du travail, les institutions et conventions, et les localisations possibles. Mais bien entendu, ce concept peut s'étendre à tout système de relations humaines territorialisé. Ils analysent les modalités possibles de la coordination économique entre les personnes, les produits, les conventions, les registres élémentaires d'action et les formes d'incertitude auxquelles sont confrontés les acteurs économiques, et les « mondes possibles » de production ainsi envisagés sont confrontés aux mondes réels, à travers des études empiriques régionales. Salais et Storper construisent également les identités économiques nationales pour plusieurs pays. Ainsi émerge une acception large du concept de gouvernance : l'ensemble des modes de régulation entre le pur marché et la pure politique (de l'État-Nation).

On a beaucoup écrit aussi sur l'interaction entre les deux niveaux spatiaux d'activité économique – le local et le global – et sur la nouvelle géopolitique de la production et de la concurrence qui a commencé à se cristalliser autour de ces interconnexions. Dans la compétition mondiale, les régions et les localités sont en situation concurrentielle, ce qui est un élément important des dynamiques économiques. La concurrence spatiale peut être analysée à deux niveaux. (Cette réflexion a été récemment développée par Bernard Pecqueur.)

Le premier niveau se situe au niveau de la maîtrise des coûts, qui est liée à l'affectation optimale des facteurs de production. Ainsi les différentes régions du monde sont comparables pour un grand nombre d'éléments, dont les prix qui sont déterminés par l'offre et la demande, donc comparables sur le marché. (Coût de la main-d'œuvre, prix de l'énergie, taux d'intérêts, etc.).

Le second niveau concerne un niveau où la comparaison est difficilement quantifiable, ce qu'on peut appeler les spécificités territoriales. Ici, il s'agit des éléments qui caractérisent un territoire, donc par définition ne sont pas transférables, et ainsi n'ont pas de valeur sur le marché. Ils sont ancrés dans un territoire et ils sont le résultat d'une proximité géographique, d'un apprentissage long, d'un contexte culturel, des *habitus*, des conventions, des règles, d'un sentiment d'appar-

tenance, donc de tout ce qui compose une « atmosphère industrielle » ou un « milieu ». Une différenciation durable des territoires, c'est-à-dire non susceptible d'être remise en cause par la mobilité des facteurs, ne peut découler que de la spécificité d'un espace. Ainsi ce monde « global » est décomposé en une multitude de régions, de localités et de « pays », chacun avec sa spécificité, et cette mosaïque offre une contrepartie de la globalisation.

## **Les SPL ne sont pas seuls au monde**

Comme Bagnasco l'a indiqué, le modèle du district (ou le système productif local) n'est qu'un des modes possibles d'organisation économique et spatiale du monde développé.

1. Au cours des années soixante, il s'est développé une économie industrielle particulière dans certaines régions italiennes qui avaient de fortes traditions commerciales et artisanales, où la petite entreprise, le métayage étaient fréquents, l'épargne familiale importante, et qui offraient un tissu dense de villes moyennes avec une forte diffusion des fonctions urbaines. Au cours des années soixante-dix caractérisées par l'instabilité et l'incertitude de la conjoncture économique (on enregistrait, il est vrai, une demande plus différenciée qu'auparavant, on disposait de technologies adaptées aux petites séries et de meilleurs moyens de communication), cette économie constituait l'un des points forts de l'Italie, entre le nord-ouest, foyer d'industrialisation fordiste ancienne et le sud, sous-développé et assisté.

2. Pendant la décennie 1980, la grande industrie a été restructurée. La contraction et l'instabilité des marchés ont contraint la grande industrie à ne produire que ce qui était effectivement vendu. Mais l'introduction des machines à commande numérique et des robots a permis une souplesse de production, même si le personnel n'était pas concerné par la flexibilité fonctionnelle. La microélectronique a favorisé l'éclatement des unités de production, réduisant la contrainte de la taille pour réaliser des économies d'échelle, alors que la télématique rendait plus facile la centralisation des opérations de contrôle. Le nombre des salariés a baissé, l'organisation du travail a été transformée, des investissements ont été consentis pour la formation, et on a constaté une individualisation des carrières en fonction des compétences professionnelles. Au prix de cette transformation, la grande entreprise conserve son importance économique mais elle ne structure plus aussi profondément l'ensemble de la société et les catégories sociales qu'elle sécrète sont moins nombreuses. Néanmoins, l'importance du capital immobilisé demande une stabilité organisationnelle et des stratégies de prévision qui limitent les marges de flexibilité. Ce monde ne peut pas fonctionner sur la rentabilité à court terme comme l'a affirmé Harrison (1994).

« Les gros titres informent sur les crises des firmes géantes (et des noms nationaux) comme IBM, General Motors et Sears Roebuck. Nous sommes bombardés d'avis d'experts qui nous expliquent à quel point ces entreprises ou certaines autres ont perdu leurs marges compétitives en raison de leurs rigidités d'organisation et de l'obsolescence de leurs capacités technologiques. On nous répète constamment que maintenant la mutation technologique favorise systématiquement les petites entreprises (ou est principalement leur fait). Cette conception envahit tout, mais elle n'est pas correcte. Prenons cette activité de haute technologie : la conception et la fabrication des ordinateurs. En 1987, 85 % de toutes les entreprises du secteur aux États-Unis employaient moins de 100 personnes, 5 % seulement de l'ensemble des constructeurs avaient plus de 500 salariés. De plus, cette poignée d'entreprises – les 5 % du sommet – représentait 91 % des emplois et du chiffre d'affaire du secteur pour cette même année ». (1994)

3. Parallèlement à la modernisation de la grande entreprise, on a enregistré la croissance d'un secteur tertiaire très diversifié. De nombreuses activités traditionnelles se sont modernisées, mais il subsiste des travailleurs indépendants (dans le tourisme, la restauration se caractérise par des salaires bas et des contrats de travail précaires). On enregistre certains secteurs plus dynamiques comme les services d'information, le secteur des communications, le monde du spectacle, la publicité, les loisirs, la santé, la finance et la formation. Ces secteurs se différencient de la grande industrie par les logiques économiques qu'ils suivent et par leurs structures d'organisation. Leurs marchés se distinguent par la faiblesse des règles et des contrôles. La mobilité du capital humain participe à une économie mondiale au sein de laquelle la logique financière et le profit à court terme prennent une place de plus en plus importante. Elle rend possible l'accumulation du capital financier à partir de connaissances, favorisant aussi l'émergence d'entrepreneurs qui investissent savoir-faire et capital dans la production immatérielle. Ce sont des entreprises flexibles, capables de s'adapter à des marchés fluctuant, sans fortes immobilisations en capital fixe. Pour les tâches simples, on embauche des travailleurs à temps partiel et on recourt aux contrats à durée déterminée. Pour les tâches professionnelles, les rapports semi-professionnels et individualisés tendent à s'imposer. Dans ce secteur dominant une logique du marché à court terme, la culture du laisser faire, la réussite individuelle et la spéculation. Ce sont des mondes de production différents ayant des logiques territoriales différentes.

## **DÉVELOPPEMENT DURABLE ET SPL : LA CROISÉE DES CHEMINS**

Le modèle du district industriel s'inspire de l'idée d'Alfred Marshall selon laquelle proximité et spécialisation géographiques pourraient, pour certaines régions, créer des avantages économiques de la production à grande échelle :

Généralement, l'agrégation d'un grand nombre de petits ateliers, comme la création de quelques grandes usines, permet d'atteindre les avantages de production à grande échelle. Il est possible de diviser le processus de production en plusieurs segments, chacun pouvant être réalisé avec le maximum d'économies dans un petit établissement, formant ainsi un district composé d'un nombre important de petits établissements semblables spécialisés pour réaliser une étape particulière du processus de production.

À l'origine de ces possibilités d'une « usine sans murs » où un ensemble d'entreprises spécialisées se substituerait à une entreprise intégrée unique pour réaliser des produits finis, on trouve les économies externes que Marshall voit dans la mise en commun des infrastructures, des services et du savoir-faire dont peut bénéficier chaque entreprise.

La coopération et la collaboration impliquent toutefois l'existence de relations de confiance fortes. Pour les théoriciens des districts industriels, la confiance naîtrait de racines culturelles communes et du partage de l'expérience contractuelle. Ainsi, pour Granovetter (1985), la confiance serait un produit de l'enracinement des relations économiques quotidiennes dans le champ plus large des institutions sociales et politiques, des normes et des règles tacites dont dépend la reproduction de la collectivité. En d'autres termes, à la base du développement réussi, la confiance tient au respect des contrats, au bon déroulement des transactions, reflétant ainsi les relations de partenariat, la loyauté et la confiance mutuelle. Si les entreprises n'avaient pas confiance dans l'écoulement de leur production, elles en manqueraient également pour entreprendre des investissements coûteux à abandonner et pour verser les salaires à leurs travailleurs. Si les entreprises n'avaient pas confiance dans la vente de leur production, elles ne se lanceraient pas dans des investissements pour la même raison, de même qu'elles ne paieraient pas le salaire de leurs employés. Au fur et à mesure que les contrats sont renouvelés, les sous-traitants avertissent leurs clients des changements survenus dans les conditions du marché et des problèmes de qualité qu'ils ont rencontrés en ne livrant pas leur production. Tant que les fournisseurs atteignent les objectifs de qualité et de prix et effectuent les livraisons à temps, sur la base de l'expérience passée, il y a constamment un regain de confiance. En bref, la confiance se nourrit de contacts interpersonnels répétés et réguliers entre fournisseurs et clients d'une même région.

L'importance de cette thèse réside dans l'intérêt porté à la permanence des interactions, aux relations de proximité et de réciprocité et dans l'espoir et la confiance placés dans cette combinaison paradoxale de concurrence et de collaboration sur laquelle les districts sont censés prendre appui. La thèse nuance de façon notable la rationalité froide des analyses économiques sur les coûts de transaction.

Et cette fois de telles formes d'organisation ne visent plus seulement un horizon local, mais s'insèrent de façon croissante dans un jeu de concurrence et de compétitivité globale, hors d'un cadre hiérarchisé d'espaces emboîtés. Le niveau national ne peut plus être conceptuellement considéré comme médium obligé du local à l'international, ainsi que les concepts de l'économie régionale et de l'économie internationale l'impliquaient, fondant les approches traditionnelles de l'aménagement du territoire.

La théorie du développement régional s'est toujours intéressée à la question des échanges inter-régionaux, puisque les échanges constituent l'un des fondements de la spécialisation locale. L'approche traditionnelle employée se fonde sur l'étude de l'avantage comparatif. Mais l'avantage comparatif n'est que rarement une affaire de dotation initiale. L'avantage comparatif est artificiel ; il naît du processus même de l'échange et il se manifeste au cours d'une trajectoire du développement régional au moment où les agglomérations industrielles et les conditions de leurs économies externes se transforment progressivement. Ainsi, certaines régions – celles qui ont connu un essor précoce, tout particulièrement – arrivent à dominer des marchés spécialisés, nationaux et internationaux. L'aéronautique à Toulouse, l'électronique à Grenoble en sont des exemples en France.

Depuis les années quatre-vingt, des formes d'industrialisation basées sur des activités productives flexibles, faisant appel à un travail plus intensif, ont continué à se développer rapidement dans de nombreux pays périphériques, notamment en Asie et en Amérique latine. Les entreprises deviennent souvent florissantes grâce à la surexploitation et à des politiques étatiques favorisant une industrialisation orientée vers l'exportation. Dans quelques cas, notamment en Asie, certaines régions ont réussi à glisser vers des activités qui permettaient d'obtenir une valeur ajoutée particulièrement élevée, en optant pour la production de produits différenciés et une amélioration de la technologie employée. L'expérience de ces régions, rejoignant par là celle de la troisième Italie, du Jutland et de la région Centre du Portugal en Europe, (Benko, Lipietz, 2000) montre qu'une base de production flexible alliée à des organisations efficaces de commercialisation, au plan national et international, peut engendrer des phases importantes de croissance économique, surtout quand les producteurs sont capables de dépasser la limite qualité/prix.

L'économie contemporaine peut être vue comme une mosaïque de systèmes de production locaux spécialisés, chacun possédant son propre réseau dense d'accords d'échanges, à l'intérieur de la région, et un fonctionnement spécifique du marché local du travail. Cette mosaïque s'insère dans un réseau mondial de liaisons inter-industrielles, de flux d'investissements et de migrations de population. L'économie mondiale d'aujourd'hui ressemble plus à un « archipel » d'économies locales qu'à une juxtaposition d'économies nationales.

Cette organisation de la production s'insère dans des relations plus étendues : sociales, culturelles, politiques. Les fondements institutionnels des économies locales peuvent être analysés sous l'angle de leur insertion dans une vision globale de la société et du développement. Une nouvelle idéologie (Stoffaës, 1999) (fédératrice et consensuelle) est née depuis une vingtaine d'années : le développement durable. Il s'agit d'une vision de l'action économique, de l'aménagement et de l'organisation sociale associant à la fois la croissance économique et la préservation de la nature. La définition est donnée par le rapport Brundtland en 1987, même si l'idée est légèrement plus ancienne : « Un mode de développement qui ne compromet pas la capacité des générations futures à satisfaire leurs propres besoins ». Cette proposition est en somme un slogan simple qui a la force des idées simples et s'est forgé depuis les années soixante-dix dans les grands rendez-vous internationaux. Mais le développement durable n'est pas seulement une innovation conceptuelle ou la source de normes juridiques nouvelles ; il fonde également une pratique. Cette pratique, il est essentiel de l'inscrire localement, et plus particulièrement dans le cadre de l'aménagement du territoire. Promouvoir le développement durable, c'est considérer que la qualité de la croissance compte autant que son rythme. C'est affirmer que la justice sociale aujourd'hui, la préservation des ressources naturelles pour demain sont, avec l'efficacité économique, des éléments essentiels du développement. Le développement durable est ainsi une nouvelle façon de gérer et d'organiser les activités humaines et plus particulièrement la production. La nouvelle tendance souhaite établir une nouvelle manière de gouverner et d'élaborer les choix collectifs. C'est désormais aux acteurs locaux, aux usagers et aux entreprises, de définir ces choix.

Ainsi, les composants des systèmes productifs locaux sont impliqués individuellement et collectivement dans le développement de leur territoire. Les acteurs (responsables politiques, entreprises, associations, etc.) ont aujourd'hui, un peu plus qu'avant, les moyens de mener les projets pour le développement global de leurs territoires et de veiller à la bonne articulation de trois séries de paramètres : le local et le global, le court et le long terme, l'équilibre entre l'économique, le social et l'écologique. À travers leur ancrage territorial, les SPL pourront devenir, avec un effort collectif, les promoteurs du développement durable en opposition aux macrostructures représentées par les entreprises multinationales a-territoriales.

## Références bibliographiques

**AYDALOT P.**, ed. (1986) *Milieux innovateurs en Europe*, Paris, GREMI, 361 p.

**BAGNASCO A., SABEL C.**, eds (1994) *PME et développement économique en Europe*, Paris, La Découverte, 201 p.

**BAGNASCO A., TRIGILIA C.** (1988, 1993) *La construction sociale du marché. Le défi de la Troisième Italie*, Cachan, Édition de l'ENS-Cachan, 284 p.

### **BENKO G.**

- (1998) *La science régionale*, Paris, PUF, 126 p.
- (1999) « La mondialisation de l'économie n'est pas synonyme d'abolition des territoires », in CORDELLIERS., ed., *Le nouvel état du monde : les 80 idées-forces pour entrer dans le XXI<sup>e</sup> siècle*, Paris, La Découverte, 128-130
- (2000a) « Les théories du développement local », in CABIN Ph., ed., *L'économie repensée*, Auxerre, Éditions Sciences Humaines, 197-208
- (2000b), « Marshall : l'intervalle de cent ans », *Géographie, Économie, Société*, 2, 1, pp. 145-148.

**BENKO G., DUNFORD M., HEURLEY J.** (1997) « Districts industriels : vingt ans de recherches », *Espaces et Sociétés*, 88/89, pp. 305-327.

**BENKO G.B., DUNFORD M., LIPIETZ A.** (1996) « Les districts industriels revisités », in PECQUEUR B., ed., *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, Paris, L'Harmattan, pp. 119-134.

### **BENKO G. B. LIPIETZ A.**, eds.

- (1992) *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, 424 p.
- (2000) *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique*, Paris, PUF, 564 p.

### **COURLET C., PECQUEUR B.**

- (1996) « Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement », in ABDELMALKIL., COURLET C., eds., *Les nouvelles logiques du développement*, Paris, L'Harmattan, pp. 91-102.
- (1998) « Systèmes productifs localisés et développement : le cas des économies émergentes et en transition », in PROULX M.-U, ed., *Territoires et développement économique*, Paris, L'Harmattan, 49-65.

**COURLET C., PECQUEUR B., SOULAGE B.** (1993) « Industrie et dynamiques de territoires », *Revue d'économie industrielle*, 64, pp. 7-21.

« Économie de proximités », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 1993, n°3 (numéro spécial).

**GILLY J.-P., PECQUEUR B.** (1995) « La dimension locale de la régulation », in BOYER R., SAILLARD Y., eds., *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, pp. 304-312.

**GILLY J.-P., TORRE A.**, eds. (2000) *Dynamiques de proximité*, Paris, L'Harmattan, 301 p.

**GUIGOU J.-L.**

- (1996) *État, nation, territoire : la recomposition*, Futurible, 212 p, pp. 21-34.
- (1998) « Le nouveau maillage du monde en "régions-hubs" », (entretien), *Revue française de géoéconomie*, 5 p, pp. 11-17.
- (2000) *Aménager la France de 2020. Mettre les territoires en mouvement*, Paris, La Documentation Française, 87 p.

**GODARD O.**, 1993, « Développement durable », in StoffaësC., ed., *L'économie face à l'écologie*, Paris, La Découverte, pp. 132-143.

**GRANOVETTER M.**,

- (1985) *Economic action and social structure : the problem of embeddedness*, *American Journal of Sociology*, 91, 3, pp. 481-510.
- (1994) « Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse », in ORLEANA., ed., *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, pp. 79-94.

**HARRISON B.**

- (1992) « Industrial Districts : Old Wine in New Bottles ? » *Reginal Studies*, 26, 5, pp. 469-483.
- (1994) *Lean and mean*, New York, Basic Books.

**JOSPIN L.** (2000) Allocution du Premier ministre. Aménagement et développement durable du territoire, Paris, notes de recherche, document de travail, études, n° 12, CERUR, 10 p.

**LIPIETZ A.** (1999) *Qu'est-ce que l'écologie politique ? La grande transformation du XXI<sup>e</sup> siècle*, Paris, La Découverte, 126 p.

**MAILLAT D., QUEVIT M., SENN L.,** eds. (1993), *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*, Neuchâtel, EDES-GREMI.

**MARSHALL A.**, (1890, 1919), 2000, « Le district industriel d'Alfred Marshall », *Géographie, Économie, Société*, 2, 1, pp. 123-148.

**OHMAEK.**, 1996, *De l'État-Nation aux États-régions*, Paris, Dunod, 214 p.

**PASSET R.**

- (1979) *L'économie et le vivant*, Paris, Payot, 287 p.
- (2000) *L'illusion néo-libérale*, Paris, Fayard, 287 p.

**PIORE M.J., SABEL C.F.** (1984) 1989, *Les chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple*, Paris Hachette.

**SACHS I**

- (1977) *Pour une économie politique du développement*, Paris, Flammarion, 318 p.
- (1980) *Stratégies de l'écodéveloppement*, Paris, Ed. Ouvrières.
- (1993) *L'écodéveloppement*, Paris, Syros/La Découverte, 120 p.

**SALAI R., STORPER M.** (1993) *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Édition de l'EHESS.

**SCOTT A.J.** (1998) *Regions and the World Economy. The Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order*, Oxford, Oxford University Press, 177 p.

**STOFFAES C.,** ed.

- (1993) *L'économie face à l'écologie*, Paris, La Découverte, 274 p.
- (1999) « Le développement durable comme idéologie », in *Espérances et menaces de l'an 2000*, Le cercle des économistes, Paris, Descartes & Cie., pp. 131-148.

**VOYNET D.**

- (2000a) « Aménagement et développement durable du territoire », Paris, notes de recherche, document de travail, études, n°11, CERUR, 7 p.
- (2000b) Entretien de GE, (avec G. Benko), *Géographie, Économie, Société*, 2, 1, pp.179-188.



# 6.

## LES CLUSTERS DANS LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT : BILAN D'EXPÉRIENCES ET PERSPECTIVES DE RECHERCHES<sup>1</sup>

*Khalid Nadvi et Hubert Schmitz<sup>2</sup>*

### INTRODUCTION

Cet article a pour objet l'évaluation critique des perspectives d'amélioration de la croissance et de la compétitivité des petites et moyennes entreprises (PME) des pays en voie de développement (PVD) par le biais d'un cadre d'organisation industrielle, qui, ces dernières années, suscite beaucoup d'intérêt, à savoir le modèle du district industriel.

---

1. Cet article est une version revue et corrigée de Nadvi et Schmitz (1994) « Industrial clusters in less developed countries : Review of experiences and research agenda ». Il approfondit quelques-uns de nos travaux précédents sur les clusters, notamment un bilan d'expériences dans les PVD et l'agenda de recherches (Nadvi 1992b, Schmitz 1992b). Il fut achevé à la fin 1993 et les données, récoltées depuis, n'ont pas été prises en compte. Nous aimerions remercier Sarah Dibb-Fuller pour sa contribution au secrétariat. Nous sommes également reconnaissants pour les commentaires sur les essais antérieurs faits par Raphie Kaplinsky et les participants du séminaire de l'UNCTAD/GTZ sur le « Dynamisme Technologique des Districts Industriels » à Genève les 16 et 17 novembre 1992.

2. Industrial Clusters in less Developed Countries: Review of Experiences and Research Agenda by Khalid Nadvi & Hubert Schmitz, extraits du chapitre 3 de la partie I de l'ouvrage "Decentralized Production in India, Industrial Districts, Flexible Specialization and Employment, édité par Ph. Cadène and M. Holmström, et publié par French Institute of Pondicherry et Sage Publications en 1998. (ISBN 0-7619-9258-8 (US-BH), 81-7036-716-6 (India-HB)).

Ce modèle s'intéresse aux processus de croissance locale, générés par les clusters sectoriels et spatiaux des PME. Bien qu'inspirée de l'expérience de l'Europe occidentale, l'étude de ces clusters a permis de relancer les perspectives de recherches sur la production à petite échelle dans les PVD (Tendler 1967, Schmitz 1989), débouchant dernièrement sur un certain nombre d'études empiriques sur les clusters de PME dans les économies en voie de développement. Il n'en reste pas moins que ce domaine reste à approfondir, les résultats obtenus à ce jour étant nécessairement incomplets et peu concluants.

Notre revue des travaux effectués ne saurait prétendre donner une analyse exhaustive des questions soulevées à propos des districts industriels de PME dans les PVD. En revanche, nous nous efforçons de rendre compte des aspects qui nous paraissent être d'une importance capitale. L'unité d'analyse que nous retenons est le cluster que nous définissons comme étant la concentration géographique et sectorielle d'entreprises. Au terme de « district industriel » dont la définition inclut des caractéristiques qui nécessiteraient d'être soumises à des recherches empiriques, nous préférons employer ce terme de « cluster ». Le modèle du district industriel est, certes, fondé sur la concentration géographique et sectorielle, mais peut s'immiscer dans ce dernier, d'autres facteurs, tels que la collaboration inter-entreprises ou la qualité du milieu social local.

Notre étude de l'expérience des PVD portera sur les cinq grands registres suivants :

Premièrement, la constitution de cluster est-il un phénomène significatif pour les petites entreprises manufacturières des PVD ?

Deuxièmement, quels sont les modes de division du travail interentreprise au sein de ces clusters rencontrés dans les PVD ? Sont-ils orchestrés par des grandes entreprises, ou, au contraire, ont-ils lieu autour d'entreprises de taille similaire ? Quel rôle les commerçants jouent-ils ? Les entreprises collaborent-elles à des fins commerciales ?

Troisièmement, quelles sont les caractéristiques du milieu social local ? Est-ce que ce milieu offre une base de réciprocité, de confiance entre les entreprises et d'un mécanisme de régulation sociale qui sert à maintenir un équilibre entre concurrence et coopération au sein du cluster ?

Quatrièmement, quelles sont les différentes façons dont les organismes d'État, surtout au niveau local et régional, ont aidé les clusters de PME ?

Cinquièmement, quelles sont les voies qui favorisent la croissance des clusters dans les PVD ? Est-ce que le surplus de main d'œuvre entraîne une concurrence basée sur des bas salaires ('par le bas') ou y a-t-il des signes d'une concurrence assise sur l'innovation et sur la qualité des produits (par le haut) ?

## LES CLUSTERS DANS LES PVD

L'effort de recherche sur les clusters dans le domaine du développement des PME des PVD est relativement récent, et ne remonte guère au-delà de 1989. Après quelques années, nous savons aujourd'hui qu'il existe un petit corpus de données empiriques sur cette question provenant d'études de cas, lesquelles s'étendent sur un certain nombre d'économies émergentes (notamment l'Argentine, le Brésil, le Ghana, l'Inde, l'Indonésie, le Kenya, le Mexique, le Pakistan, le Pérou, la Corée du Sud, le Soudan, la Tanzanie et le Zimbabwe). Beaucoup d'entre elles s'inscrivent dans le cadre d'un projet de recherches qui n'est pas encore achevé et qui, par conséquent, ne peut fournir, pour l'instant, que des résultats liminaires. Peu d'entre eux appréhendent le concept de district industriel dans sa globalité. Certains se sont inspirés de travaux antérieurs qui ont traité du secteur informel ou encore de la fabrication à petite échelle. Bien que de telles études puissent apporter des éclairages intéressants sur les clusters et les accords interentreprises, il y manque souvent une vue d'ensemble, ce qu'une approche ciblée sur les fondements du modèle du district industriel permettrait d'évaluer. Si de telles études ne peuvent prétendre apporter toutes les réponses aux questions posées, elles donnent néanmoins certains éléments de réponse. D'ailleurs, leurs lacunes nous permettent d'identifier d'autres questions. La diversité des systèmes industriels et commerciaux des économies sur lesquelles les études de cas ont été menées, impose une certaine prudence dans l'exploitation des principaux enseignements pouvant en être dégagés. En dépit des mises en garde et malgré l'irrégularité des données, des schémas communs peuvent être retenus en ce qui concerne les clusters : les relations interentreprises, le milieu social, le rôle de l'intervention de l'État, et les étapes de leur développement. Avant de passer ces éléments en revue, nous déterminerons où se situent ces clusters industriels et leur place dans les PVD. Les statistiques qui permettraient de le déterminer de manière sûre ne sont pas disponibles, mais une vue d'ensemble, basée sur des exemples tirés de la littérature récente, peut être dégagée.

Les clusters délimités par secteur spécifique et géographique semblent être un cas de figure fréquent dans la petite industrie des PVD. Cela, dans de nombreux cas, a pour incidence que certaines régions acquièrent une notoriété dans des activités et des secteurs spécifiques. Les entreprises sont spécialisées à l'intérieur d'une filière industrielle particulière, et par-là même des marchés spécialisés et des secteurs spécifiques se créent, assortis de divers services qui se greffent sur une région donnée. Dans beaucoup de cas, de tels clusters ont une origine dans l'histoire économique locale (agriculture ou artisanat) et dans une tradition d'entrepreneuriat individuel. Lorsque les liens en amont et en aval sont nombreux sur un même site, et que ceux-ci se sont mis en place au long d'une longue période, de tels clusters prennent alors de l'ampleur.

Ce phénomène tend alors à augmenter le positionnement concurrentiel de la région d'implantation. Un aperçu de quelques exemples de clusters, composées de PMI-PME à travers les économies émergentes, donne une indication sur la fréquence, la diversité et l'importance de ce phénomène.

Un des cas les plus saisissants de cluster sectoriel est celui de l'industrie de la chaussure au Brésil. À l'échelle internationale, le Brésil se hisse au troisième rang des exportations de chaussures en cuir et ce à partir de deux sites distincts : l'un, spécialisé dans les chaussures pour hommes (Franca) et l'autre dans celles pour femmes (la Vallée de Sinos). À la fin des années soixante, une véritable « cluster » s'est constitué et a peu à peu attiré l'attention des exportateurs. La description faite par Schmitz (1993) de ce 'supercluster' se caractérise par la diversité des entreprises impliquées dans les activités amont et aval de la fabrication. Plus de 500 entreprises locales de fabrication de chaussures sont soutenues par plus d'une centaine de tanneries dans la Vallée de Sinos, plus de 200 fournisseurs de pièces détachées, plus de 700 ateliers domestiques et de 45 petits constructeurs de machines outils pour le cuir et la fabrication de chaussures.

La plus grande partie des fournitures est fabriquée dans un rayon de 50 kilomètres de Novo Hamburgo, le cœur de la Vallée de Sinos : empeignes, semelles, talons, premières semelles, tiges, colles, clous, œillets, teinture, etc., selon des cahiers de charges différents les uns des autres. Aussi, la plupart des machines utilisées pour la transformation de ces matériaux et pièces pour la fabrication de chaussures, sont construites sur place (Schmitz 1993 : 5).

La vallée, qui dispose de « deux hebdomadaires ainsi que de quatre revues techniques bimestrielles spécialisées dans la fabrication de chaussures » (Schmitz 1993 : 5), attire des agents commerciaux, des ingénieurs consultants, des services spécialisés dans la production. Cette combinaison de tradition industrielle, de multiplicité de fournisseurs spécialisés en proximité, de libre circulation d'un savoir-faire spécialisé apporte à l'industrie de la chaussure de la Vallée de Sinos une dimension rarement observée, qui lui permet d'exporter les deux tiers de sa production.

Dans le cas du Mexique, l'industrie de la chaussure est moins orientée vers l'exportation, mais elle est caractérisée par les mêmes clusters, notamment sur les sites principaux de Léon et Guadalajara. Ces deux sites ont une importante tradition de fabrication artisanale de la chaussure datant du début du siècle, et représentent approximativement les deux tiers des fabricants de chaussures du Mexique (Rabellotti 1993). En réponse au nombre important d'unités de fabrication, « d'entreprises impliquées en amont et en aval, et des institutions vouées à la promotion du secteur de la chaussure » (Rabellotti 1993 : 12), chaque site « s'est spécialisé dans un segment du marché : le site de Léon produit principalement des chaussures

pour hommes et enfants, et celui de Guadalajara, des chaussures pour femmes » (Rabellotti 1992 : 4).

De même au Pérou, environ « 1 000 ateliers et micro-entreprises de chaussures, ainsi qu'un certain nombre de tanneries et de fabricants de matériel, se sont rassemblés dans le quartier « el Porvenir » de la ville de Trujillo (Villaran 1993 : 182). L'élevage du bétail, le développement des traditions artisanales de la tannerie et du traitement du cuir sont à l'origine de la fabrication de chaussures dans la région (Tavara 1993 : 94). Aujourd'hui, le cluster, dont la part dans la production nationale est estimée à 35 %, a battu en brèche la concurrence des fabricants intégrés de taille supérieure. Disposant d'une « indépendance en matière de création », il est en train de devenir un des exportateurs les plus importants de la région (Tavara 1993 : 110-11). Ceci donna à Trujillo la réputation de « capitale de la chaussure du Pérou » et selon l'auteur cité, lui confère une dimension qui « dans le contexte péruvien, est presque analogue à un district industriel de type Marshall » (Tavara 1993 : 87). L'Équateur a un cluster similaire dans la région d'Ambato pour l'industrie du cuir et de la chaussure (Fernandes 1991). D'autres exemples propres à l'Amérique Latine existent dans d'autres secteurs d'activité, tels que l'industrie métallurgique et la fabrication de machines à Rafaela en Argentine (Quintar et al. 1993), les industries du tricotage de Pétropolis et du tissage d'Americana, implantés tous deux au Brésil (Schmitz 1982, 1989), ainsi que l'industrie du hamac — concentrée dans trois villes de la vaste région du nord-est du Brésil (Schmitz 1982), et la fabrication de meubles de Tijuana, au Mexique (Dowds 1989).

Les clusters sont typiques de la petite industrie sud asiatique. En Inde, les clusters de petites entreprises, spécialisés dans un secteur industriel sont concentrés géographiquement : fabriques de serrures à Aligarh, de chaussures en cuir à Agra et à Kanpur, de métiers à tisser à Bhiwandi, de tuiles à Morvi, de moteurs diesels à Rajkot et à Coimatore, de pièces en laiton à Jamnagar, et enfin le polissage des diamants à Surat (Kashyap 1992 : 37). Des entreprises d'ingénierie et d'électronique regroupées au Bangalore ont été étudiées par Holmström (au chapitre 5 du même ouvrage). Le développement d'un cluster dédié à l'extraction du marbre dans la région du Rajasthan, qui est par ailleurs très pauvre, a été noté par Cadène (1989). L'économie d'Agra est dominée par l'industrie de la chaussure. À côté des 5 000 petits ateliers et unités domestiques directement impliqués dans la fabrication de chaussures, « il y a une industrie florissante de fournisseurs indirects... tels que : les fabricants de rouleaux de cuir, de comptoirs et de durcisseurs, de formes et de boîtes de chaussures », ainsi que des tanneries, des services de contrôle qualité, commerçants et intermédiaires divers. De plus, trois institutions gouvernementales situées à Agra sont chargées de promouvoir l'industrie de la chaussure (Knorrninga 1992 : 4-5).

En Inde, l'industrie du textile est un autre cas intéressant de cluster « éclaté ». Le centre principal de production de coton tissé se trouve dans la petite ville du Sud de Tiruppur, les fabricants de vêtements synthétiques sont à Delhi et à Bombay, tandis que l'industrie du tissage de la laine se situe principalement à Ludhiana dans la région du Punjab (Cawthorne 1990). En 1986, à Tiruppur, ville historiquement connue pour son commerce de coton et de fabrication textile, plus de 80 % des usines étaient impliquées dans ce secteur. « La ville entière est une ruche autour de l'activité liée à l'industrie du textile », et dans laquelle les petites entreprises dominent (Cawthorne 1993 : 49)<sup>3</sup>.

Des entreprises annexes, en amont et en aval de la production, abondent à Tiruppur et dans les environs, tels que « des fournisseurs de fils, et des petites, moyennes et grandes entreprises qui fournissent élastiques, boutons, étiquettes, matériel d'emballage, teintures et produits chimiques », pour le secteur des vêtements tricotés. « Il y a également des ateliers de blanchiment et de teinture en périphérie de la ville, rejoints depuis peu par des imprimeurs pour tissus ». Des filatures qui fabriquent du filé de coton, représentent 20 % de la totalité des usines de Tiruppur, et avec le développement croissant de l'exportation, en 1987 on comptait plus d'une vingtaine d'acheteurs étrangers à Tiruppur (Cawthorne 1990).

La spécialisation de Ludhiana dans les vêtements tissés en laine est accentuée par le fait que la ville est également le centre principal de fabrication des machines liées aux industries de textile et de tissage en Inde. Bien que la région du Punjab soit reconnue pour ses clusters autour du matériel d'imprimerie, d'édition, de tuyauterie, de robinetterie, d'installations de salle de bains, des articles de sport à Jullander, des fonderies à Batala, des machines agricoles à Goraya (Kashyap 1992 : 35), c'est la ville de Ludhiana qui se distingue. Connue depuis un demi-siècle comme foyer des activités d'ingénierie et de métallurgie, Ludhiana représente 60 % de la production industrielle totale de la région du Punjab (Das Gupta 1989).

Malgré le caractère récent de cette dynamique de croissance industrielle qui ne date que de la fin des années soixante-dix, les bases de l'industrie de Ludhiana sont

---

3. Cawthorne remarque que bien que la production soit décentralisée en petites unités, la propriété du capital de l'industrie du tricot de Tiruppur est de plus en plus concentrée. L'auteur utilise le terme « capitalisme amoebien », pour décrire comment les entreprises partagent (ne serait-ce que sur le plan technique) les opérations de production entre les différentes unités indépendantes de travailleurs rémunérés à la tâche. Ce processus est favorisé, d'une part, par des projets d'aide aux petites entreprises, mis en place par les services fiscaux, légaux, et réglementaires, et d'autre part, par une volonté de diminuer le coût du contrôle du travail au sein de l'entreprise. Ainsi, les entreprises en expansion, malgré leur appartenance à un même propriétaire, peuvent simplement enregistrer plusieurs « unités de production », géographiquement éloignées. Ceci donne l'image, quelque peu déformée, d'une industrie composée uniquement de petites et moyennes entreprises indépendantes.

étroitement liées aux changements agraires et à la formation d'un capital rural dans le Punjab (Tewari 1990 — 1992). Bien que Ludhiana ne soit pas une grande ville comparée à la taille des autres villes indiennes, ses 47 000 petites unités de fabrication » génèrent 95 % de la production indienne des bas en laine, 85 % de la fabrication de machines à coudre, 60 % des vélos et des pièces pour vélos (Das Gupta 1989 : 63). Elle est aussi une plaque tournante remarquable de fabrication de machines outils et de pièces auto (Kashyap 1992).

Dans certains secteurs, (vélos et machines à coudre, par exemple) des fabricants locaux ont su pénétrer les marchés de l'export avec succès. L'importance de Ludhiana, en tant que zone de fabrication de produits textiles et d'industrie légère, est liée à l'existence locale de fabricants de produits intermédiaires, mais aussi à la présence d'institutions gouvernementales de soutien, de banques locales, d'associations de commerce, ainsi que d'un nombre grandissant de négociants ou d'intermédiaires de divers types tels que négociants en matières premières, vendeurs, courtiers qui fournissent, pour le compte de ses petites entreprises, des contacts dans les marchés de l'exportation, conseillers en finance et comptabilité, [...] des spécialistes du software, et [...] un nouveau genre d'établissement de services administratifs (Tewari 1990 : 14).

La tradition historique des clusters dans la production locale à petite échelle, notamment dans les secteurs de la métallurgie, de l'industrie légère et du textile, observée dans la région du Punjab Indien, ne s'arrête pas à la frontière du Punjab avec le Pakistan. Loin d'être détruite, cette tradition a été renforcée de chaque côté de la frontière par la migration massive connue au moment de l'Indépendance en 1947 (Nabi 1988, Tewari 1990, Weiss 1991). Les concentrations de petites entreprises, créées pour beaucoup par des émigrants du Punjab Indien, jouent un rôle important dans les villes de petite et moyenne taille du Punjab pakistanais.

La ville de Sialkot est réputée pour ses articles de sport et pour son équipement chirurgical, les deux filières étant entièrement dédiées à l'exportation ; Gujarat est reconnue pour la fabrication de ventilateurs électriques, Faisalabad pour ses appareils électriques et son textile, Daska pour ses machines agricoles, Wazirabad pour les couverts en acier inoxydable, et Gujranwala pour le textile, les produits métalliques, les appareils électriques, les ustensiles en acier et les machines outils. (Nadvi 1992a : 15).

Bien que peu connus pour la production à petite échelle, les exemples de clusters sont nombreux en Corée du Sud, dans les principales industries exportatrices, où des PME gravitent autour des grandes entreprises, (ou « Chaebols »). L'industrie de la chaussure de sport, dont la Corée du Sud est un des principaux exportateurs mondiaux, se situe en grande partie à Pusan (Levy 1991). Les industries de l'automobile, de la construction navale, de la machinerie lourde, sont concentrées à

Ulsan. Plus de 80 % des secteurs des technologies de pointe, de la micro-électronique et des semi-conducteurs (la Corée étant le troisième exportateur mondial de la technologie des semi-conducteurs), se situent dans la région urbaine de Séoul. Le secteur du textile, auquel la Corée doit sa croissance phénoménale et durable, portée par l'exportation, est principalement implanté à Daegu. La fabrication textile est la principale activité de Daegu depuis « le début de ce siècle », et actuellement, près des deux tiers des entreprises du textile de la Corée, ainsi que 80 % du secteur du textile synthétique y sont installés (Cho 1992). De la fabrication du fil, des vêtements, en passant par le tissage, l'industrie locale complétée par des activités amont, témoigne d'un réel ancrage. « La deuxième industrie de Daegu est la métallurgie et l'outillage qui tire son origine de [...] la fabrication de machines et d'outils pour le textile. » Le soutien institutionnel de l'industrie textile, est assuré, sur le plan local à Daegu, par des centres, aidés par l'État, de formation et de recherche liés au textile, « un service (dans l'administration de la ville) chargé des affaires concernant l'industrie du textile » ainsi que par des associations sectorielles de collaboration et des coopératives concernant toutes les branches de cette industrie (Cho 1992 : 17).

Contrastant avec ces clusters, où la concentration géographique par secteur est importante, des clusters relativement dispersés et moins prononcés sont cités dans des localités de grandes et petites villes à travers une grande partie des PVD. De tels clusters sont souvent implantés dans des quartiers périurbains, semi-industriels, ou défavorisés, où ils opèrent dans d'assez mauvaises conditions de travail et sont peu réglementés. Dans la plupart des cas, malgré la présence d'un nombre suffisamment important d'entreprises, les liens en amont et en aval sont moins présents. De plus, peu de ces quartiers de petites entreprises ont une histoire notable ou prolongée sur le plan local. Beaucoup sont apparus en réponse à une crise macro-économique, où les bas salaires et la baisse de l'offre d'emploi dans les secteurs classiques ont contraint les individus à devenir de petits entrepreneurs artisanaux installés à leur compte. En dépit de leur caractère informel, plusieurs de ces clusters ont fait preuve non seulement d'une stratégie de survie (basée sur de la petite production) face à la crise, mais aussi d'un potentiel de croissance fondé sur une concentration locale d'un savoir-faire spécialisé.

Parmi les exemples de clusters situés dans les grandes villes, celui de Okhla, un quartier sud de Delhi, est connu comme centre de fabrication et d'exportation de vêtements, avec « environ 1500 (petites) entreprises situées dans un rayon de quelques kilomètres, qui sont spécialisées dans des secteurs très divers du commerce de vêtements » (Alam 1992). Le Complejo Gamarra de Lima (Pérou) est un autre cluster de vêtements, qui compte jusqu'à 6000 ateliers et comptoirs impliqués dans la production et la vente de vêtements de marque. Le dynamisme du district industriel de Gamarra (qui lui vaut son surnom de « Taiwan du Pérou ») est soutenu par la présence d'ateliers spécialisés dans divers procédés et produits, par

des fournisseurs de matières premières à proximité, et des accords interentreprises sur la production (Villaran 1993 : 178 — 179). Autre cas à Lima, la zone de « Tacora », où des relations interentreprises entre 500 à 700 ateliers métallurgiques et petites fonderies opérant dans un quartier défavorisé, ont pu provoquer « un semblant de développement » pour l'ensemble de la région (Villaran 1993 : 185). Suame, « le bidonville industriel situé en banlieue de Kumasi, la deuxième ville du Ghana », est célèbre pour ses clusters de menuiserie, de réparation de véhicules, de travail des métaux et de travail d'ingénierie, où environ 40 000 artisans travaillent dans 5 000 ateliers (Dawson 1992 : 35). En dépit des crises structurelles sévères subies par l'économie du Ghana depuis la fin des années soixante-dix, de petits ateliers à Suame ont pu cibler des besoins spécifiques, conquérir de nouveaux marchés y compris avec l'exportation vers les pays voisins et, à des degrés variables, ont réussi à diversifier et à améliorer la production (Schmitz 1989, Dawson 1992). Parallèlement, des clusters moins délimités spatialement et par secteur d'activité, et également de moindre importance quant au nombre et à la diversité des entreprises productrices et annexes, ont été observés pour le travail des métaux et de la fabrication de meubles, dans de petites et moyennes villes du Soudan, du Kenya, au Zimbabwe, et en Tanzanie (Hansohm 1992, Livingstone 1991, Rasmussen 1991, Acroe 1992, Sverrisson 1992b) et encore dans un cadre encore plus restreint, dans la zone non-officielle de Ouagadougou, au Burkina Faso (Van Dijk 1992a).

Les clusters d'activités spécialisées, peuvent aussi jouer un rôle dans l'industrialisation rurale. De tels clusters ont été signalés dans la région centre-ouest du Mexique, où quelque 50 à 60 petites villes (rurales) se sont spécialisées dans un secteur « moderne » particulier (Wilson 1992 : 58). Un certain nombre de ces localités rurales exportaient leur production (principalement des vêtements et des lainages) aux Etats Unis. En Indonésie, il est dit que les industries artisanales rurales « tendaient à fonctionner selon le modèle du cluster », et que les clusters d'entreprises artisanales pourraient même s'étendre à la spécialisation de villages entiers par activité (Weijland 1992 : 4). Un exemple de ce phénomène est celui des clusters de fabricants de tuiles du centre de Java, étudiés par Sandec (1992). Encore un autre exemple, celui du village javanais de Tegalwangi et de ses environs, le centre de l'industrie du meuble en rotin en Indonésie, tournée de plus en plus vers l'exportation, avec près de 400 entreprises, et dont la majorité est des petites entreprises. (Smyth 1991).

Une des caractéristiques importantes, soulignée dans la plupart des études, est le manque d'homogénéité dans la structure des clusters. La plupart des clusters des PVD ont plutôt tendance à se différencier par des hiérarchies internes. Les clusters « technico-spatiaux » coréens se distinguent par leur façon de graviter autour des grands conglomérats industriels. Par ailleurs, la Vallée de Sinos au Brésil est un site où les petites entreprises de la chaussure « cohabitent », et profitent des avantages

de la proximité avec, de grands fabricants de chaussures, bien que n'ayant que peu de liens directs entre eux (Schmitz 1993). Dans les clusters où il n'y a pas de présence de grandes entreprises, les usines de production se différencient par la taille, par l'investissement de capitaux, et par les compétences techniques. Soutenues par des objectifs différents, elles produisent souvent pour des segments de marchés bien distincts. En bas de l'échelle, se trouvent les petits ateliers et les entreprises familiales aux ressources limitées, qui produisent pour une consommation locale et qui cherchent à subsister. Au niveau intermédiaire, se trouvent les entreprises qui sont mieux dotées en capitaux, plus performantes, capables de générer un surplus, de réinvestir et qui produisent, directement ou en sous traitance, pour le marché intérieur, ou souvent pour le marché international. En haut de l'échelle, se distinguent les entreprises qui garantissent un produit de haute qualité, qui sont innovatrices dans les domaines techniques, et qui sont capables de pénétrer les marchés de l'exportation, avec de fortes aspirations de croissance. Cette classification des unités de production est typique des clusters de la chaussure d'Agra, à Trujillo au Pérou, et de Léon et Guadalajara au Mexique (Knorringa 1992, Rabellotti 1992, Villaran 1993), du cluster de fabricants de meubles en rotin de Tegalwangi (Smyth 1991) et de l'industrie du vêtement tricoté (Cawthorne 1990). Une telle différenciation implique que les relations entre les entreprises d'un même cluster, en ce qui concerne la production, ne soient pas égalitaires, et que les perspectives d'une croissance dynamique et soutenue soient inégalement partagées.

Que pouvons-nous en déduire jusqu'ici ? Il serait juste de conclure que les clusters de petites entreprises ne sont ni rares ni insignifiants. Nous les trouvons dans de nombreux PVD. Bien qu'étant un phénomène essentiellement urbain, ils existent également en milieu rural. En milieu urbain, les villes moyennes, par opposition aux grandes métropoles, semblent être dotées de clusters mieux définis et mieux regroupés selon leur secteur d'activité. Pour en juger par leurs excellents résultats en matière de croissance et par leur compétitivité sur les marchés à l'exportation, les clusters des villes moyennes ont connu une réussite exceptionnelle, mais ils sont néanmoins souvent en retard en ce qui concerne le développement des procédés d'industrialisation (Ludhiana en Inde ou la vallée de Sinos au Brésil en fournissent deux exemples). Il reste à s'interroger pour savoir si un « développement tardif » permet à des clusters d'éviter les erreurs commises dans des régions qui se sont industrialisées plus tôt, grâce souvent à des projets d'organisation industriels axés sur le modèle de grandes usines fordistes intégrées.

En comparaison, les clusters de PMI-PME dans les grands centres urbains sont historiquement moins ancrés que ceux des petites et moyennes villes : ils sont souvent le résultat de la volonté des classes défavorisées de créer leurs propres emplois. Malgré cela, de nombreux clusters montrent un potentiel de croissance supérieur à celui d'une simple stratégie de survie et font preuve de compétitivité

localisée, fondée sur une spécialisation progressive ; tels que dans les ateliers de réparation et du travail des métaux de la zone de Tacora à Lima et celle de Suame à Kumasi.

En complément, dans une certaine mesure, des avantages apportés sur le plan local, les clusters semblent résister très efficacement aux crises. Beaucoup ont su rester compétitifs sur les marchés intérieurs et internationaux, malgré des périodes prolongées d'inflation élevée et des cours de change fluctuants ce qui alimente l'incertitude macro-économique ; par exemple la Vallée de Sinos au Brésil, le cluster de la chaussure « El Porvenir » au Pérou, le district industriel de ferronnerie de Rafaela en Argentine et le Suame au Ghana.

À Ludhiana, malgré des conditions macro-économiques défavorables et malgré, depuis la dernière décennie, un contexte empreint de peur et de violence politique, l'investissement par des petits fabricants en termes de capacité et de technologie n'a cessé de croître (Tewari 1992).

Pour pouvoir tirer de solides conclusions sur la capacité des clusters à répondre en cas de crise et face aux opportunités, il serait nécessaire d'en observer un plus grand nombre sur une période plus longue.

## LES RELATIONS INTER-ENTREPRISES DANS LES CLUSTERS

[...] Les clusters artisanaux ont généré divers types de relations inter-entreprises<sup>4</sup>.

Ces relations vont des échanges informels d'informations et d'outillages aux formes les plus élaborées de relations de production. Le partage des connaissances en matière de développement de produits, de marché du travail, de qualité des autres fabricants, commerçants et fournisseurs, a été noté dans la plupart des clusters sectoriels. Ce phénomène est apparent, sous diverses formes, même lorsque les interrelations de production qui relient les entreprises d'un même cluster sont limitées, restreintes ou en déclin (tels que les clusters artisanaux de l'industrie de la chaussure et du vêtement en milieu rural, au Mexique, ou parmi les ateliers de menuiserie en Tanzanie). Ce phénomène est particulièrement répandu parmi les clusters dont la spécialisation des procédés est avancée, et où la collaboration inter-

---

4. La proximité géographique est un atout, mais, comme le consortium péruvien des machines-outils, CBK, l'a démontré, les nouvelles technologies de communication peuvent se substituer à la proximité géographique. Les entreprises peuvent communiquer, échanger des idées, et collaborer au développement de produits, sans se trouver physiquement l'une en face de l'autre.

Il est évident que si les pouvoirs locaux ne font qu'imposer des taxes sans promouvoir l'industrie, cela aura un effet négatif sur l'activité économique.

entreprises étroite. Ainsi, les échanges d'informations et d'expériences sont nombreux entre les entreprises impliquées de manière collective dans le consortium péruvien de machines outils (CBK), parmi les groupes d'exportateurs fondés par l'Association de Fabricants de Vêtements (APIC) (Villaran 1993) en Corée, entre les grandes entreprises et les sous-traitants compétents sur le plan technologique, au sein des clusters technico-spatiaux Coréens (Cho 1992), ainsi que dans le travail des métaux à Suame (Schmitz 1989 ; Dawson 1992).

Dans le cluster de la chaussure dans la Vallée de Sinos, l'existence de la presse offre un forum officiel pour diffuser l'information liée à l'industrie de la chaussure dans la région. La propagation d'informations et d'idées est alors rapide et dense, et donne naissance, au-delà des échanges commerciaux, à des rassemblements d'amis, de familles, de clubs sportifs, ou à des réunions communautaires ou paroissiales (Schmitz 1993).

La division du travail interentreprise, selon des lignes de procédés spécialisés, et selon les niveaux de compétence, telle qu'elle est décrite dans le modèle du district industriel, est largement répandue parmi les clusters relativement plus prospères des PVD, tels que Ludhiana, le secteur du vêtement de Tiruppur, ou l'industrie de la chaussure de la Vallée de Sinos. Bien souvent, l'étendue de la spécialisation des procédés est telle que toute la production, à l'exception des étapes les plus critiques, est sous-traitée à des ateliers utilisant des procédés spécialisés. Un avantage des clusters de Ludhiana, de Tiruppur, de Trujillo ou de la Vallée de Sinos, repose dans la diversité d'ateliers spécialisés mis à disposition de l'industrie locale (Cawthorne 1990, Tewari 1990, Schmitz 1993).

Dans les accords de sous-traitance, les fabricants rencontrent deux facteurs divergents. : les gains de flexibilité dégagés par la sous-traitance d'une part et le besoin du renforcement du contrôle sur la partie critique (qualité et coûts) de la production d'autre part.

Dans ce contexte, deux types d'accords se mettent en place entre petites entreprises et à l'intérieur même des clusters lorsque les petites entreprises collaborent avec de plus grandes (les clusters coréens en sont des exemples particuliers).

Dans les activités à fort coefficient de main d'œuvre, la sous-traitance est incitée à une réduction des coûts de main d'œuvre, de surveillance et au partage du risque. Dans de tels cas, les relations interentreprises sont hiérarchiques avec peu d'interactivité technique entre sous-traitants (pour la plupart des ouvrières travaillant à domicile) et les donneurs d'ordre.

En revanche, des relations de réelle collaboration sont développées dans les activités qui ont besoin de faire appel à un savoir-faire de haut niveau et à de l'équipe-

ment spécialisé. C'est dans ce dernier type d'accord que les perspectives d'amélioration technique sont les plus importantes, grâce à l'interaction des relations entre producteurs et utilisateurs, à l'instar du concept « d'apprentissage » qui permet de faciliter l'acquisition et la progression des connaissances, tel qu'évoqué dans la littérature sur l'innovation (Lundvall 1988).

L'apprentissage technique, résultant de l'interactivité des petites entreprises sur le plan de la production est identifié comme une des caractéristiques principale des clusters technico-spatiaux en Corée (où le schéma dominant est plutôt celui des petites entreprises, dépendantes et gravitant autour des grandes), ainsi que ceux de la Vallée de Sinos, de Ludhiana, de Trujillo, de Suame, et du consortium de machines-outils au Pérou (CBK). La circulation constante de savoir-faire techniques, entre et au sein des différentes étapes des chaînes de production verticales, lorsque des unités individuelles spécialisées assument des travaux pour des fabricants divers et variés, alimente l'effet de ce que l'on pourrait qualifier de « cocotte-minute » au niveau local, et accélère le train de l'innovation technique, apportant à quelques clusters une renommée régionale grâce à leur ingéniosité et à leur aptitude en matière d'innovation. Les deux sites, très différents l'un de l'autre, de Suame et de Ludhiana en sont des exemples marquants.

Les négociants jouent un rôle important dans les activités de production mais pas exclusivement au sein des clusters orientés vers l'exportation. Leurs connaissances de la spécificité du marché et des préférences en matière de mode, leur confèrent un avantage considérable, dans le domaine de l'évaluation de la conception et dans le contrôle de la qualité. Cependant, les fonctions différentes et les intérêts divergents des fabricants et de ces négociants, n'incitent pas toujours à l'innovation dans les produits ou dans les procédés.

La collaboration horizontale entre les entreprises est marquée par la concurrence. Les clusters de la Vallée de Sinos et de Ludhiana sont les exemples vivants de l'effet positif d'une telle rivalité locale. Néanmoins, il existe aussi une collaboration interentreprise évidente au niveau horizontal. Tout d'abord, sur un plan stratégique pour répondre à une « sur demande » lorsque la limite de capacité est atteinte, mais aussi à travers la constitution et le fonctionnement de nombreuses associations commerciales et sectorielles locales.

Ces dernières sont particulièrement efficaces dans les services de production qu'elles offrent à leurs membres. Elles jouent également le rôle de groupe de pression afin de promouvoir leurs intérêts communs, réussissant ainsi à augmenter l'avantage compétitif de l'industrie locale. Les associations commerciales de Ludhiana, l'association des affaires de la Vallée de Sinos, et les associations de fabricants de chaussures au Mexique et au Pérou sont souvent citées comme exemples de ce type d'organisme. Les associations au sein des clusters ne sont

pourtant pas à l'abri de la stratification et des hiérarchies qui s'y construisent progressivement. Dans certains cas, cela finit par affaiblir les organismes collectifs, comme celui de l'association régionale des fabricants de chaussures à Trujillo, ou bien aboutit à les diviser en groupes sous-sectoriels, tel qu'il a été observé dans la Vallée de Sinos. Cela implique que les questions de pouvoir et de représentation sont d'une importance capitale lors de l'évaluation du fonctionnement de tels organismes collectifs et collaborants.

## LE CONTEXTE SOCIOCULTUREL LOCAL

[...] L'information dont nous disposons sur le rôle des facteurs socioculturels dans le développement des districts industriels dans les PVD, est très limitée. Les quelques études qui s'y consacrent arrivent à des conclusions différentes. Dans le cluster de l'industrie de la chaussure à Agra, ces facteurs semblent avoir un rôle négatif. Dans la plupart des autres cas, l'identité socioculturelle sert à donner une base de connaissances codifiée, acceptée par tous, ainsi que des relations interpersonnelles de confiance, utilisées pour les accords sur la production, pour l'échange d'information, pour les transferts de compétences et pour la répartition des capitaux. Cependant, la plus intéressante des observations fut que les réseaux socioculturels changent avec le temps. Cela paraît être clair d'après l'étude menée par Wilson en 1992 sur le cluster rural au Mexique et l'histoire de la Vallée de Sinos. De même, le phénomène de différenciation, observé à différentes échelles au sein des clusters de fabricants de meubles de Tegalwani (Smyth 1991), parmi les ateliers de Suame (Dawson 1992), ainsi que dans les clusters de petites entreprises dans les zones urbaines du Punjab (Nadvi 1992a), remet en question la capacité des réseaux socioculturels à non seulement contrôler le fonctionnement des normes de comportement social, mais surtout de survivre au fur et à mesure que des changements se produisent dans l'environnement économique du cluster.

## LE RÔLE DES INSTITUTIONS

[...] Dans les résultats des études effectuées sur les clusters des PVD, il n'existe que peu d'informations concernant le rôle des institutions locales et régionales. Cela implique, probablement, que ces institutions gouvernementales prenaient rarement un rôle stratégique dans le développement de ces clusters. Pourtant, il serait erroné d'en conclure que dans d'autres régions, les autorités locales n'ont pas joué un rôle important. Que l'état puisse devenir un promoteur actif, dépend en grande partie de l'organisation de l'administration et des finances publiques. Les initiatives locales sont souvent freinées par des pouvoirs décisionnels centraux. Il ne suffirait probablement pas que les pouvoirs administratifs soient décentralisés. Des incitations d'ordre financier ont aussi une importance, en particulier l'assurance

d'une augmentation des recettes liée à la croissance industrielle, par le biais de taxes et d'autres impôts. Dans de nombreux PVD, les institutions locales dépendent presque exclusivement des subventions allouées par le gouvernement, inhibant tout esprit d'entreprise au sein des pouvoirs publics locaux (1). L'apparition d'un environnement institutionnel de soutien est peu probable, là où les autorités locales n'ont ni flexibilité sur le plan financier, ni liberté d'initiative budgétaire.

Pour conclure, il est utile de se souvenir des leçons tirées de l'expérience des districts industriels en Europe, notamment du fait que de véritables services étaient rarement proposés de manière spontanée par les organismes publics. Les actions qui ont eu le plus de succès, sont celles qui découlaient des initiatives conjointes des secteurs publics et privés. Les organismes publics peuvent, tout seuls, être les catalyseurs de programmes d'aide à la petite industrie, ou encore, contribuer de manière significative au niveau de l'infrastructure et des financements, mais ils en sont rarement les instigateurs ou les responsables. Parmi les principales raisons de cela, peuvent être évoqués le manque de financement et le manque de savoir-faire. Des connaissances approfondies d'un secteur donné, et parfois même des connaissances spécifiques des produits, sont nécessaires à la mise en place d'une offre de services réellement efficaces. Par ailleurs, la pérennité des programmes d'aide aux entreprises en termes de financement, dépend d'une contribution importante et généralement croissante du secteur privé.

## **CONSÉQUENCES POUR LA CROISSANCE**

Ce chapitre a pour double objectif de résumer les résultats les plus probants du chapitre précédent, et de réfléchir à leurs implications dans les perspectives de croissance des clusters des PVD. La conclusion principale qui en ressort est que, bien que le phénomène des clusters ne soit pas rare dans l'organisation industrielle des PME des PVD, les conséquences sur les relations interentreprises dans la production, sur le plan social, et en fin de compte, sur la croissance économique du cluster dans sa totalité, sont extrêmement variées. Les expériences sont très hétérogènes et des schémas systématiques difficiles à identifier. De plus il est difficile de tirer des leçons exemplaires, compte tenu, comme il a été souligné ci-dessus, du peu de recherches effectuées, de son manque à la fois de généralité et de profondeur analytique.

## **RÉSULTAT DES RECHERCHES**

En dépit des lacunes constatées, les travaux passés en revue ont fourni des informations utiles. Premièrement, il y a suffisamment d'exemples qui démontrent que le phénomène des clusters est important dans l'organisation industrielle de la fabri-

cation à petite échelle, dans les PVD, et ce, particulièrement en Amérique Latine et en Asie du Sud. Quelques clusters ont développé des compétences spécifiques aux industries, ainsi que des activités annexes et des organismes de soutien, en particulier ceux des villes de la Vallée de Sinos (Brésil), de Trujillo (Pérou) et d'Agra (Inde), les industries de métallurgie et du textile de Ludhiana au Punjab (Inde), le cluster du textile à Daegu, et les industries du vêtement et du polissage du diamant de Tiruppur et de Surat (Inde). La production au sein des clusters existe également dans le contexte de l'industrialisation rurale, tel que le démontre l'industrie du meuble en rotin de Tegalwani (Indonésie). De plus, les agglomérations sectorielles des petites entreprises offrent des avantages considérables, à la fois en terme d'emploi et de croissance économique mais aussi en offrant une protection dans le cas d'une crise économique. Parmi les exemples de poignées de clusters urbains de petites unités de fabrication, qui ne bénéficient que de revenus faibles, citons deux exemples : celui du bidonville de Suame à Kumasi (Ghana) et le quartier de Tacora à Lima (Pérou).

Deuxièmement, le cluster a fait naître des collaborations. Les relations peuvent aller du cas où la coopération est inexistante à celui où les liens dans la production sont étroits. Dans la majeure partie des études analysées, nous constatons que les agglomérations de petites entreprises partagent facilement information, outils et installations. La circulation des connaissances relativement libre à l'intérieur du cluster a contribué à la mise en place de marchés du travail locaux et spécialisés qui fonctionnent bien, à la formation informelle des artisans, et à la mise en place d'accès au crédit. Par conséquent, le phénomène de cluster a souvent généré des économies externes d'échelle ce qui contribua à améliorer l'efficacité et des entreprises individuelles et du cluster en général.

Il a été constaté que des relations interentreprises plus sophistiquées, concernant des chaînes de production verticales et complexes ainsi que des accords entre des entreprises de tailles différentes et les petites unités spécialisées ont permis d'améliorer les normes technologiques ainsi que les niveaux de compétences. Cependant, il n'y a que peu de cas où de telles relations ont mené à des innovations importantes ou au développement des produits. L'économie du Ludhiana, les agglomérations de l'industrie automobile en Corée, et le consortium CBK au Pérou en seraient des exceptions. De manière plus fréquente, nous constatons une augmentation lente dans le développement des technologies et les processus : citons les clusters du Punjab indien et pakistanais, ainsi que le petit secteur du textile au Pérou. La collaboration horizontale a favorisé la capacité technologique des clusters avec l'introduction et aussi l'utilisation de nouvelles machines, comme dans la concentration rurale de fabricants de tuiles.

Troisièmement, les clusters des PVD sont souvent associés à une sorte d'identité sociale commune ou à un réseau de proches connaissances. Une identité partagée

joue un rôle actif, comme fondement des relations entre les personnes, afin d'inculquer des notions de respect et de confiance, en définissant les limites acceptables du comportement compétitif. Nos connaissances du fonctionnement des réseaux socioculturels et de leurs influences sur les relations économiques au sein des clusters restent insuffisantes. Nous avons tout de même des cas indiquant que là où il y a des réseaux faibles, la collaboration est limitée (comme dans le secteur du bâtiment au Zimbabwe). Néanmoins, des indications révèlent que l'identité sociale peut avoir une influence négative sur des collaborations de production : tel est le cas pour le système des castes dans l'industrie de la chaussure d'Agra. Aussi l'influence des origines communes peut s'affaiblir au cours du temps, comme le démontre le cas de la Vallée de Sinos où la croissance rapide du commerce et l'arrivée de nouveaux immigrants ont diminué l'importance des racines allemandes dans les relations inter- et intra-entreprises.

Quatrièmement, dans la majorité des études de cas, le phénomène de cluster n'est pas le fruit d'une intervention planifiée de la part de l'État, mais au contraire celui d'une volonté au sein des communautés<sup>5</sup>. Cela renforce l'idée que, comme dans les districts industriels européens, les implantations géographiques de la production qui rassemblent les activités économiques et sociales d'une communauté, sont difficilement initiées par les autorités, mais qu'ils se développent naturellement de manière endogène. Néanmoins, l'état, plus particulièrement au niveau régional, peut jouer un rôle important pour favoriser la création de clusters de petites entreprises. L'administration de la région du Punjab en Inde en est un exemple remarquable de par ses programmes d'aide aux capacités entrepreneuriales existantes, en encourageant les entreprises qui réussissent par le biais de petites offres de crédits et en matière de soutien qu'elle accorde au marketing et à la technologie (Keshyap 1992, Tewari 1992)

Une autre catégorie institutionnelle — celle des associations commerciales locales - a beaucoup apporté aux clusters de petites entreprises dans les PVD. Ces organismes, qui sont nés généralement au sein des clusters, ont pu créer des alliances parmi leurs membres et avoir un effet déterminant sur les consortiums de production, de financement et de marketing. Quelques associations sectorielles plus dynamiques ont créé de véritables « centres de services » comme pour le vêtement, les secteurs de la chaussure et des machines-outils au Pérou, et pour l'industrie de la chaussure au Mexique.

---

5. Les tentatives d'intervention de l'État dans les stratégies industrielles des clusters ont souvent encouragé des relations de collaboration en Asie de l'Est. Voir Cho 1992 au sujet de la Corée et Wade 1990 pour Taiwan.

Et ce pour offrir l'aide technique et informationnelle nécessaire, et pour fournir une voie essentielle de médiation lors de négociations avec les pouvoirs régionaux et centraux, comme dans la Vallée de Sinos et à Ludhiana. Néanmoins, les associations commerciales ont aussi tendance à évoluer. Ceci a été remarqué dans la vallée de Sinos, où l'association locale a perdu de l'influence lorsque les intérêts des groupes spécialisés par secteur ont commencé à diverger et à se concurrencer.

En conclusion, les relations interentreprises ne sont pas uniquement étudiées dans le but d'identifier les problèmes inhibants, mais aussi pour leurs qualités. Un des avantages majeurs des clusters est qu'il aide les petites entreprises à surmonter les obstacles liés à la discontinuité technologique, l'approvisionnement en matières premières, l'accès aux marchés ou encore la discrimination de la part des pouvoirs politiques. Encore une fois, les clusters n'ont pas nécessairement tous ces atouts, car ils dépendent de l'ancrage de la concentration industrielle et de la qualité relationnelle des acteurs, souvent longue à se mettre en place et à se développer. L'objectif de cet article de synthèse était de réunir nos connaissances actuelles et d'identifier les besoins en vue de recherches ultérieures. Il est évident que des études sur les clusters dans les PVD, avec une perspective plus dynamique et explicite, sont nécessaires. Elles sont souvent l'outil essentiel pour la comparaison des modes de croissance. De telles recherches seraient importantes pour des raisons à la fois théoriques et pratiques. Pour avancer sur le plan théorique, il est nécessaire d'identifier une typologie des modes de croissance des clusters dans les PVD. Pour déterminer les mesures à prendre, il sera essentiel de pouvoir identifier dans quel type de cluster et à quel stade de développement cette intervention pourra relancer le processus d'industrialisation locale.

\* \*  
\*

### Références bibliographiques

- Acroe A.**, 1992, New pathways to Industrialization In Tanzania : Theoretical and stratégie considerations IDS Bulletin 23, 3, pp. 15-20.
- Alam G.**, 1992, Industrial districts and technological change : A study of the garment industry in Delhi Mimeo, Centre For Technology Studies, New Delhi.
- Cadene P.**, 1989, « Development in a « backward area » as a result of general development. A case study of the marble Industry in a tehsil of South Rajasthan ».

Mimeo, Centre d'études de l'Inde et de l'Asie du Sud. Paris, French version published in Tiers-Monde, 1989, July-Sept.

**Cawthorne P.**, 1990, Amoebic capitalism as a form of accumulation. The case of the cotton knitwear Industry in a South Indian town. Unpublished Ph.D. thesis Keynes. The Open University.

**Cawthorne P.**, 1993, « The labour process under amoebic capitalism. A case study of the garment Industry in a South Indian town » In I.S.A Baud and G.A (eds), Gender, small-scale industry and development policy, pp. 47-75.London IT Publications.

**Cho M-R.**, 1992, Weaving flexibility : Large-small firm relations, flexibility and regional clusters in South Korea ! Paper presented at EADJ Workshop on New approaches to industrialization. Flexible production and innovation networks in the South Lund June.

**Das Gupta S.**, 1989, Ludhiana : The spirit of success India Today, 31 October.

**Dawson J.**, 1992, The relevance of the flexible specialization paradigm for small-scale industrial restructuring in Ghana IDS Bulletin 23, 3, pp. 34-38.

**Dowds C.**, 1989, Liquidity, entrepreneurship, small enterprise maturation and the development process, the case of furniture manufacture in Colonia Libertad, Tijuana, Mexico. Unpublished Ph. D thesis. Berkeley, California Department of Agriculture and Resource Economics, University of California.

**Fernandes F.**, 1991, Especializacion flexible en los paises en vias de desamollo. La Industria del cuero en Ecuador. Mimeo, Instituto de Investigaciones Socio-Economicas y Technologicas, Quito.

**Hansohm D.**, 1992, Small enterprise flexibility in Sudan. IDS Bulletin 23, 3, pp. 39-44.

**Kashyap S.P.**, 1988, Growth of small size enterprises in India. Its nature and content, World Development 16, 6, pp. 667-81.

**Kashyap S.P.**, 1992, Recent developments in the small enterprises sector in India Economic and social aspects ! Discussion Paper No. 48. Geneva International Institute of Labour Studies.

**Knorringa P. and H. Kox**, 1992, Transaction regimes. An Instrument for research In Industrial organization. Research Memorandum 1992-34. Amsterdam

Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie, Vrije Universiteit  
October.

**Levy B.**, 1991, Transaction costs, the size of firms and Industrial policy : Lessons from a comparative case study of the the footwear industry in Korea and Taiwan. *Journal of Development Economics* 34, 1/2, pp. 151-78.

**Livingstone I.**, 1991, A reassessment of Kenya's rural and urban informal sector *World Development* 19, 6, pp.651-70.

**Lundvall B.A.**, 1988, Innovation as an interactive process. From user producer interaction to the national system of innovation. In G. Dost, C Freeman R. Nelson, G.Slivenberg and L.Soete (eds), *Tecnical change and economic theory*. pp. 349-69 London Pinter.

**Nabi I.**, 1988, Entrepreneurs and markets in early industrialization. A case study from Pakistan, San Francisco International Center for Economic Growth.

**Nadvi K.**, 1990, Employment creation in urban informal microentreprises in the manufacturing sector in Pakistan New Delhi ILO-ARTEF.

**Nadvi K.**, 1992a, Flexible specialization industrial districts and employment in Pakistan. Working paper No. 232 Geneva ILO World Employment Programme June.

**Nadvi K.**, 1992b, Industrial district experiences in developing countries Background paper for UNCTAD/GT2 on the Role of Industrial Districts in the Application, Adaptation and Diffusion of Technology, Geneva, 16-17 November.

**Quintar A.R.**, Ascha F. and C. Ferrano, 1993, Rafaela un cuasi-districto Italiano a la Argentina CEPAL Working paper No. 35 Buenos Aires CEPAL (Economic Commission for Latin America).

**Rabellotti R.**, 1992, Industrial districts in Mexico The case of the footwear industry in Guadalajara and Leon Paper presented at EADI Workshop on New approaches to industrialization. Flexible production and innovation networks in the South Lund June.

**Rabellotti R.**, 1993, Is there an » Industrial district « model ? A comparison between footwear district in Italy and mexico. Paper presented at the workshop on Intra-Firm and Inter-Firm the organization in third World Manufacturing IDS Brighton 14-16 April.

- Ramussen J.**, 1991, The local entrepreneurial milieu. Linkages and specialization among small town enterprises in Zimbabwe Research Report No. 79 Copenhagen Department of Geography Boskilde University with Centre for Development Research.
- Sandee H.**, 1992, The impact of technological change on interfirm linkages. A case study of clustered rural Small-scale roof tile enterprises in central JawaPaper presented at EADI Workshop on New approaches to industrialization. Flexible production and innovation networks in the south Lund June.
- Schmitz H.**, 1982, Growth constraints on small-scale manufacturing in developing countries : a critical review world Development 10, 6, pp.429-50.
- Schmitz H.**, 1989, Flexible specialization. A New paradigm of small-scale industrialization IDS Discussion Paper No. 261 Brighton IDS.
- Schmitz H.**, 1990, Small firms flexible specialization in developing countries Labour and Society 15, pp. 257-85.
- Schmitz H.**, 1992a, Industrial districts model and reality in Baden Würtemberg in F.Pyke and W.Spengenlber (eds) Industrial districts and local economic regeneration, pp. 86-121 Geneva International Institute for Labour Studies.
- Schmitz H.**, 1992b, On the clustering of small firms ! IDS Bulletin 23,3, pp. 64-69.
- Sverrisson A.**, 1992a, Innovation as a collective enterprise. A case study of carpenters in Nakuru, Kenya Discussion Paper No. 189 Lund research Policy Institute, University of Lund, February.
- Sverrisson A.**, 1992b, Flexible specialization and woodworking enterprises in Kenya and Zimbabwe. IDS Bulletin 23, 3, pp. 28-33.
- Sverrisson A.**, 1992c, Gradual diffusion of flexible techniques in small and medium size enterprise networks Paper presented at EADI Workshop on New Approaches to Industrialization Flexible production and innovation networks in the South Lund June.
- Tavara J.**, 1993, From survival activities to industrial strategies. Local systems of inter-firm cooperation in Peru. Unpublished Ph D thesis Amherst, MA University of Massachusetts.
- Tendler J.**, 1987, The remarkable convergence of fashion small enterprises and the

informal sector what are the implications for policy. Mimeo Department of Urban Studies and Planning, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge MA.

**Tewari M.**, 1990, Understanding the organization of work ; The States intersectoral linkages and the historical conditions of accumulation in Ludhiana's industrial regime. Mimeo Department of Urban Studies and Planning Massachusetts Institute of Technology, Cambridge MA.

**Tewari M.**, 1992, Understanding mechanisms of regional industrial residence technological dynamism and the organization of production in Ludhiana's small-firm-led industrial regime. Mimeo Department of Urban Studies and Planning, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge MA.

**Van Dijk M.P.**, 1992a, How relevant is flexible specialization in Burkina Faso's informal sector and the formal manufacturing sector IDS Bulletin 23, 3 pp. 45-50.

**Villaran F.**, 1993, Small-scale industry efficiency groups in Peru In B. Späth (ed). Small firms and development in Latin America. The role of institutional environment human resources and industrial relations, pp. 158-95. Geneva International Institute for Labour Studies.

**Weijland H.**, 1992, Trade networks for flexible small rural industry. Research Memorandum 1992-36 Amsterdam Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie Vrije Universiteit October.

**Weiss A.M.**, 1991, Cultureclass and development in Pakistan the emergence of an industrial bourgeoisie Labore Vanguard.

**Wilson F.**, 1992, Modern workshop industry in Mexico in its way to collective efficiency IDS Bulletin 23, 3 pp. 52-63.

## 7.

# SEPT INTERROGATIONS AUTOUR DES SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX

---

*par Dominique Perchet\**

*\*Consultant, Groupe Marketeam, France.*

Le SPL est classiquement un univers de PME-PMI, dans des logiques de compétition interne et de solidarité vis-à-vis de l'extérieur, avec un dosage complexe entre concurrence et solidarité.

La notion de territoire de proximité, de solidarité géographique fait partie intégrante du dispositif. Chacun, sur le territoire, est identifié, reconnu, accepté en tant que producteur de valeur ajoutée pour lui-même et de développement pour l'ensemble du SPL.

Que va-t-il se passer dans une économie où les concentrations vont bon train et où les PME perdent leur autonomie, où l'intégration opérationnelle se développe à vive allure ? Quel sera l'apport des NTIC ? Plus de liberté grâce aux réseaux ? Un « fil directeur » plus contraignant ? Une dépendance plus grande sous couvert de « serveurs » ou de pratiques formalisées « pour mieux partager » ? Face aux délocalisations, les SPL sont une des réponses possibles, mais eux-mêmes peuvent être mis en danger s'ils restent sur des productions classiques.

Les SPL ne sont pas intangibles ; ils sont même fortement mis en mouvement, voire en danger, dans l'économie contemporaine. Si leurs fondements disparaissent, quel avenir reste-t-il pour ce système ? Le SPL n'est-il qu'un moment historique dans l'évolution des forces productives ?

## LE RÔLE DES PME-PMI DANS LES SPL

À analyser les SPL les plus anciens, ceux qui sont nés spontanément, on perçoit bien le rôle déterminant des PME. Du moins de celles qui ont une taille à la fois suffisante pour avoir une politique choisie, une réflexion stratégique, une organisation qui leur laisse le temps de s'investir dans des relations de voisinage, et encore assez modeste pour être demandeuses de coopération.

Les SPL comme ceux de Morez, de Cholet, d'Oyonnax, du Sentier, ont été formés d'un tissu d'entreprises, non pas semblables, mais similaires : taille intermédiaire entre la TPE — ou l'artisan — et la grande entreprise. C'est à travers cette similitude que les rapports ont pu être féconds. Cela n'excluant pas, bien entendu, la présence et la participation de plus petites structures qui s'associent à la démarche mais qui en sont rarement les initiatrices.

Or on constate que le mouvement de concentration des entreprises tend à restreindre le rôle de ces entreprises de 50 à 500 salariés. Par vague de fusion, de rachats, de restructurations, ce vivier s'amenuise. C'est d'une part la conséquence naturelle, ici comme ailleurs, des politiques de concentration. Mais c'est aussi un effet inattendu du SPL qui est en quelque sorte victime de son succès. Parce que le territoire est performant, parce que les entreprises ont des résultats qui attirent l'attention sur elles, le réseau interne de PME est menacé.

Premier cas, la PME florissante est intégrée dans un groupe plus grand, soit parce qu'elle a des atouts qui la rendent désirable, soit parce qu'elle a besoin de mettre en commun avec d'autres des outils, des capacités de développement qu'elle ne trouve pas sur place ou qu'elle ne veut pas partager.

Second cas, les entreprises extérieures, constatant la réussite du SPL, veulent entrer dans le système soit en s'implantant géographiquement, soit en acquérant des producteurs du lieu. Cela leur permet de bénéficier des effets de synergie et de l'image de marque. L'exemple le plus caractéristique est la Plastic Vallée qui voit arriver de nombreux producteurs plasturgistes : d'un côté, le réseau se modifie et les nouveaux arrivants n'ont pas forcément les mêmes envies de coopération et de solidarité ; de l'autre, le territoire voit son centre de gravité glisser lentement des vallées jurassiennes vers les plaines de l'Ain et la grande banlieue lyonnaise.

Dans les secteurs les plus sensibles, notamment les activités traditionnelles où la concurrence étrangère est forte, les entreprises, plus ou moins déstabilisées en conjoncture atone, ont elles-mêmes cherché des alliances ; c'est souvent l'alliance avec l'extérieur qui a été privilégiée. C'est le cas de la mécanique ou du travail des métaux où le taux d'indépendance a fortement chuté dans les décennies passées.

Dans l'exemple du SPL « mécanique Meuse », les grandes entreprises sont quasiment toutes sous contrôle extérieur. Dans le secteur voisin du Triangle Bar-le-Duc, Saint-Dizier, Vitry-le-François, les prises de participation ou de contrôle sur les fonderies, le machinisme agricole, la robinetterie, la mécanique etc. ont été très nombreuses ; il ne reste plus qu'un réseau réduit – et qui se restreint chaque année – de chefs d'entreprises encore « pilotes » de leur propre activité.

Le tissu des PME-PMI qui fait la force du SPL ou du district à l'italienne est donc menacé soit du fait de la faiblesse des entreprises, soit par leur réussite, résultat plutôt paradoxal.

La constitution d'un réseau autour d'une grande entreprise (sous-traitance) ne peut pas prétendre remplacer les réseaux d'entreprises de même taille et partager les mêmes préoccupations.

## AUTONOMIE OU SUBORDINATION

La spécificité des districts italiens a été pendant longtemps leur autonomie et leur capacité de décider localement de leurs stratégies de développement. Le résultat de l'évolution décrite *supra*, qui se mesure facilement dans les statistiques à travers le recul de la PME autonome, née du pays et ancrée sur son territoire, conduit insensiblement, mais inexorablement à une perte d'indépendance.

Si on peut discuter du degré d'autonomie (Thomas Reggazola<sup>14</sup> fait remarquer que les districts italiens s'épanouissent d'autant mieux qu'ils sont proches de l'Italie de la grande industrie, ce qui fait supposer que cette autonomie n'est pas aussi totale qu'il n'y paraît), elle n'en est pas moins constitutive de la notion d'aire système.

Le SPL, tel qu'il se dessine dans les dossiers reconnus dans l'appel à projets de la DATAR, contient presque toujours des établissements de sociétés nationales ou multinationales dont la liberté de décision, l'implication locale, ne peuvent être au même niveau que celle d'un patron seul maître à bord.

Ces entreprises, « managées » par des directeurs, ne peuvent avoir la même implication dans le SPL, malgré toute la « sympathie » qu'ils peuvent accorder au réseau local. D'une part, ils ne restent sur place qu'un temps, d'autre part, ils

---

14. Thomas Reggazola, « Micro-industrialisations et plein emploi en Italie du Nord », extrait de l'article paru dans la revue *Espace géographique*, n°1, 1999. Cité dans le dossier DATAR/colloque SPL/Toulouse-Labège/21 juin 1999 (dossier préparatoire : contribution de chercheurs sur les SPL).

doivent faire passer en priorité les stratégies de leur groupe avant les stratégies du pays.

Case-Poclain, principal employeur alors de Saint-Dizier, avait voulu développer la sous-traitance locale en aidant les entreprises à se mettre au niveau des exigences de qualité du donneur d'ordre et en les incitant à se grouper pour avoir le volume de production attendu par le groupe.

Cette démarche a été un échec, en partie mais pas uniquement parce qu'elle se dressait contre les impératifs du service des achats au niveau du groupe qui ne voyait que des inconvénients à une stratégie locale. Tenant à la volonté d'un directeur, elle a été rapidement abandonnée dès l'arrivée d'un nouveau chef d'établissement.

Cela ne signifie pas que les relations sont impossibles : des alliances objectives se tissent dans tous les SPL entre les grandes firmes leaders et les petites : mais « alliance objective » peut devenir « changement d'alliance » et l'engagement militant n'est pas le même.

L'enjeu, à ce niveau, est de construire un dispositif moins passionnel, où les intérêts bien compris se rejoignent sur un programme. Donc de passer du « mariage à l'italienne », avec tout ce que cela comporte de passion et de flexibilité (le *combinazione*) à une logique d'alliance proche du « *joint venture* ».

Mais à terme, la dynamique des SPL peut-elle durer quand le dosage entre les grands leaders et la nébuleuse de petites entreprises tourne à l'avantage des plus forts qui tiennent la réalité du marché ? À l'évidence, le système productif local n'est plus : la réalité du pouvoir passe dans les services techniques : achats, méthodes, etc.

Dans les SPL, anciens ou nouvellement reconnus, l'observatoire économique aura à surveiller attentivement l'évolution des statuts juridiques (établissement principal et établissements secondaires) mais aussi les relations entre acteurs : l'ambition du SPL étant de maîtriser sa filière ou sa part de marché, toute subordination serait un problème. Or force est de constater que la tendance est à la perte d'autonomie...

Dans le Nogentais (coutellerie, instruments chirurgicaux, forge, estampage) le mouvement de prise de contrôle a été très rapide : nombre de producteurs ont été intégrés à des groupes internationaux et l'on assiste à des évolutions divergentes :

- la coutellerie d'art reste l'apanage d'artisans très qualifiés ;
- le monde de la forge a été en partie intégré dans des groupes et, s'il reste de

aéronautiques, les prises de décision stratégiques étant le fait des constructeurs ;

– le monde de la prothèse chirurgicale a été en très grande partie repris par des groupes internationaux qui ont soit intégré les savoir-faire avant de fermer les établissements, soit déplacé les unités de production vers Chaumont, mieux situé sur le plan géographique.

Il reste des secteurs encore indépendants, mais on voit bien comment les fleurons du Nogentais ont été captés et mis « hors système local ».

### **LE POIDS DE L'INTÉGRATION OPÉRATIONNELLE**

Sans aborder l'intégration juridique, il faut souligner que les nouveaux modes de travail en coopération autour de groupes de projets modifient sensiblement les rapports de force entre entreprises. L'exemple le plus saisissant est celui du secteur automobile qui rassemble sur des plates-formes tous les partenaires, sous-traitants ou techniciens indispensables à la naissance d'un nouveau produit. Mais ce mode de développement ne concerne pas que l'automobile ; il touche tous les grands projets industriels, dont par exemple l'aéronautique.

Dans le SPL « Mécanique vallée », Ratier-Figeac, implanté à Figeac, pointe cette « mode » actuelle des plates-formes de développement ; tous les ingénieurs et techniciens sont rassemblés pour travailler avec le client sur la spécification des nouveaux produits, ce qui permet de définir ensemble le cahier des charges avant la mise en compétition. Le système ancien où l'entrepreneur développait seul son produit disparaît.

De fait, la logique de SPL où une région développait l'innovation et les nouveaux marchés, est remplacée par un système lié à des donneurs d'ordres qui recréent par intégration dans un univers – contrôlé par lui – ces synergies qui naissaient auparavant spontanément dans les territoires.

On constate que la tendance conduit à « fragmenter » les coopérations plus ou moins égalitaires entre PME pour voir « grossir » des noyaux constitués autour d'entreprises plus ou moins importantes, ou de réseaux avec des entreprises dominant des groupes de partenaires ou sous-traitants, eux-mêmes en relation avec des centres de décision interne.

### **DE L'IMPORTANCE DES NTIC**

Les SPL se sont développés sur des pratiques de proximité permettant des échanges entre les hommes, entre les entreprises, entre les partenaires. L'apparition

des nouvelles techniques de communication laisserait penser que la notion de rapprochement physique peut s'effacer ou s'atténuer au profit de nouveaux modes de contact dématérialisés, virtuels. En quelque sorte, le monde entier étant « à portée de souris », serait-il encore pertinent de valoriser les logiques « d'immédiateté matérielle » ?

On voit ainsi déjà se profiler des réalités qui s'appellent « *workflow* », travail en réseau, coopération à distance. Pour un district de la chaussure, faut-il que le designer soit proche des entreprises pour s'appuyer sur les réalités techniques, ou proches des milieux de la mode pour capter les tendances, s'imprégner des projets des créateurs partenaires (matières, coloris, accessoires) ?

On a évoqué les plates-formes du monde automobile : ce mode de contrôle s'accompagne – et ce n'est pas un hasard – d'un autre qui passe par la mise en réseau des sous-traitants via Internet pour optimiser les relations entre donneurs d'ordre et fournisseurs, entre partenaires : la volonté affichée est de faire pression sur les coûts ; une autre, moins visible, est de « trier » entre les prestataires.

M. Garibaldo, directeur de l'Institut du travail à Bologne ne croit pas que la télématique permettra la coopération à distance et donc annulera les bienfaits de la proximité territoriale : selon lui, faute d'un système de « gouvernance », les réseaux télématiques ne font pas baisser les coûts de production, mais peuvent au contraire provoquer une plus grande insécurité, et engendrer des conflits ! Il faut donc envisager d'allier positivement les deux possibilités : l'utilisation des réseaux électroniques et la proximité territoriale<sup>15</sup>.

Un exemple est la firme virtuelle Dico composée de dix firmes reliées en réseau, capables d'opérer ensemble en partenariat. Ses premières tâches sont :

- renforcer la capacité de la fonction d'achat ;
- réaliser un système de production souple ;
- travailler en réseau, avec un système de qualification certifié pour l'ensemble.

Ainsi émerge la possibilité d'une firme virtuelle, avec les avantages de la proximité territoriale. Les réseaux sont utiles pour des échanges de données, mais l'organisation nécessite aussi que l'on se parle en vis-à-vis.

Pourtant, même si l'affirmation de la nécessaire rencontre physique des hommes reste encore d'actualité (l'importance des salons, y compris dans les technologies portant sur les NTIC et le monde virtuel en est un signe quelque peu paradoxal),

force est de reconnaître que, jour après jour, des éléments nouveaux viennent apporter dans le monde des échanges de nouvelles pistes, de nouvelles pratiques.

## DE LA CONTRACTION DES DISTANCES

Si l'on parle NTIC, on ne prend en compte qu'une partie d'un problème plus général : la planète se rétrécit ; les échanges, même matériels, sont plus aisés et moins chers.

Il revient moins cher de véhiculer des automobiles de Corée en Europe par bateau que de l'Europe du sud à l'Europe du nord par rail ou camion. Un dentiste, signale Pierre-Noël Giraud<sup>16</sup>, a de grandes facilités pour faire réaliser la prothèse dentaire en Chine malgré les allers et retours que cela suppose.

Mobilité des capitaux, mobilité des marchandises, mobilité des hommes : « l'économie mondiale est désormais structurée par une double compétition : la compétition entre les firmes qui se globalisent en nombre croissant et la compétition entre territoires. La première a pour enjeu une part croissante du marché mondial et passe par la capacité à jouer des différences entre les territoires. La seconde a pour enjeu de conserver et d'attirer le maximum de production et de revenu sur chaque territoire en y développant un certain nombre de « qualités productives ». D'un côté donc, une logique de nomade pâtre au mieux de ses intérêts en fonction de la fertilité des territoires rencontrés, de l'autre une logique sédentaire de culture des qualités propres d'un territoire. »

« Les districts industriels (...) sont évidemment cloués à un territoire (...) donc entièrement du côté de la logique sédentaire (...). Ils ont donc à faire face à un double déficit compétitif. D'une part celui des firmes globales qui sont, elles, capables de jouer des différences entre territoires en localisant les différentes étapes de la chaîne conception-production-vente, là où le rapport qualité des ressources productives d'un territoire/prix de ces ressources est le meilleur. D'autre part celui des systèmes productifs locaux des autres territoires, hors OCDE. Ce double défi est encore largement devant eux.<sup>17</sup> »

---

16. Cf. Pierre-Noël Giraud, « Les systèmes locaux des PME dans la zone OCDE face à la mondialisation de l'économie », Cahier de recherche 95-C-3.

17. *Op. cit.*

## LES DÉLOCALISATIONS : MENACES OU PARADES

La force première du SPL réside dans la spécialisation flexible qui permet de réagir vite et à bas prix en jouant de tous les registres de l'adaptabilité. Mais nombre de filières de production fondées sur l'utilisation de la main d'œuvre ont été ou sont menacées par la tentation de la délocalisation qui permet d'abaisser encore plus les frais de production et donc de garder des parts de marchés face à la concurrence des pays émergents.

La comparaison des écarts de salaires est à cet égard éloquente. Pour la France, qui est l'indice 100, l'écart va de 1,6 en Indonésie à 37 pour le plus élevé des pays émergents, Taïwan<sup>18</sup>.

Cette pression sur les prix a mis à mal nombre de districts fragiles : la géographie industrielle européenne est remplie d'activités dont le souvenir se perpétue à travers quelques entreprises qui subsistent, parfois sur le seul créneau possible : le haut de gamme, et dans l'écomusée local. Pour contrer cette concurrence, les industriels avaient deux stratégies : la flexibilité défensive, où le territoire se déstructure dans une « stratégie » du repli en abandonnant les règles, les investissements, les solidarités, ou la délocalisation.

On aurait tort de cantonner le danger à une comparaison de coûts horaires. Les pays émergents ont d'autres atouts et ajoutent à leur faible coût de main d'œuvre des compétences parfois très pointues qui sont autant de facteurs discriminants.

Par exemple, l'Inde produit chaque année des dizaines de milliers de diplômés dans les sciences mathématiques ou en informatique qui vont renforcer les rangs des collaborateurs de la Silicon Valley. Mais les décisions politiques de créer des cités techniques, des SPL axés sur l'informatique, notamment à Hyderabad surnommée Cyberabad qui abrite déjà 100 entreprises du logiciel travaillant pour l'export, ont été prises. Une high-tech city avec Oracle, IBM, Microsoft devrait voir rapidement le jour et être l'un des SPL de l'informatique. L'Inde a un fort potentiel, mais on peut en dire autant de nombre d'autres pays comme la Chine par exemple<sup>19</sup>.

Actuellement, la situation peut se décrire ainsi en trois classes ou configurations :

- des filières entières ont disparu des pays les plus développés pour être traitées

---

18. *Op. cit.*

19. Cf. Transfert n 1.06 Richard Cook, « Quand l'Inde s'éveillera, la Silicon Valley tremblera », mars 2000.

hors Europe. Quand ce n'est pas complètement fait, c'est en voie de l'être : l'exemple de Moulinex et de l'électroménager bas de gamme montre que les adaptations sont toujours douloureuses et ce qui ressemblait à un SPL Moulinex en Normandie est en danger ;

– la part du feu a été faite en partageant les fonctions : production éloignée, décision et conception sur place. C'est une des organisations les plus courantes, notamment dans la confection ;

– la production, un temps expatriée, est revenue sur place parce que l'expérience a prouvé que la spécialisation flexible restait un avantage concurrentiel dans nombre de filières où la réactivité prime. Là encore, l'Italie prouve que la mode peut se faire sur place et se vendre dans le monde entier sans recourir à des sous-traitances a priori économes, mais finalement contre-productives.

Que peut-il se passer ? A priori, le temps joue pour les SPL. Parce que les coûts de production des pays émergents ne peuvent que monter (mais leur productivité aussi). Mais surtout parce que les produits sont de plus en plus complexes, « enrichis » de fonctions et surtout de valeur sociale. Les SPL se positionnent plus sur ce haut de gamme que sur la production en volume à bas prix. Parce que le développement des coopérations entre producteurs redonne donc de ce fait aux pays anciennement industrialisés un réel atout fondé sur cette maîtrise des process et des filières.

Pierre-Noël Giraud tente de faire la distinction entre, d'une part les salariés des entreprises, ceux qui sont « compétitifs », qui ont les savoir-faire et les savoirs qui ne peuvent pas encore être imités ; d'autre part les « exposés » en compétition directe avec les pays émergents, pays à bas salaires et à capacité technologique. Les protégés produisent des biens et des services qui ne peuvent pas, par nature, voyager.

L'accroissement des échanges conduit inévitablement à la destruction d'emploi dans les pays déjà industrialisés. On peut attendre que les niveaux de salaires et de coût s'harmonisent : c'est la théorie classique. On constate aussi que l'effet direct de cette compétition passe par un accroissement des écarts de revenus dans les pays riches, donc par une paupérisation des emplois exposés dont le statut tend à se rapprocher de celui des pays émergents.

Pour les districts, la compétition ouvre les possibilités suivantes :

– devenir un organisateur de réseau de réseaux : délocalisation partielle des activités en se réservant les métiers compétitifs. Cela revient à faire du district une entité se comportant comme une entreprise globale ;

- rendre indispensable la proximité géographique à leurs clients donc se développer sur les biens et les services qui auraient pour caractéristiques :
  - d'utiliser l'extrême variabilité dans le temps de la demande et de jouer l'accélération du temps contre le rétrécissement des distances : c'est le scénario du Sentier textile accroché au monde de la mode ;
  - de s'appuyer sur l'extrême spécification de la demande en face-à-face avec des clients très particuliers qui demandent du contact personnel ;
  - d'améliorer les qualités de la ressource essentielle que sont les hommes. C'est d'autant plus facile, conclut Pierre-Noël Giraud<sup>20</sup>, que les savoirs et savoir-faire implicites ne sont pas transmissibles facilement.

Les deux axes de politique industrielle seraient donc alors :

- favoriser le renforcement des liens clients-fournisseurs, donc l'intégration verticale par la coopération et rendre les districts mieux aptes à saisir et même anticiper les désirs de leurs clients ;
- renforcer la circulation et surtout l'approfondissement continu des savoirs et savoir-faire implicites. Il s'agit donc d'une forme spécifique d'effort de formation. (Pierre Noël Giraud, 1996).

## DU DÉCLIN DES SOLIDARITÉS ?

Une des grandes forces des districts à l'italienne a reposé sur la solidarité entre les hommes, elle-même héritée des compagnonnages, des pratiques rurales où le voisin ne pouvait pas être laissé pour compte, dans l'embarras.

Le mécanisme du don et du contre-don – participer à la collectivité passe par un échange mutuel en fonction de ses talents et possibilités – tend à s'effacer avec la montée en puissance des logiques « rationalistes » où les mécanismes comptables s'imposent de plus en plus aux entreprises et aux collectivités. Dans une telle mutation, quelle peut-être l'implication sur le terrain des acteurs qui sont poussés à « compter » plus qu'à se sentir solidaires ? La logique de compétitivité où tout est passé au crible de la rentabilité, de l'efficacité, fait passer au second plan des pratiques d'engagement sur le terrain.

Sur ce champ encore, une observation fine des comportements pourra indiquer aux pilotes des SPL comment se conduisent les acteurs : en agents économiques engagés, en clients qui participent « à la carte » ? Le SPL peut-il se réduire à une consommation de services, à une participation épisodique selon le besoin ?

L'évolution des systèmes productifs laisse présager un scénario articulé sur, d'une part une régression des solidarités à l'ancienne et d'autre part, une montée des rapports, calculés d'abord, formalisés ensuite, ce qui revient à transposer dans un univers marchand ce qui relevait du champ de la conscience. Un peu comme si le « tope-là » des maquignons qui valait tous les contrats se remplaçait par un formulaire en trois exemplaires.

Le SPL « vertueux » doit prendre en compte les problématiques sociales, les relations entre patronat et salariés, entre dirigeants et syndicats.

La construction du SPL doit prendre en compte, sans les nier, les attentes, même divergentes, des salariés, de tous les producteurs. Concrètement, cela peut vouloir dire :

- écouter et prendre en compte les suggestions, les besoins des salariés, soit isolément, soit par leurs structures représentatives ;
- développer qualification, polyvalence, motivation dans les entreprises. Mettre en place des outils de formation en phase avec les besoins des entreprises.

La formation doit également se mettre en réseau, en système local, par-delà les limites administratives. Ce n'est pas facile car souvent les acteurs (Éducation nationale, ASFO, etc.) ont des contraintes très éloignées de celles des SPL ; il n'est pas rare alors d'avoir deux CFA sur un SPL qui serait transrégional !

À travers les relations sociales, il faut pouvoir anticiper sur les évolutions économiques par la mobilisation, l'adaptation et la modernisation des compétences existantes, plutôt que de subir les crises... Dans la stratégie de développement, tous les syndicats peuvent et doivent apporter leur point de vue critique, mais actif. Quelle est la réalité actuelle ? Vers quelles pratiques s'oriente-t-on ?

Résumer le SPL à une organisation entre firmes serait un raccourci dangereux. L'implication des acteurs sociaux est à construire ; sur le terrain, les réactions des syndicats sont souvent empreintes de méfiance, comme si le SPL était une machine de guerre contre les luttes, un avatar de la « participation », de la cogestion ou, pire, du paternalisme d'antan. L'évolution constatée sera certainement un des indicateurs de la modernisation des économies locales, du passage en SPL.



# CONCLUSION

## LES SPL, UN CHANTIER POUR LES POUVOIRS PUBLICS

---

*par Paulette Pommier\**

*\*Chargée de mission à la DATAR.*

L'intérêt de la DATAR pour les districts industriels ou systèmes productifs locaux s'inscrit dans le cadre d'une transformation profonde de la politique d'aménagement du territoire intervenue au cours de ces dernières années.

La politique d'aménagement du territoire devait s'adapter à la nouvelle donne de la mondialisation, comme le signale Jean-Louis Guigou dans l'introduction de cet ouvrage. Les paradigmes fondateurs de cette politique, essentiellement basés sur le principe d'une répartition des activités par transfert vers les régions les moins dynamiques se sont trouvés, dans un contexte de concurrence aiguë entre firmes et entre territoires, profondément ébranlés.

Peu à peu, s'est imposée une conception de l'aménagement du territoire centrée sur un développement de type plutôt endogène, organisé autour des ressources spécifiques des territoires, de la dynamique de leurs acteurs, de la compréhension de leur interdépendance, de leur capacité à produire des projets collectifs.

Le district industriel, cette « entité territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné » (Becattini 1992, cité par Claude Courlet et Florence Vidal) est apparu, dans ce contexte, particulièrement représentatif de cette nouvelle conception du développement et de l'aménagement du territoire : exigeant

de la coordination entre les unités de production et les centres de services, de l'échange et du lien entre ces entités et les acteurs des territoires et surtout, capable de s'opposer au clivage entre économique et social. La notion de projet de territoire englobant largement les acteurs d'un territoire, acteurs privés et acteurs publics, trouve dans le système productif local une traduction quasi parfaite.

Promouvoir ce modèle, à la fois producteur de richesses et de sens, c'est, pour les pouvoirs publics, s'interroger sur les facteurs qui en facilitent l'essor et sur ceux qui en bloquent ou freinent le développement. En effet, si l'attitude des acteurs locaux est déterminante pour le succès des systèmes productifs locaux, ces organisations territoriales attendent aussi un environnement institutionnel et juridique favorable.

S'étant engagée au cours des trois dernières années dans une politique d'appui à ces nouvelles dynamiques de coopération au sein et autour des SPL, la DATAR entrevoit pour les années à venir de nouveaux champs de responsabilités pour elle-même et, plus largement, pour les pouvoirs publics. Il s'agit d'ailleurs moins de nouvelles politiques que de façons nouvelles d'aborder les acteurs économiques et d'agir dans le cadre des politiques existantes.

### **VEILLE, ASSISTANCE, CONSEIL : DONNER DES ATOUTS AUX NOUVELLES DYNAMIQUES**

La première responsabilité, certes banale mais qui reçoit rarement la considération qu'elle mérite, est d'instaurer un mode de relation entre instances publiques et acteurs locaux permettant à ces derniers de tirer tout le bénéfice possible de l'apport public. Les moyens sont autant d'adapter le langage administratif et d'en expliquer la logique et les règles, que de communiquer, en temps opportun, les informations qui amélioreront la mise en place de projets et leur déroulement : financements, dispositifs contractuels, partenariats, centres de ressources.

C'est dans le cadre de la politique contractuelle État-région avec un management partenarial que les systèmes productifs locaux devraient trouver le meilleur soutien public. C'est déjà le cas en Franche-Comté. Le mode de relation instauré dans cette région par les « contrats professionnels de progrès » entre État, collectivité régionale et système productif local semble répondre au besoin de pilotage éclairé des organisations productives ; la réflexion stratégique préalable, le suivi individuel et collectif des entreprises du SPL, la mobilisation des ressources technologiques, la gestion de nouveaux projets collectifs renforcent les atouts du système productif et en améliorent la compétitivité. Au moment où ces contrats de plan entrent en application, une attention particulière doit être portée à l'insertion dans cette procédure des systèmes productifs locaux.

Le rôle des réseaux est également déterminant ; c'est en leur sein que l'on apprend le mieux et le plus vite les pratiques les plus efficaces. Le Club des districts industriels français (CDIF) et les clubs de filière (textile, travail des métaux, industrie de la communication) constitués avec l'aide de l'État offrent déjà aux opérateurs un cadre pour de nécessaires apprentissages. Ils peuvent également servir de cadre à des concertations avec les administrations.

L'État dans sa mission d'appui aux organisations territoriales productives a besoin d'un débat fondé sur des confrontations avec les entreprises et les coordinateurs des SPL. Elles l'éclairent sur l'intérêt et les limites de ses propositions et sur les adaptations souhaitables de ses moyens d'intervention.

### **CONTRIBUER À LA CONSOLIDATION DES SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX, ÉMERGENTS OU MATURES**

L'enjeu d'une compétitivité sans cesse accrue des systèmes productifs locaux invite, dans des domaines très concrets, à des évolutions des politiques des pouvoirs publics.

### **Encourager les coopérations entre entreprises au sein des systèmes productifs locaux**

Coopération et coordination constituent l'essence d'un SPL. Aussi, les renforcer entraine-t-il dans les objectifs de l'appel à projets lancé par la DATAR au début de l'année 1998. Deux questions furent au préalable posées :

- Convenait-il de n'aider que les SPL « identifiés » où existait déjà une relation de concurrence-coopération entre les entreprises ?
- Quel organisme rendre attributaire de l'aide ?

À l'égard de la première question, le choix fut d'ouvrir la procédure de l'appel à projets à des territoires incertains quant à l'existence d'une logique de système productif local, à charge pour les structures ayant répondu de démontrer que celle-ci existait ou était en construction. C'est ainsi que l'appel à projets s'est adressé à deux catégories de territoires :

- les territoires à SPL identifiés (c'est-à-dire ceux repérés préalablement, souvent par des travaux statistiques) ;
- les territoires à SPL émergents (ceux où la solidarité se construit peu à peu et où le tissu économique se densifie grâce à sa vitalité et à son attractivité).

Quant à la deuxième interrogation, elle a conduit à retenir le principe de struc-

tures « interfaces » qui devaient apparaître à la fois comme très proches des entreprises et capables de faire émerger des besoins et les réponses collectives correspondantes.

Les actions envisagées par ces structures et acceptées dans le cadre de l'appel à projets présentent cette dimension d'action collective. Elles associent les entreprises et leur environnement : portail Internet commun, observatoire stratégique, groupement d'achats, recrutement de personnel en temps partagé. L'évaluation en cours indiquera jusqu'où et dans quels délais ces intentions ont pu être concrétisées.

### **Offrir des cadres juridiques propices à ces coopérations**

Pour favoriser la culture de réseau et encourager les coopérations inter-entreprises, les pouvoirs publics se doivent de ne plus avoir pour seule cible de leurs interventions économiques l'entreprise individuelle. Comme le montre Dominique Perchet, dans certains secteurs d'activité tels que l'automobile ou l'aéronautique, la coopération entre entreprises est désormais imposée par les donneurs d'ordre ; le système traditionnel où une entreprise développait seule son produit disparaît. Les réflexions engagées à la DATAR sur une prime à l'aménagement du territoire collective prennent acte de cette réalité. Elles relèvent de l'idée que plusieurs entreprises, s'engageant de façon solidaire au plan des investissements et des emplois à créer, peuvent devenir l'objet de l'aide publique. Ces réflexions, à poursuivre, s'adressent indirectement au système bancaire car il faut également préconiser à son égard une adaptation à la réalité des PME en réseau.

Sur un autre plan, celui du facteur humain, des organisations innovantes se mettent en place : ressources territorialisées de la formation continue, gestion partagée de personnel à travers les groupements d'employeurs. C'est le signe qu'une gestion des compétences et de la formation conduite collectivement progresse. Mais des étapes restent à franchir car ces pratiques restent limitées et ne concernent pas l'ensemble des domaines qui justifieraient une approche plus décentralisée et un dialogue entre partenaires sociaux à l'échelle des territoires. À cet égard, l'exemple de l'Italie ne peut être que stimulant : avec, par exemple, les discussions sur les temps sociaux au niveau des communes, auxquelles sont associés chefs d'entreprises, syndicats et collectivités territoriales, ce sont les questions du travail dans les entreprises qui y revêtent déjà une dimension territoriale.

### **Sécuriser le droit à répondre conjointement à des offres du marché**

Pour une PME, l'intérêt d'appartenir à un district repose sur la division du travail entre entreprises qui est facilitée par la proximité géographique. Il est aussi dans la possibilité de saisir ensemble des opportunités de marché et de répondre de façon groupée à des appels d'offres. Mais ces démarches qui s'inscrivent dans la logique de la mutualisation des ressources et qui prennent, des formes multiples, pourraient être découragées si devait s'imposer une interprétation trop stricte des règles de la concurrence.

Le droit pour ces PME de s'associer nécessite un cadre clair, négocié avec les autorités publiques et accepté par la Commission européenne.

### **Tirer parti des contrats territoriaux**

Mais l'instrument le plus performant pour la mise en œuvre de « politiques industrielles locales », en liaison avec les acteurs institutionnels, est le contrat. Le volet territorial des contrats de plan État-région offre des perspectives nouvelles aux agglomérations d'entreprises. Leur stratégie pourra y être d'autant mieux soutenue que les élus politiques, au moment de la définition des périmètres de contractualisation, se seront préoccupés de la nature et de l'extension de la base économique locale. Le projet territorial trouvera alors naturellement sa dimension économique et les partenaires socioprofessionnels en seront des parties prenantes actives.

### **SERVICES PUBLICS ET SPL**

Dans tous les pays, le développement des districts semble reposer sur une bonne dotation en services, notamment publics. Les économistes l'encouragent avec des justifications qui parfois ne font qu'en souligner l'importance. Ainsi Michael Porter se fait-il l'avocat de l'intervention des pouvoirs publics dans les clusters par référence aux défaillances du marché.

Dans le cas de la Hollande – mais on pourrait tout aussi bien citer le Japon et d'autres pays – ce sont des moyens publics lourds (infrastructures de recherche, centres de services, centres de formation) qui sont prévus pour favoriser le développement des systèmes productifs locaux. Ils visent à rapprocher les industriels sur des projets technologiques, des études de « *benchmarking* », des actions de veille stratégique. En France, où les SPL sont d'appréhension récente et d'importance variée, le rapprochement entre de grands services publics – comme l'université, les laboratoires de recherche ou même les lycées techniques (qui sont des facteurs de l'innovation) – et les SPL est loin d'être généralisé.

Les schémas de services collectifs Enseignement supérieur et Recherche, en discussion prochainement dans les régions, devraient servir cette ambition d'un rapprochement entre les acteurs locaux collectifs que sont les systèmes productifs locaux et les services producteurs d'innovation. D'autres schémas devraient susciter l'intérêt des systèmes productifs locaux. Les deux schémas des Transports de marchandises et de personnes par exemple et, naturellement, le schéma Information et Communication. De la localisation de ces différents services dépendra, en partie, la compétitivité des SPL.

### **DES AXES DE RECHERCHE**

Il importe également d'approfondir notre connaissance des territoires où se développent des SPL et d'ajuster le modèle aux situations économique-spatiales complexes : les deux directions suggérées concernent, d'une part, les milieux urbains, et d'autre part, les associations ou partenariats entre systèmes productifs locaux relevant d'atouts complémentaires.

L'importance grandissante des villes dans la croissance économique, avec l'essor des activités de service qui s'y attachent, la part décisive de l'urbanisation dans le développement des territoires, impliquent que l'attention soit portée sur le cas spécifique des SPL en milieu urbain. Il s'agit du domaine sur lequel l'information fait le plus défaut. N'est-il pas paradoxal que la seule étude sur les SPL de Paris ait été réalisée par un chercheur américain : Allen Scott ?

Les entreprises organisées en SPL peuvent trouver dans les villes nombre des externalités utiles à leur développement, des indicateurs de tendances précis sur les modes de consommation, des marchés spécifiques (services, « niches ») que leur structure rend apte à affronter. Il importe que ces acteurs du développement économique soient reconnus, leurs besoins particuliers pris en considération, qu'ils puissent être associés au débat sur la ville. Comprendre les raisons de leur ancrage spécifiquement urbain et en mesurer l'apport, identifier les quartiers des villes potentiellement porteurs de ce type d'activité, peut faciliter l'insertion des SPL.

Peut-être, structure urbaine et organisation des entreprises en réseau peuvent-elles se combiner favorablement. L'organisation de la production et la division du travail dans les SPL paraissent adaptées au parcellaire et au bâti des tissus urbains anciens. De petites unités que les projets rendent tour à tour autonomes ou interdépendantes, un réseau souple de relations riches en raison de la proximité géographique, trouvent dans les faubourgs anciens de Montreuil ou dans le Sentier à Paris l'espace requis pour leur déploiement.

SPL, on peut se demander si ces derniers ne sont pas en retour un outil potentiel de développement des milieux urbains. Un nouveau champ d'investigation doit être ouvert afin d'évaluer en quoi les SPL peuvent être un outil des politiques urbaines (contrats de villes, contrats d'agglomération).

Véritable acteur d'une mondialisation qui se joue en grande partie dans les villes, ancré dans un quartier, en réseau avec ses acteurs, le SPL, par sa force à l'exportation, se situe également sur les marchés extérieurs. Adaptées à l'échelle des tissus anciens et de leur bâti, voire à l'aménagement des friches industrielles en pleine reconversion, ces unités vivantes et maillées de production des biens matériels et immatériels au cœur des villes pourraient constituer un élément moteur des politiques de « construction de la ville sur la ville ». Il y a peut-être là une démarche de développement économique en milieu urbain propre à soutenir de manière vivante certaines des spécificités tant recherchées de la « ville européenne », notamment la diversité foncière et fonctionnelle.

Un autre axe de recherche et de développement stratégique concerne l'évolution des SPL sur le territoire. Portés par des constellations spécifiques (acteurs publics, donneurs d'ordre, etc.), ils doivent être incités à développer une démarche d'investigation prospective sur leur spécificité, afin d'ajuster leur ancrage local aux évolutions des autres territoires, qui présentent des complémentarités. C'est par des jeux d'associations, d'alliances entre grappes d'entreprises que la compétitivité de certains SPL sera assurée. Cette vision ne se confond pas avec l'approche traditionnelle par filières, indifférente aux phénomènes de spécialisation territoriale, mais plaide pour le renforcement conscient et volontaire de rapports entre ensembles productifs locaux présentant des complémentarités et permettant des économies d'échelle pour certains types d'externalités.

En sensibilisant les acteurs publics à la dimension territoriale du développement économique, les SPL contribuent au mouvement, déjà sensible, d'une territorialisation croissante des politiques publiques.



## TABLE DES FIGURES

---

<i>Districts industriels par spécialisation et région en Italie, 1991 (tableau)</i> . . . . .	20
<i>Le système productif de la Vallée De l'Arve (tableau)</i> . . . . .	34
<i>Degré de complexité des SPL (tableau)</i> . . . . .	35
<i>Répartition géographique du C.A. et des achats des entreprises rhône-alpines en 1993 (tableau)</i> . . . . .	38
<i>Les SPL en France (carte)</i> . . . . .	46
<i>Confrontation des deux repérages et synthèse : application au cas de la zone d'emploi du Vimeu (tableau)</i> . . . . .	66
<i>Les secteurs les plus organisés en agglomérations spécialisées d'établissements (tableau)</i> . . . . .	69
<i>Agglomérations spécialisées d'établissements - Part dans l'emploi industriel (carte)</i> . . . . .	71
<i>Agglomérations spécialisées d'établissements - Nombre d'emplois (carte)</i> . . . . .	71
<i>Agglomérations spécialisées d'établissements - Nombre d'emplois - IAA (carte)</i> . . . . .	72
<i>Carte des agglomérations spécialisées d'établissements - Nombre d'emplois - Textile, habillement, cuir (carte)</i> . . . . .	72
<i>Agglomérations spécialisées d'établissements - Nombre d'emplois - Métallurgie, mécanique (carte)</i> . . . . .	72
<i>Agglomérations spécialisées d'établissements - Nombre d'emplois - Électricité, électronique (carte)</i> . . . . .	73

<i>Répartition des emplois des agglomérations spécialisées d'établissements par grands types d'espace économique (tableau) . . . . .</i>	73
<i>Nombre de tissus spécialisés d'établissements (en NES 114) pour les zones d'emploi les plus marquées par les concentrations sectorielles d'établissements (au moins 50 % de l'emploi industriel local) (tableau) . . . .</i>	74
<i>Principaux tissus productifs locaux organisés autour de concentrations d'établissements dans des activités de haute technologie (tableau) . . . . .</i>	76
<i>Formes d'organisation économique dominantes et agglomérations spécialisées d'établissements : profils de répartition des zones d'emploi (en %) (tableau) . . . . .</i>	79
<i>Exemples de zones d'emploi avec une part d'agglomérations spécialisées d'établissements de « masse critique » supérieure à 40 % (tableau) . . . . .</i>	80
<i>Spécialisations régionales dans les industries numériques aux États-Unis en 1997 (tableau) . . . . .</i>	102
<i>Taille et croissance des industries numériques régionales aux États-Unis en 1997 (tableau) . . . . .</i>	103
<i>Évolution comparée du taux de chômage national et du Colorado (graphe) . . . . .</i>	106
<i>La croissance des activités liées aux TI au Colorado (tableau) . . . . .</i>	107
<i>Les start-ups dans les villes américaines en 1998 (tableau) . . . . .</i>	108
<i>Principales entreprises du district numérique du Colorado Front Range (tableau) . . . . .</i>	112

# TABLE DES MATIÈRES

---

AVERTISSEMENT .....	5
INTRODUCTION	
LES TERRITOIRES-ENTREPRISES, <i>Jean-Louis Guigou</i> .....	7
Une certitude : la compétition mondiale impose le renforcement de la coopération locale entre les entreprises elles-mêmes et avec leur milieu ...	8
Les avantages de la concentration des activités et de la spécialisation des espaces .....	9
Une adaptation possible en France :	
les systèmes productifs locaux (SPL) .....	11
Rôle de l'État pour encourager les systèmes productifs locaux .....	14
1. LES SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX : DE LA DÉFINITION	
AU MODÈLE, <i>Claude Courlet</i> .....	17
Les SPL, de quoi parle-t-on ? .....	17
<i>L'analyse des districts industriels</i> .....	18
<i>Le système productif local comme forme généralisée d'organisation productive territorialisée</i> .....	23
Actualité des SPL .....	35
<i>Globalisation de l'entreprise et SPL</i> .....	35
<i>Un phénomène qui déborde l'Italie et les pays développés</i> .....	38
Les SPL en France .....	42
<i>Variété et déclin des SPL en France</i> .....	42
<i>Les SPL en France à l'heure actuelle : Les SPL existent bien aussi en France</i> .....	47
<i>Les SPL : une composante permanente du développement économique français</i> .....	48
<i>La performance des SPL</i> .....	50
<i>Situation et évolution des SPL</i> .....	52

2.	AGGLOMÉRATIONS SPÉCIALISÉES D'ÉTABLISSEMENTS ET SYSTÈMES LOCALISÉS DE PRODUCTION : UNE APPROCHE STATISTIQUE, <i>Frédéric Lainé</i> . . . . .	63
	Les critères statistiques de repérage des agglomérations spécialisées d'établissements . . . . .	64
	La sélection des agglomérations spécialisées d'établissements ayant une « masse critique » . . . . .	67
	La répartition spatiale des agglomérations spécialisées d'établissements . . . . .	69
	Formes d'organisation économique et agglomérations spécialisées d'établissements : quelles liaisons ? . . . . .	76
3.	LES DISTRICTS INDUSTRIELS ITALIENS, <i>Florence Vidal</i> . . . . .	83
	Qu'est-ce qu'un district industriel ? . . . . .	83
	Des activités très diverses . . . . .	84
	D'importants travaux de recherche . . . . .	84
	Des milieux incitatifs . . . . .	86
	Modes de fonctionnement . . . . .	88
	Politique des districts . . . . .	90
	Problématiques actuelles . . . . .	92
	Les districts, références pour le développement . . . . .	95
4.	LES NOUVEAUX DISTRICTS INDUSTRIELS DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION : L'EXEMPLE DE DENVER AUX ÉTATS-UNIS, <i>Gilles Le Blanc</i> . . . . .	97
	Résumé . . . . .	97
	Introduction . . . . .	98
	L'émergence de nouveaux pôles géographiques spécialisés dans les technologies de l'information aux États-Unis . . . . .	99
	L'exemple de Denver (Colorado) : le district de la convergence des industries numériques . . . . .	103
	Conclusion . . . . .	114
5.	DÉVELOPPEMENT DURABLE ET SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX, <i>Georges Benko</i> . . . . .	117
	Les courants d'idées précurseurs et les évolutions contemporaines . . . . .	117
	La dynamique industrielle et les systèmes productifs locaux . . . . .	122
	Développement durable et SPL : la croisée des chemins . . . . .	127

6.	LES CLUSTERS DANS LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT : BILAN D'EXPÉRIENCES ET PERSPECTIVES DE RECHERCHE, <i>Khalid Nadvi et Hubert Schmitz</i>	
	Introduction .....	135
	Les clusters dans les PVD .....	137
	Les relations inter-entreprises dans les clusters .....	145
	Le contexte socioculturel local .....	148
	Le rôle des institutions .....	148
	Conséquences pour la croissance .....	149
	Résultat des recherches .....	149
7.	SEPT INTERROGATIONS AUTOUR DES SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX, <i>Dominique Perchet</i> .....	135
	Le rôle des PME-PMI dans les SPL .....	136
	Autonomie ou subordination .....	137
	Le poids de l'intégration opérationnelle .....	139
	De l'importance des NTIC .....	139
	De la contraction des distances .....	141
	Les délocalisations : menaces ou parades .....	142
	Du déclin des solidarités ? .....	144
CONCLUSION		
	Les SPL, un chantier pour les pouvoirs publics, <i>Paulette Pommier</i> .....	147
	Veille, assistance, conseil : donner des atouts aux nouvelles dynamiques .....	148
	Contribuer à la consolidation des systèmes productifs locaux, émergents ou matures .....	149
	Services publics et SPL .....	151
	Des axes de recherche. ....	152
	TABLE DES FIGURES .....	155

Impression : EUROPE MEDIA DUPLICATION S.A.  
F 53110 Lassay-les-Châteaux  
N° 8172 - Dépôt légal : Janvier 2001





# RÉSEAUX D'ENTREPRISES ET TERRITOIRES

## REGARDS SUR LES SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX

*« Lorsqu'une industrie a choisi une localité, elle a des chances d'y rester longtemps, tant sont grands les avantages que présente pour des gens adonnés à la même industrie, le fait d'être près les uns des autres ».*

Cette phrase d'Alfred Marshall commentant les bienfaits d'une organisation productive liée à un territoire est vieille de plus d'un siècle. Comme l'ensemble des travaux de cet économiste anglais, elle a été remise à l'honneur lorsque des chercheurs d'Italie et d'autres pays se sont penchés sur le " miracle " des réseaux d'entreprises localisés de l'Italie du Nord.

La France a aussi été un pays de réseaux d'entreprises localisés mais l'État, ayant fait dans la période de l'après guerre, le choix de construire l'économie du pays sur quelques grandes industries, s'est quelque peu désintéressé de ces réalités. Pourtant, l'organisation systèmes productifs locaux, sur la base d'activités traditionnelles ou innovantes, participe *« d'un ensemble cohérent intitulé recomposition des territoires »* explique Jean-Louis Guigou, délégué à l'aménagement du territoire et à l'action régionale dans l'introduction de cet ouvrage.

A un moment où la mondialisation rend plus cruciale la question de la compétitivité des territoires, la DATAR, engagée dans une politique d'appui aux systèmes productifs locaux, a souhaité réaliser un ouvrage à l'intention des responsables locaux. Son ambition est de nourrir leurs réflexions, de les aider à saisir l'intérêt de cette notion aujourd'hui au centre de politiques économiques de nombreux pays et de les inciter à en faire un outil de leur propre politique. C'est dans cet esprit que des chercheurs, statisticiens ou experts ont été sollicités. Leurs regards complémentaires devraient contribuer à rendre ce concept plus opérationnel et plus prospectif.

Photo de couverture : © Steve Rawlings, Font Shop

Prix : 12 € / 78,71 F  
 ISBN : 2-11-004769-0  
 ISSN : 1152.4928  
 DF : 5 5945-8

La Documentation française  
 29, 31 quai Voltaire 75344 Paris cedex 07  
 Tél. : 01 40 15 70 00  
 Télécopie : 01 40 15 72 30  
[www.ladocfrancaise.gouv.fr](http://www.ladocfrancaise.gouv.fr)

9 782110 047694

