

Milieus innovateurs et couplage local-international dans les stratégies d'entreprise : un cadre pour l'analyse

Michel Quévit
RIDER
Université Catholique de Louvain
Louvain-la-Neuve (Belgique)

Introduction

Les travaux du GREMI II consacrés à l'analyse des mécanismes qui structurent les processus d'innovation des entreprises ont mis en évidence l'importance des articulations entre les réseaux territorialisés locaux et les interactions des firmes avec leur environnement international. Plus particulièrement, ces études ont montré que la dimension internationale des réseaux constitués entre la firme et ses clients et (ou) fournisseurs paraît être l'une des variables les plus déterminantes de la réussite du processus d'innovation. Ce constat nous conduit à réexaminer certaines questions relatives aux rapports innovation-espace, plus particulièrement celles qui concernent la nature de l'interdépendance entre l'environnement local et les réseaux industriels. Notre réflexion s'inscrit donc dans le prolongement des travaux du GREMI I, qui avaient déjà attiré l'attention sur ce problème (Aydalot et Keeble, 1988).

Le but de cet article n'est pas d'offrir une explication définitive de cette problématique fondamentale, ce qui nécessiterait de nombreuses études empiriques, mais de contribuer à la clarification conceptuelle et analytique de cette question. Notre ambition se limite à situer le couplage local-international des stratégies d'entreprise dans le cadre plus général de l'analyse des milieux innovateurs telle qu'elle a été entamée par le GREMI.

Cet article a déjà fait l'objet d'une publication (en anglais), dans R. Camagni, éd. 1991. *Innovation Networks*. Londres, GREMI et Belhaven Press : 71-88.

La référence à de nouveaux paradigmes en rupture avec les théories classiques des relations industrielles

Les réflexions relatives à la problématique des milieux innovateurs ont déjà mis en évidence la nécessité d'approcher les processus d'innovation au travers de nouveaux paradigmes qui s'inspirent de divers courants des sciences humaines (citons le paradigme de la dynamique organisationnelle développé par J.-C. Perrin, la dimension institutionnelle mise en évidence par R. Gordon et M. Kimball [1987] dans le processus de création de technologie).

C'est dans cette optique que nous situerons notre cadre d'analyse, avec le souci d'établir une complémentarité avec l'approfondissement théorique de l'approche des milieux innovateurs. Le couplage local-international dans la stratégie d'entreprise nous situe d'emblée au cœur de cette problématique puisqu'il concerne en priorité les relations de l'entreprise avec son environnement. Bien que la plupart des études consacrées aux processus d'innovation technologique insistent sur l'importance des mécanismes internes à l'entreprise (gestion, communication, information, prise de décision, qualification, etc.), nous nous limiterons à l'examen des relations externes qu'entretient l'entreprise avec son environnement, en considérant évidemment qu'une approche globale se doit d'intégrer cette autre dimension.

Notre démarche, dès le départ, s'inscrit dans un cadre théorique qui est en rupture avec les approches classiques des rapports de l'entreprise avec son environnement. Cette option n'a rien d'arbitraire; elle résulte des mutations qu'entraîne le développement des facteurs immatériels (dont l'innovation technologique n'est qu'une composante) dans l'appareil de production et le contexte sociétal qui les entoure. Cette rupture, nous l'opérons à deux niveaux, l'un relatif au rôle stratégique de l'entreprise, l'autre relatif au couplage local-international dans les relations industrielles.

Un nouveau rapport de l'entreprise à l'environnement

L'approche classique des relations de l'entreprise avec son environnement considère ce dernier comme une variable exogène structurée par des contraintes économiques (marché, concurrence, déterminations techniques, etc.) et sociétales vis-à-vis desquelles l'entreprise se doit de s'organiser dans un processus d'intégration-adaptation (Lawrence et Lorsch, 1972). La primauté progressive des facteurs immatériels sur les facteurs matériels induit cependant un nouveau rapport de l'entreprise à l'environnement. Ainsi que l'ont montré les tenants de l'analyse stratégique (Crozier et Friedberg, 1977), l'environnement fait partie intégrante de la réalité de l'entreprise innovante, qui le structure par

la mise en œuvre de systèmes de relations avec les acteurs extérieurs. Le concept d'environnement tel qu'il est développé dans l'analyse stratégique n'intègre cependant pas la dimension territoriale. Il regroupe théoriquement tous les facteurs (économiques, sociaux, institutionnels et culturels) qui influencent la dynamique d'innovation. L'intérêt de cette théorie pour la problématique des milieux innovateurs (MI) est néanmoins évidente dans la mesure où, dans cette perspective, le rapport de l'entreprise à l'incertitude est totalement inversé. L'entreprise, dans sa démarche d'innovation, non seulement tente, par son réseau de relations-communications, d'anticiper les incertitudes et les turbulences de son environnement, mais elle devient, par là même, génératrice d'un environnement spécifique.

Une nouvelle approche du couplage local-international dans les stratégies d'entreprise

L'intégration de la dimension territoriale dans le couplage local-international des stratégies d'entreprise induit une rupture fondamentale avec l'approche classique des relations industrielles. Celle-ci postule, en effet, l'existence d'une discontinuité du local à l'international, dont le champ de structuration est le cadre national. Les rapports de l'entreprise à son environnement spatial se structurent, dès lors, selon une logique de délocalisation-relocalisation déterminée principalement par des variables de marché ou des opportunités de localisation. Seule une politique industrielle nationale peut, dans le cadre de ses priorités, modifier cette logique de délocalisation-relocalisation dans une perspective d'aménagement du territoire. Dans cette optique, les relations inter-firmes sont appréhendées comme des relations industrielles classiques évaluées essentiellement selon des critères de coût et des variables de marché. L'observation récente de la structuration des systèmes productifs indique l'existence d'un éclatement du cadre national de la politique industrielle qui modifie paradoxalement l'approche du couplage local-international (Schmandt, 1987). En effet, nous assistons à une mondialisation croissante des échanges économiques, notamment sous la pression des évolutions technologiques. Celles-ci induisent des formes organisationnelles nouvelles de relations inter-firmes au niveau international (Michalet, 1988; Jacquemin, 1987). Par ailleurs, le déclin de l'efficacité institutionnelle des États nations, surtout dans les sociétés hautement industrialisées, provoque un mouvement corrélatif en faveur des dynamiques locales structurées sous l'impulsion de réseaux de partenariat (Savary, 1988a; Domergues, 1988). Notre démarche tentera d'intégrer ce nouveau rapport entre le local et l'international. La question de la pertinence du concept de milieux innovateurs comme instrument d'analyse est ici centrale

puisqu'il tente d'intégrer les formes d'organisation territorialisées et les réseaux extra-territoriaux (Perrin, 1987).

De la nécessité d'une démarche pluridisciplinaire

Notre démarche, enfin, se situera à l'intersection de disciplines connexes : l'économie industrielle, la sociologie des organisations et la science politique.

L'économie industrielle, surtout dans ses travaux récents, nous offre des concepts et des instruments d'analyse qui nous permettent de saisir la dynamique des relations industrielles et les formes d'organisation des acteurs économiques. Nous attacherons une importance particulière aux travaux qui ont tenté de circonscrire les rapports entre la création et la diffusion des technologies et les relations inter-firmes tant au niveau international qu'au niveau local.

La sociologie des organisations, et plus particulièrement l'analyse stratégique, que nous avons mentionnée précédemment, offre un corpus conceptuel indispensable à l'approche du couplage local-international des stratégies d'entreprise. Elle nous permet de saisir les rapports de l'entreprise à son environnement en tant que systèmes de relations entre acteurs dont la finalité ne vise pas simplement à s'adapter à des contraintes externes mais aussi à créer des environnements spécifiques qui réduisent les zones d'incertitude qu'engendrent les processus créateurs de technologie. L'approche sociologique appliquée recentre aussi l'analyse des processus innovateurs sur des réalités autres que des relations de marché, plus particulièrement sur les facteurs organisationnels. Nous nous inscrivons, dès lors, dans la démarche développée par J.-C. Perrin en référence au paradigme de la dynamique organisationnelle (Perrin, 1988). Nous voudrions cependant contribuer à affiner cette approche en introduisant dans le concept de MI une multidimensionnalité intégrant de manière interactive la triple dimension de l'économie, de l'institutionnel et du culturel qui structure le champ sociétal dans lequel s'insèrent inévitablement les comportements stratégiques des entreprises (Maillat, Crevoisier et Vasserot, 1988). Ici aussi, il y aura lieu de montrer en quoi le concept de MI peut rendre compte de ces phénomènes en intégrant la dimension territoriale à la dynamique des relations industrielles.

La référence à la science politique tient à un double constat : d'une part, les relations inter-firmes au niveau international prennent la forme d'alliances et d'accords qui induisent des rapports de pouvoir pour la maîtrise de champs technologiques selon la logique oligopolistique. Ces tentatives de maîtrise de domaines technologiques s'organisent parallèlement dans le cadre de grands programmes de RDT (recherche et développement technologique) mis au point par les

pouvoirs publics (ex. la Guerre des étoiles, les programmes européens Eureka, Esprit, etc.). Ces relations stratégiques entre les entreprises et les pouvoirs publics s'inscrivent nécessairement dans une logique de constitution de réseaux institutionnels de relations inter-entreprises au niveau international (Jacquemin, 1987; Quévit, 1988). Par ailleurs, les dynamiques locales territorialisées passent aussi par des formes organisées de partenariat entre des entreprises et des pouvoirs publics décentralisés, comme l'ont montré les exemples du Massachusetts et de la Silicon Valley aux USA, ou ceux de Berlin-Ouest ou du Baden-Württemberg en Europe. Le couplage local-international passe donc au travers de réseaux institutionnalisés, c'est-à-dire légitimés par le pouvoir politique, qui leur donne un cadre de référence et donc une forme d'ordonnement. Le concept de MI est, lui aussi, constitutif de ces réseaux institutionnels et nous devons nous interroger sur sa capacité d'articuler cette double réalité apparemment contradictoire de la dimension institutionnelle du couplage.

Essai de définition d'un cadre analytique intégrant couplage local-international et concept de milieu innovateur

Les interactions entre le local et l'international sont au cœur des déterminants des stratégies d'entreprise. Les enquêtes du GREMI l'ont montré à suffisance et il n'est pas nécessaire que nous nous étendions sur ce point. La stratégie des entreprises innovatrices s'inscrit dans des systèmes d'acteurs dont la complexité couvre ces deux champs. Les enquêtes du GREMI ont montré d'ailleurs que ces noyaux de relations se combinent entre les diverses phases du processus d'innovation (conception, production, commercialisation) et les différentes fonctions de l'entreprise (achat de marchandises ou d'équipement, vente des produits, gestion, acquisition de connaissances, etc.). L'entreprise n'est pas seulement innovatrice par sa capacité de créer une nouvelle technologie ou un nouveau produit, mais aussi par sa capacité de gérer la complexification croissante de ses échanges externes au niveau local et international.

Stratégies d'entreprise et logique d'action

L'articulation dialectique du local et de l'international constitue un lieu nodal essentiel non seulement à l'approche stratégique des entreprises mais aussi à l'approche théorique de la problématique des MI. En effet, cette dialectique du local et de l'international recouvre deux dimensions essentielles : d'une part des systèmes d'acteurs, d'autre part des espaces spécifiques. L'articulation de ces deux dimen-

sions peut donner lieu à une pluralité de comportements stratégiques d'entreprise qu'il nous faut appréhender analytiquement.

Le concept de logique d'action, tel qu'il a été développé par Karpik (1972) dans son analyse des stratégies des sociétés multinationales, paraît approprié pour dégager la dynamique interne et externe de ces stratégies. Par logique d'action, nous entendons les principes de «cohérence» qui gouvernent les rapports entre les objectifs et les modalités organisationnelles mises en œuvre par les entreprises dans la réalisation de leur stratégie. Ce concept implique certes la reconnaissance d'une pluralité de comportements stratégiques des entreprises, mais il postule aussi l'existence d'une rationalité intrinsèque dans les relations établies par une entreprise avec son environnement eu égard à ses objectifs de production et à ses pratiques organisationnelles. Il s'agit donc d'un concept construit pour dégager, selon l'axe local et selon celui de l'international, la logique des comportements entrepreneuriaux qui gouvernent les choix de formes organisationnelles induits par le rapport technologie-production.

Pour des raisons de méthode, nous examinerons ces logiques d'action en distinguant le niveau international et le niveau local pour montrer ensuite les articulations de ces deux niveaux en rapport avec la dynamique des milieux innovateurs.

Les logiques d'action entrepreneuriales au niveau international et leur rapport à l'innovation technologique

Les récents travaux d'économie industrielle consacrés aux relations inter-firmes au niveau international ont mis en évidence la diversité croissante des formes organisationnelles que prennent ces relations sous l'effet de la mondialisation des échanges économiques (fusion-absorption, *joint venture*, sous-traitance, cession de licence, etc.). La caractéristique majeure de ces relations inter-entreprises est qu'elles prennent la forme d'alliances «contractuelles» qui lient les partenaires (Michalet, 1988; Mucchielli, 1985; Savary, 1988b).

Deux logiques d'action antagonistes

L'élément le plus intéressant de ces travaux est, certes, l'incidence directe de la montée de l'immatériel et tout particulièrement de la technologie sur les logiques de ces accords. Les relations que les firmes entretiennent avec la technologie peuvent, en effet, conduire à l'émergence de deux logiques antagonistes : une logique d'internalisation et une logique d'externalisation (Michalet, 1988).

La logique d'internalisation consiste à concentrer de grands moyens financiers pour prendre le contrôle de firmes existantes. Elle répond

principalement à des impératifs de marché et tout particulièrement à des objectifs de rentabilité immédiate par une meilleure maîtrise des coûts et une mise en commun rapide du potentiel technologique du groupe (Williamson, 1981). Compte tenu des moyens financiers considérables que nécessitent de telles opérations, elle est essentiellement le fait de très grandes entreprises dont la pratique organisationnelle majeure est la fusion-absorption. Celle-ci aboutit à la constitution de grands groupes industriels réunissant un nombre limité de partenaires qui sacrifient leur autonomie pour bénéficier de la sécurité dans le temps, la durée de leur alliance étant indéterminée.

La pratique des accords inter-firmes selon la logique de l'internationalisation s'inspire d'un modèle «hiérarchique» où le groupe industriel détermine, pour l'ensemble des entreprises qui le constituent, les orientations technologiques à prendre et leurs modalités d'organisation. Ce type de logique conduit rarement les entreprises à prendre des initiatives de création de technologie mais plutôt à viser la détention d'une compétence technologique qu'elles cherchent à réintégrer dans leur production dans une perspective de contrôle de marchés.

À l'opposé de cette logique, nous nous trouvons en face d'un autre mode de relations inter-firmes : la logique d'externalisation. Celle-ci est fondamentalement en rupture avec la logique précédente dans la mesure où elle fonde les accords inter-firmes non pas sur une dynamique de fusion-absorption mais sur une dynamique «contractuelle» dans un champ de coopération défini et pour une durée déterminée. Cette logique, ainsi que le montre Michalet, ne se confond pas avec l'économie de marché. Elle se situe entre le marché et divers paramètres organisationnels tels que la concertation entre acteurs, la mise en commun de ressources pour la production de biens et de services et l'introduction du concept de durée dans l'échange marchand.

Logique d'externalisation et milieux innovateurs

La technologie est l'élément déterminant qui pousse les entreprises à s'inscrire dans une logique d'externalisation au niveau international. Plusieurs raisons justifient le recours à cette démarche contractuelle. Il y a certes le seuil critique des budgets de RD, qu'une entreprise seule ne peut accumuler. Mais, plus fondamentalement, ce sont les facteurs liés à l'acquisition des connaissances qui sont déterminants. L'acquisition d'une compétence particulière pousse l'entreprise à chercher hors d'elle des capacités complémentaires. La réduction du risque lié à l'innovation technologique conduit à rechercher des raccourcis dans le cycle de recherche (*risk spreading, risk pooling...*). La détention d'une compétence générique amène l'entreprise à acquérir une capacité stratégique en multipliant des innovations dans différentes activités. La

stratégie des «grappes technologiques» s'appuie essentiellement sur ce mode contractuel qui prend la forme du partenariat (Loinger et Peyrache, 1987).

La logique d'externalisation ne limite pas les accords inter-firmes aux seules relations technologiques. Ces accords se modulent dans une «structure multidimensionnelle». Ils peuvent porter sur de nombreux domaines : investissements, vente de licence, exportation, etc. Les rapports à la technologie en constituent néanmoins l'élément structurant.

Les formes organisationnelles d'externalisation s'inscrivent donc dans une dynamique de constitution des processus créatifs en rupture avec l'articulation unidirectionnelle de l'innovation technologique en phases successives (RD, production, commercialisation). Dans une démarche d'externalisation, l'entreprise est amenée à développer un nouveau rapport à l'environnement qui intègre, sur un plan stratégique, tous les acteurs qui conditionnent son activité productive : ses fournisseurs et sous-traitants et ses clients. Les recherches de GREMI II ont nettement mis en évidence les relations des fournisseurs et des clients dans l'ensemble du processus d'innovation, privilégiant des modes de coopération sur une base partenariale (Perrin et Maillat, 1992).

La logique d'externalisation vise donc le dépassement de la simple transaction commerciale en vue de la constitution de réseaux inter-firmes. À ce titre, elle peut s'inscrire dans une dynamique constitutive d'un milieu innovateur dans la mesure où la constitution d'un MI postule une territorialisation de formes de coopération contractuelle qui dépassent les relations inter- et intra-industries.

Les pratiques d'externalisation des stratégies d'entreprise donnent naissance à une complexité de réseaux de coopération qui lient des groupes industriels à des PME-PMI ou des PME à des PMI. Elles ne se limitent cependant pas aux seuls accords inter-firmes. Ainsi, dans le domaine technologique, elles intègrent les systèmes de relations avec les universités, les accords avec les laboratoires de recherche. Sur le plan international, les accords entre firmes et laboratoires de recherche universitaires dans le cadre des grands programmes RDT européens se fondent essentiellement sur des pratiques d'externalisation qui associent en outre les pouvoirs publics (Quévit, 1988). Cependant, ces accords ne sont pas eux-mêmes créateurs de MI. Ils nécessitent, pour le devenir, une articulation avec le tissu local.

En conclusion, la logique d'externalisation telle qu'elle a été analysée comme forme organisationnelle structurante des rapports technologie-production dans un contexte international n'est pas en soi constitutive d'un milieu innovateur, mais elle le devient si elle contribue au développement d'un système productif localement spatialisé. Il nous faut donc relier, sur un plan analytique, la logique d'externalisation avec la logique de spatialisation des échanges inter-firmes.

L'articulation des logiques d'internalisation et d'externalisation au niveau local

Peu de travaux associent les théories des échanges internationaux aux théories spatiales, surtout lorsqu'il s'agit du niveau local. Dupuy et Savary ont tenté, sur le plan analytique, de cerner cette problématique (Dupuy et Savary, 1987). Ils ont mis en évidence la bipolarisation croissante de l'espace régional résultant des types de stratégies pratiqués par les grands groupes industriels multinationaux (stratégie de délocalisation de la totalité du processus de production, division spatiale intra-produit et extra-produit).

Cette bipolarisation met en présence deux types d'entreprises : celles qui possèdent un haut degré d'insertion régionale au travers de réseaux structurés avec le milieu local et celles qui n'ont aucune relation significative avec ce milieu. Il est essentiel de noter que cette bipolarisation ne s'opère pas nécessairement, selon le paramètre de la dimension des entreprises, entre PME et grandes entreprises, mais plus fondamentalement selon l'axe de l'intégration au groupe. Elle résulte de la stratégie globale de l'entreprise et elle renvoie à la double logique de l'internalisation et de l'externalisation qui caractérise les relations inter-firmes.

L'articulation de la logique d'internalisation à la logique de relocalisation-délocalisation au niveau local

Si nous nous référons à notre cadre analytique, le constat de la faible insertion régionale des entreprises fortement intégrées à un groupe industriel est à mettre en relation avec la logique d'internalisation que nous avons décrite plus haut. En d'autres termes, plus la stratégie d'une entreprise est déterminée par une logique d'internalisation, moins cette entreprise possédera une insertion régionale susceptible de créer un milieu innovateur.

La logique d'internalisation dans son articulation au milieu local génère en effet une logique complémentaire que nous pouvons appeler de relocalisation-délocalisation. Cette logique est essentiellement déterminée par le fait que le rapport de l'entreprise à son environnement territorial, qu'il s'agisse d'une unité de production ou d'une filiale, s'évalue selon les impératifs stratégiques du groupe centralisé et plus particulièrement selon des variables de coût et de marché.

La logique de relocalisation-délocalisation consiste, pour un groupe industriel, à implanter une unité de production ou à créer une filiale selon un axe essentiellement vertical qui renvoie à un réseau de relations à l'échelle mondiale (Galliano et Gilly, 1987). Certes, ces entreprises entretiennent quelques relations (achats et ventes) avec l'environnement local, mais celles-ci ne sont pas assez significatives pour les

intégrer durablement dans le tissu local. L'élément le plus déterminant de la localisation de l'établissement est la situation du marché local de l'emploi en référence à la division internationale du travail.

La logique de relocalisation-délocalisation donne ainsi naissance à des modes organisationnels caractérisés principalement par des relations «a-contractuelles» sur le plan local :

- faible degré de décision de l'entreprise sur le plan externe;
- niveau peu élevé des flux d'achats et de ventes avec l'environnement local;
- faible utilisation des réseaux locaux de services aux entreprises;
- peu de relations institutionnelles (relations inter-firmes, concertation avec les pouvoirs locaux, les syndicats interprofessionnels, etc.).

L'articulation de la logique d'externalisation à la logique d'intégration organique au niveau local

Les mutations technologiques induisent des réorganisations des entreprises qui favorisent le mouvement d'externalisation de leurs activités. Cette logique de l'externalisation, ainsi que nous l'avons montré, met l'accent sur les rapports non marchands et les flux immatériels. Ceux-ci sont constitutifs de relations qui se développent principalement sur un axe horizontal. À ce titre, elle favorise, au niveau local, l'émergence d'une logique d'action favorable à des interdépendances durables et structurantes du tissu productif régional que nous appelons logique d'intégration organique.

La logique d'intégration organique structure le milieu local par la constitution d'un «système organisé» de relations inter-firmes avec l'environnement. De la sorte, elle ordonnance la complexité des relations multiformes qui sont à la base de la création d'un système productif régional, ainsi que l'a montré Perrin (1987), pour qui l'émergence d'un système productif régional implique la combinaison d'un certain degré de relations inter-firmes (intra- ou interindustrielles) et de l'existence d'une armature institutionnelle et de formes de gestion locales.

L'articulation de la logique de l'externalisation à la logique d'intégration organique donne naissance à des réseaux de relations constitués sur une base contractuelle tant dans le champ productif que dans le champ extra-productif et vise, par la dynamique des échanges horizontaux qui caractérise ces deux logiques, à moduler les interactions de ces deux champs.

Dans le domaine productif, cette articulation s'opère au travers d'une diversité de modes de relations inter-firmes qui favorise la multipolarisation du système productif régional par la constitution de

réseaux mis en place par une pluralité de stratégies d'entreprises. Nous trouverons à la base de ces réseaux :

- des établissements liés à un groupe industriel (unités de production ou filiales) possédant une forte intégration régionale. Deux cas d'entreprises de ce type sont le plus souvent cités : des entreprises réalisant la totalité du processus de production et des entreprises pratiquant une division spatiale interproduits (Dupuy et Savary, 1987);
- des entreprises à fort degré d'innovation qui s'inscrivent dans des stratégies de création de technologie (Gaffard, 1987; Amendola et Gaffard, 1988; Maillat et autres, 1988);
- des entreprises, souvent des PME, qui créent des réseaux de sous-traitance de spécialité et qui tendent à échapper à la sous-traitance banale de capacité (Guichard, 1987);
- des PME de services aux entreprises dans les domaines du software et de l'«orgware»¹ (ex. bureautique, ingénierie, gestion, financement à haut risque, etc.).

Les études de GREMI II ont montré que ces réseaux sont en rupture avec la tendance à la bipolarisation du tissu productif territorial, créant ainsi une continuité spatiale de l'axe international-local (Perrin et Maillat, 1992).

La logique d'intégration organique et le milieu innovateur

Bien que s'intégrant intrinsèquement dans les stratégies d'entreprise, les réseaux de relations inter-firmes qui s'inscrivent dans une logique d'intégration organique ne se limitent pas au seul secteur productif; ils s'étendent aussi au domaine non productif. C'est à ce niveau que le système productif local est susceptible de générer une dynamique de milieu innovateur. Ces réseaux donnent lieu à des partenariats qui couvrent des champs d'interaction multiples. Citons, parmi les plus importants :

- des accords avec des laboratoires de recherche universitaires et para-universitaires;
- des accords avec le milieu éducatif pour la mise en œuvre de formations répondant aux besoins de qualification des entreprises;
- des coopérations avec les pouvoirs publics (par exemple pour la mise au point d'instruments et de programmes d'appui à l'innovation technologique);
- des concertations stratégiques avec les milieux professionnels et syndicaux sur les stratégies régionales ou sur des accords de restructuration ou de modernisation des entreprises.

1. On reconnaît dans ce terme les premières lettres du mot *organisation* et le suffixe anglais *-ware*; littéralement : «choses» relatives à l'organisation (NDLR).

La constitution de ces types de partenariat n'est pas exclusive aux milieux innovateurs. La particularité du milieu innovateur est de générer un cadre organique capable de gérer les entreprises à composantes extraproductives du milieu local, constituant ainsi un espace-soutien à l'activité productive (Ratti, 1988).

Contribution à la clarification du concept de milieu innovateur

L'application du concept de logique d'action à l'approche théorique du couplage local-international dans les stratégies d'entreprise en relation avec la dimension territorialisée des relations inter-firmes nous éclaire sur la pertinence théorique du concept de milieu innovateur.

Les logiques d'action constitutives du milieu innovateur

Le couplage antagoniste de l'articulation logique d'internalisation-logique de relocalisation-délocalisation, d'une part, et de l'articulation logique d'externalisation-logique d'intégration organique, d'autre part, permet le repositionnement des entreprises constitutives d'un système productif régional en référence à la dynamique du milieu innovateur (MI).

Le milieu innovateur est une combinaison de formes d'organisation qui structure les stratégies d'entreprise selon la double logique d'externalisation et d'intégration organique. En effet, la particularité du MI est de générer des processus organisationnels qui s'articulent sur ces deux logiques pour permettre la rencontre de formes d'organisation territorialisées et de réseaux extraterritoriaux.

Nous pouvons donc reconstruire le système productif régional selon la grille suivante. À l'aide de cette grille, il nous est possible de positionner les relations inter-firmes au sein du système productif régional selon deux axes qui constituent un continuum, l'un allant du local à l'international, l'autre de la création technologique à l'exploitation technologique. De la sorte, il nous est possible de ne pas figer l'approche des MI dans des catégories analytiques rigides et de prendre en compte les facteurs dynamiques qui caractérisent la constitution des espaces économiques et surtout leurs évolutions dans le temps.

Un système productif régional, en effet, n'est pas globalement un MI. Il constitue un milieu innovateur lorsque la grande majorité des réseaux issus des relations inter-firmes, au sein de son tissu productif, se positionnent à l'intersection de la logique d'externalisation et de la logique d'intégration organique. Par ailleurs, cette grille permet de tenir compte de la trajectoire technologique du système productif régio-

	Milieu innovateur	Milieu non innovateur
International	Logique d'externalisation	Logique d'internalisation
Local	Logique d'intégration organique	Logique de relocalisation-délocalisation

nal dans le temps. Un système productif régional ne devient pas spontanément un milieu innovateur. Il doit en effet subir des changements techno-organisationnels en rupture avec les logiques d'internalisation et de relocalisation-délocalisation, qui ne s'opèrent qu'au terme de processus relativement longs.

Le milieu innovateur comme ensemble structuré spatialement

L'approche que nous avons développée dans cet article s'est concentrée essentiellement sur la prise en compte de la dimension techno-économique du milieu innovateur. Toutefois, les deux logiques d'action interagissant dans la dynamique de création de milieux innovateurs met en évidence la nécessité analytique d'intégrer les aspects non économiques, et plus particulièrement les aspects institutionnels qui sous-tendent le fonctionnement de ces deux logiques d'action. Nous sommes, dès lors, amenés à mieux préciser le concept de milieu innovateur.

Le concept de milieu innovateur a surtout été utilisé pour cerner les formes organisationnelles territorialisées des rapports entre la technologie et la production dans le contexte spécifique des relations industrielles. Pour certains auteurs (Aydalet, 1986; Perrin, 1989; Maillat, Quévit et Senn, 1993), le milieu innovateur est un «ensemble spatial constitué» se référant aux relations qu'entretiennent les agents économiques avec leur environnement dans leur stratégie d'innovation technologique. Ces auteurs mettent en évidence l'importance des facteurs organisationnels et immatériels dans les dynamiques constitutives des milieux innovateurs. Les analyses réalisées sur le couplage local-international dans les stratégies d'entreprise confirment le bien fondé de ces observations. Les travaux plus récents du GREMI ont insisté sur la nécessité d'avoir une approche globale des milieux innovateurs qui intègre le cadre sociétal dans lequel s'expriment les comportements entrepreneuriaux (Gordon, Dilts et Kimball, 1988; Maillat, Crevoisier et Vasserot, 1988; Perrin, 1987; Quévit et Bodson, 1988). Un accent particulier a été mis sur les facteurs institutionnels et culturels.

L'impact de ces facteurs n'a cependant pas fait l'objet d'une réflexion théorique ni d'une analyse empirique suffisamment dévelop-

pées pour mener à un corps élaboré de concepts permettant de les intégrer dans une approche globale des milieux innovateurs.

Un tel objectif dépasse le but de cet article. Nous voudrions néanmoins indiquer l'importance particulière de la dimension institutionnelle dans le fonctionnement des deux logiques constitutives du milieu innovateur dans le couplage local-international.

Les composantes institutionnelles du milieu innovateur, élément constitutif de l'articulation de la logique d'externalisation à la logique d'intégration organique

De l'organisationnel à l'institutionnel

Le concept de milieu se réfère à des systèmes d'acteurs et à des structures appréhendés dans leurs interactions réciproques. La composante organisationnelle qui structure ces échanges est une variable essentielle à la compréhension des mécanismes qui constituent le milieu. Cette composante joue aussi un rôle clé dans le fonctionnement des deux logiques d'externalisation et d'intégration organique. En effet, la particularité de ces logiques d'action est de s'appuyer sur des échanges contractuels entre les agents économiques. La démarche contractuelle des entreprises suscite des stratégies d'alliance qui donnent naissance à des partenariats.

Le concept de partenariat résume bien la nature de ces alliances entre les acteurs. Celles-ci possèdent deux caractéristiques majeures : elles portent sur des objectifs limités dans le temps et elles sont formalisées dans des accords. Dans les stratégies d'entreprise, le partenariat peut prendre des formes diverses, unissant des groupes industriels entre eux, des grandes et des petites entreprises ou des PME entre elles. Par ailleurs, il peut couvrir des champs différents : partenariat industriel entre clients ou fournisseurs, partenariat technologique entre entreprises et laboratoires de recherche, partenariat social entre employeurs et employés (OCDE, 1988).

Les agents économiques développent des pratiques partenariales au niveau international et au niveau local. Celles-ci traversent donc tant la logique d'externalisation au niveau international que la logique d'intégration organique au niveau local. Il n'est pas aisé de départir les domaines d'accords partenariaux entre ces deux niveaux. Il est néanmoins analytiquement utile de positionner les entreprises en distinguant leurs pratiques partenariales selon ces deux logiques d'action. En effet, nous savons que la logique d'externalisation ne fait pas référence directe à une intégration spatiale, tandis qu'il n'en est pas de même de la logique d'intégration organique, qui, précisément, développe une dynamique d'enracinement dans un milieu spatial.

En général, les partenariats, selon la logique d'externalisation, porteront sur des domaines où la mondialisation des échanges organisés est indispensable. Deux domaines seront plus particulièrement concernés par cette logique : les accords en recherche et développement technologique, dans le cadre de grands programmes internationaux, et les transferts de technologie.

Dans la logique d'intégration organique, les partenariats porteront principalement sur des domaines dans lesquels le milieu représente pour les entreprises un «espace-soutien» (Ratti, 1988). Notons tout particulièrement les partenariats technologiques avec des universités locales, des partenaires financiers pour le capital-risque et les partenariats éducatifs avec des institutions scolaires dans le domaine de la formation.

Il est clair qu'il est impossible d'établir une délimitation nette entre les partenariats dégagés au niveau local et les partenariats dégagés au niveau international. Ainsi, à titre d'exemple, un accord entre une entreprise et un laboratoire de recherche universitaire sur la valorisation d'un résultat de recherche peut donner lieu à un projet qui se réalise dans un programme RDT international. Plus fondamentalement, il nous semble que c'est l'effet d'entraînement d'une logique d'action sur l'autre qui caractérise un milieu innovateur. En d'autres termes, plus les modes de partenariat issus d'une logique d'action peuvent entraîner des synergies avec les modes de partenariat de l'autre logique d'action, plus le milieu est susceptible de devenir innovateur.

Le partenariat institutionnel, composante indispensable de la logique d'intégration organique

Les divers partenariats que nous venons d'évoquer restent des pratiques essentiellement organisationnelles, qui lient les acteurs sans référence contractuelle à la collectivité territoriale dans laquelle ils s'élaborent. Depuis quelques années, nous assistons à l'émergence d'un nouveau mode de partenariat qui associe les agents économiques à une démarche de politique de développement territorial, souvent sous l'impulsion des pouvoirs publics. Il s'agit là d'une forme particulière de partenariat que nous appelons partenariat institutionnel.

Pour comprendre la dynamique interne de ce type de partenariat, il nous faut définir le concept d'institutionnel et montrer en quoi il se différencie du concept d'organisationnel.

Le concept d'institutionnel se réfère à une collectivité territoriale en tant que société civile où les décisions prises ont un caractère légitime (Touraine, 1973). Il concerne donc le domaine du politique. Toutefois, le système institutionnel ne se confond pas avec la seule action des

pouvoirs publics mais inclut celle des autres acteurs non politiques, pour autant que leurs actions s'inscrivent dans leur rapport au pouvoir politique. C'est donc cette référence au système politique qui distingue le partenariat institutionnel du partenariat organisationnel.

Or, comme le domaine du politique concerne des décisions liées à la territorialisation d'une collectivité particulière, le partenariat institutionnel joue un rôle plus fondamental que le partenariat puisqu'il veut donner forme à des coopérations entre acteurs en intégrant la dimension spatiale de la collectivité politique qu'il représente ou qui le légitimise.

Le développement de ce type de partenariat est une composante essentielle de la logique d'intégration organique car il vise, par la création de réseaux formalisés, à forger entre les acteurs (décideurs économiques, élus politiques et milieux éducatifs et sociaux) une conception commune du devenir d'une collectivité territoriale, et à dégager ainsi des actions stratégiques décloisonnées de développement territorialisé.

Les exemples réussis de partenariats institutionnels sont trop nombreux pour être mentionnés (OCDE, 1988; Domergues, 1988; Perrin, 1987; Maillat, Quévit et Senn, 1993). Contentons-nous de mettre en évidence les éléments qui les caractérisent. Trois caractéristiques majeures émergent de l'analyse du partenariat institutionnel :

1. il associe une pluralité d'acteurs institutionnels couvrant les champs de l'économie, du politique, du social et du culturel dans une démarche commune de modernisation économique;
2. il porte sur des domaines variés (l'innovation technologique, le financement de la RD, la formation, les infrastructures, le développement culturel, le domaine social, etc.), dont il tente de finaliser des projets dans une perspective cohérente ou programmatique;
3. il associe les différents acteurs au financement des projets ou programmes et il crée de nouvelles solidarités qui impliquent que chaque partenaire tire profit de la coopération.

Différents auteurs qui ont analysé en profondeur des dynamiques de partenariat institutionnel insistent sur l'importance des facteurs culturels dans leur réussite : création d'une identité culturelle offensive, ouverture à l'extérieur et à la culture technologique (Bassand et Hainard, 1985; Maillat, 1992; Quévit, 1987a).

Le partenariat institutionnel n'est cependant pas en lui-même constitutif d'un milieu innovateur. En effet, les études portant sur des régions de tradition industrielle ont montré que les pouvoirs publics, sous la double pression des milieux patronaux et syndicaux locaux, peuvent favoriser des scénarios défensifs de protection peu favorables à une dynamique de reconversion (Quévit, 1987b). On voit, dès lors, l'importance théorique de l'articulation de la logique de l'externalisation à la logique d'intégration organique pour appréhender analyti-

quement le couplage local-international dans la perspective de la création de milieux innovateurs. En d'autres termes, un partenariat institutionnel est générateur de milieu innovateur s'il renforce, selon la logique d'intégration organique, l'articulation des relations inter-firmes sur son territoire à la logique d'externalisation sur le plan international.

Bibliographie

- Amendola, M., et J.-L. Gaffard. 1988. *Dynamique économique de l'innovation*. Paris, Economica.
- Aydalot, Philippe. 1980. *Dynamique spatiale et développement inégal*. Paris, Economica.
- Aydalot, Philippe, éd. 1986. *Milieux innovateurs en Europe*. Paris, GREMI.
- Aydalot, Philippe, et D. Keeble, éd. 1988. *High Technology Industry and Innovative Environments: The European Experience*. Londres, Routledge.
- Bassand, M., et F. Hainard. 1985. *Dynamique socio-culturelle régionale*. Lausanne, Presses polytechniques romandes.
- Bassand, M., et S. Guindani. 1982. *Maldéveloppement régional et identité*. Lausanne, Presses polytechniques romandes.
- Chesnais, F. 1978. *Les Accords de coopération technologique et les choix des entreprises européennes*. Rapport pour le Colloque CPE-FAS-CGP.
- Crozier, M., et E. Friedberg. 1977. *L'Acteur et le système*. Paris, Seuil.
- Domergues, Pierre, éd. 1988. *La Société de partenariat*. Paris, AFNOR-Anthropos.
- Dupuy, Cl., et J. Savary. 1987. «Groupes étrangers et développement des régions françaises : une approche théorique», dans ADEFI-GRECO, éd. *Industries et régions*. Paris, Economica : 113-140.
- Gaffard, J.-L. 1987. *La Création de technologie. Stratégies d'entreprises et politiques publiques*. Sophia-Antipolis, LATAPSES-CNRS, Programme Technologies et développement, rapport final, t. 3.
- Galliano, D., et J.-P. Gilly. 1987. «L'impact des groupes industriels sur les systèmes productifs locaux», dans ADEFI-GRECO, éd. *Industries et régions*. Paris, Economica : 141-154.
- Gordon, R., et M. Kimball. 1987. *Beyond Industrial Maturity: Planning the Future of Silicon Valley*. Communication présentée à la Table ronde du GREMI, Paris.
- Gordon, R., A. Dilts et M. Kimball. 1988. *High Technology Innovation and the Global Milieu: SMS Enterprises in Silicon Valley*. Communication présentée à la Table ronde du GREMI, Ascona.
- GREMI. 1987. *Les Politiques d'innovation technologique au niveau local*. Paris, GREMI.
- Guichard, J.-P. 1987. «L'industrie, le régional et l'urbain», dans ADEFI-GRECO, éd. *Industries et régions*. Paris, Economica.
- Jacquemin, A. 1985. *Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle*. Paris, Economica.
- Jacquemin, A. 1987. «Comportements collusifs et accords en recherche-développement», *Revue d'économie politique*, 1.
- Karpik, L. 1972. «Les politiques et les logiques d'action de la grande entreprise industrielle», *Sociologie du travail*, 1 : 82-105.

- Karpik, L. 1981. «Organizations, Institutions and History», dans M. Zey-Ferrell et M. Aiken, éd. *Complex Organizations: Critical Perspectives*. Glenview, Illinois, Scott, Foresman and Cy.
- LATAPSES-CNRS. 1987. *Programme Technopoles et développement*. Sophia-Antipolis, diffusion restreinte.
- Lawrence, P., et J. Lorsch. 1972. «Organization and Environment, Managing Differentiation and Integration», dans M. Brimherhoff et P. Kung, éd. *Complex Organizations and their Environment*. Iowa, Brown Cy Pub.
- Loinger, G., et V. Peyrache. 1986. «Le concept de grappes de technologies appliqué à l'espace économique régional», dans ASELF. *Technologies nouvelles et développement régional*. Paris, GREMI.
- Loinger, G., et V. Peyrache. 1987. *Études des interfaces entre l'industrie et la recherche scientifique et technologique. Application à la région Rhône-Alpes*. Paris, CESTA, 2 tomes.
- Maillat, D. 1992. «Système de production et politique territoriale de l'innovation dans l'Arc jurassien», dans R. Camagni et M. Quévit, éd. *Politiques d'innovation technologique au niveau local*. Université de Padoue et GREMI.
- Maillat, D., M. Quévit et L. Senn, éd. 1993. *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*. Neuchâtel, EDES.
- Maillat, D., O. Crevoisier et J.-Y. Vasserot. 1988. *L'Apport du milieu dans le processus d'innovation : le cas de l'Arc jurassien suisse*. Communication présentée à la Table ronde du GREMI, Ascona.
- Malecki, E. 1983. «Technology and Regional Development, A Survey», *International Regional Science Review*, 8.
- Michalet, C. A. 1984. *L'Intégration de l'économie française dans l'économie mondiale*. Paris, Economica.
- Michalet, C. A. 1988. «Les accords inter-firmes internationaux : un cadre pour l'analyse», dans R. Arena et autres. *Traité d'économie industrielle*. Paris, Economica.
- Mucchieli, J.-L. 1985. *Les Firmes multinationales : mutations et nouvelles perspectives*. Paris, Economica.
- Netherlands Economic Institute. 1982. *Prospects of Regional Employment, Scanning of Technological Options*. Bruxelles, FAST-CEE.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). 1988. *Les Mécanismes de création d'emplois : l'exemple américain*.
- Pavitt, K. 1984. «Sectorial Patterns of Technical Changes: Towards a Taxonomy and a Theory», *Research Policy*, 13 : 343-373.
- Perrin, J.-C. 1987. *Dynamiques locales et dynamiques externes : étude comparative des politiques régionales*. Communication présentée à la Table ronde du GREMI, Paris.
- Perrin, J.-C. 1988. *Innovation et enracinement local des entreprises : comparaison de trois zones de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur*. Communication présentée à la Table ronde du GREMI, Ascona.
- Perrin, J.-C. 1989. *Nouvelles Technologies et développement régional. L'analyse des milieux innovateurs*. Aix-en-Provence, Centre d'économie régionale, Cahier no 94.
- Perrin, J.-C., et D. Maillat, éd. 1992. *Entreprises innovatrices et développement territorial*. Neuchâtel, EDES.
- Philippe, J. 1984. *Filières de production industrielle et développement régional, régions et politique industrielle*. Paris, Economica.

- Quévit, M. 1985. «Économie multinationale et contrôle gouvernemental : le cas de la Belgique», *Études internationales*, 16, 2 (numéro spécial intitulé *Les Multinationales et l'État*).
- Quévit, M. 1986. *La Dimension régionale des politiques de recherche technologique et développement*. Rapport non publié. Commission des Communautés européennes, novembre.
- Quévit, M. 1987a. «Dynamique culturelle et développement régional», dans *Vie associative*, Bruxelles, Éd. EVO-PAC.
- Quévit, M. 1987b. «Mutations industrielles et changement culturel», dans les Actes de la III^{ème} Conférence de la Communauté de travail des régions de tradition industrielle (RETI), Mons.
- Quévit, M. 1987c. *Trajectoires technologiques régionales et politiques européennes de recherche et de développement technologique*. Communication présentée à la Table ronde du GREMI, Paris.
- Quévit, M. 1988. *Regional Technology Trajectories and European Research and Technology Development Policies*. Regional Science Association, European Summer Institute, Arco (Italie).
- Quévit, M., et S. Bodson. 1988. *L'Entreprise innovatrice dans son environnement local : le cas de la région de Liège*. Communication présentée à la Table ronde du GREMI, Ascona.
- Ratti, R. 1988. *Processus d'innovation et intégration au milieu local : le cas du Tessin*. Communication présentée à la Table ronde du GREMI, Ascona.
- Savary, J. 1988a. «L'économie-territoire à la conquête de l'économie-monde», dans P. Domergues, éd. *La Société de partenariat*. Paris, AFNOR-Anthropos.
- Savary, J. 1988b. «Les stratégies d'internationalisation des firmes», dans R. Arena et autres. *Traité d'économie industrielle*. Paris, Economica.
- Schmandt, K. 1987. *Regional Roles in Governance of Scientific State*. Communication présentée à la Table ronde du GREMI, Paris.
- Touraine, A. 1969. *La Société post-industrielle*. Paris, Denoël.
- Touraine, A. 1973. *Production de la société*. Paris, Seuil.
- Williamson, O. 1981. «The Modern Corporation: Origin, Evolution, Attributes», *Journal of Economic Literature*, 9, 4 (décembre) : 1537-1568.