

## Nouvelles activités et création du local

Colette Fourcade  
Équipe de recherches sur la firme et l'industrie (ERFI)  
Université Montpellier I  
34060 Montpellier (France)

L'observation de la réalité très diverse du développement local conduit à formuler deux constatations :

— d'une part, l'étude de l'histoire du local laisse apparaître le fait que les territoires des districts industriels font souvent rejouer une tradition industrielle ancienne;

— mais, d'autre part, une approche de l'évolution récente des expériences du développement régional souligne la moindre importance de la localisation d'ensembles d'entreprises sur un territoire spécifique. On est ainsi amené à poser la question d'une éventuelle «déterritorialisation du local». En particulier, il apparaît que les nouvelles activités s'implantent en des lieux différents des «anciennes» localisations industrielles.

En quels lieux ? Pourrait-on soutenir, paradoxalement, que le local se situe n'importe où ? Certes non. Mais alors se pose la question de la construction, de la production du local. À quelles conditions le local peut-il se construire, ou être produit ? Selon quels schémas ? Autour de quelles activités ? Pour apporter quelques éléments de réponse à cet ensemble de questions, nous rechercherons dans un premier temps des référents conceptuels; à travers cette démarche, notre but consiste à tenter de dégager un outil susceptible de nous guider dans la compréhension des modes de création du local. Nous pourrions alors traiter, dans un second temps, des modalités d'élaboration des espaces locaux en privilégiant les stratégies adoptées par les acteurs locaux : la création du local implique en effet un aspect volontariste tout à fait essentiel.

### Référents conceptuels

La définition d'outils susceptibles d'aider à comprendre la structuration et l'évolution des systèmes locaux est à rechercher dans les apports de l'analyse industrielle, mais aussi de l'analyse régionale. Nous allons

tenter de mettre en lumière les problèmes sous-jacents, avant de dégager les concepts susceptibles de nous fournir un outil opérationnel.

### Problèmes analytiques sous-jacents

Les problèmes théoriques posés par l'analyse des systèmes productifs locaux renvoient à l'étude de deux grandes catégories organisationnelles et à l'analyse de leur croisement : il s'agit de l'organisation de l'industrie et de l'organisation territoriale.

#### LES APPROCHES ORGANISATIONNELLES

L'étude de *l'organisation de l'industrie* a été connectée au cours de la dernière décennie à l'étude de l'organisation de la firme à travers l'analyse en termes de coûts de transaction. Les approches de la firme selon Coase, reprises et élargies par Williamson, débouchent sur une opposition marché-hiérarchie; cette différenciation aboutit à privilégier l'étude de la firme-organisation, dans la mesure où les coûts de transaction — échanges réalisés par le marché — sont évités à partir d'échanges internalisés par la grande firme. Les questions touchant l'organisation industrielle sont ainsi souvent traitées à l'aune de l'organisation de la grande entreprise. Or cette approche est tout à fait insuffisante pour rendre compte de l'organisation industrielle appréhendée au niveau local. En fait les outils restent à découvrir.

L'étude de *l'organisation territoriale* paraît bien peu satisfaisante si l'on se réfère aux apports de la théorie. Selon J.-C. Perrin (1991), «ni l'économie spatiale — au sens des micro-analyses fondées sur une axiomatique des lieux et des distances —, ni la science régionale — au sens de l'analyse macroéconomique des systèmes urbains et des systèmes régionaux — dont c'était la vocation, ne sont parvenues à donner une interprétation pertinente de l'organisation territoriale des activités économiques». Perrin attribue cet échec à la non-pertinence des modélisations micro- et macroéconomiques dans l'appréhension des structures territoriales et de leur développement.

Si les tentatives de modélisation débouchent sur des échecs, d'autres auteurs tentent d'explicitier l'organisation territoriale à partir de l'organisation du développement local. Cette tentative s'inscrit dans un courant théorique, car elle vise à dégager des paradigmes : il s'agit donc de définir des corpus référentiels, et non d'établir des typologies basées sur tel ou tel critère. Chaque paradigme peut éventuellement donner lieu à des taxonomies. Alfredo Mela (1989) dégage ainsi cinq paradigmes, qui permettent d'ordonner les formes de développement :

— *Développement linéaire* : dans ce modèle, le développement régional doit adopter un modèle unique. Cette unicité s'applique à toutes les

régions d'un pays (et est valable pour tous les pays). Une typologie des régions ne peut donc être opérée qu'entre divers degrés de développement, selon un «continuum» qui va d'un état basé sur les traditions à une situation de modernité.

— *Développement différencié* : les régions occupent une position plus ou moins forte dans le scénario international. Ces différences s'analysent en termes d'opposition (par exemple villes et aires développées versus campagnes) et de rivalités (l'innovation contre le conservatisme).

— *Développement endogène* : ce mode de développement est fondé sur la capacité du local de créer des processus intégrant des «entrants» venant de l'extérieur. Autrement dit, le niveau local est capable de se renouveler en intériorisant des variables issues du niveau national ou international. Une typologie va s'appuyer sur les différents modes de combinaison et de valorisation des ressources locales.

— *Neutralisation du territoire* : plutôt que de proposer un mode de développement, ce paradigme insiste sur la faible importance de la localisation territoriale du développement sans toutefois signifier qu'une aire développée peut s'inscrire sur n'importe quel territoire. La conséquence de cette faiblesse du facteur territorial dans le développement local s'exprime par la multiplicité des parcours régionaux du développement, le point commun étant toutefois l'insertion dans un contexte international.

— *Concurrence intermétropoles* : ce paradigme paraît en fait complémentaire du précédent, dans la mesure où le développement s'organise souvent autour de grandes métropoles et est guidé par elles. Les villes prennent alors le rôle de «machines à développement», cherchant à capter des flux financiers, mais aussi à orienter des réseaux de relations à l'échelle internationale. D'où une vive concurrence, internationale, entre métropoles.

Il convient de nuancer la présentation que nous venons de faire de l'apport de Mela, et cela selon trois points. En premier lieu, notre vision est volontairement réductrice. Les paradigmes dégagés par cet auteur témoignent d'une optique beaucoup plus large du développement, intégrant dans l'analyse des influences sociologiques, soulignant l'importance des formations sociales et se référant à l'appréciation de l'espace.

En second lieu, il convient de souligner que l'approche qui est faite du développement régional s'inscrit dans une optique d'équilibrage ou de rééquilibrage à l'intérieur du territoire national. Elle constitue une première tentative de typologie des régions, basée il est vrai sur les modes de développement, beaucoup plus que sur l'organisation du local.

Le troisième point nous conduit à dégager trois remarques d'étape, susceptibles d'appuyer notre réflexion quant aux concepts :

— l'importance du territoire paraît moindre,

— le rôle des villes et des grandes villes doit être retenu en tant qu'élément de construction du local,

— le local ne peut être compris et analysé si l'on néglige les interrelations économiques, sociales et institutionnelles.

Cette brève incursion à travers les apports théoriques fournit certes un cadre de référence, mais non des outils opérationnels pour l'étude des systèmes productifs locaux. En fait, la compréhension du développement du local implique la prise en compte simultanée — et non alternative — des deux types d'organisations, industrielle et territoriale.

#### VERS UN CROISEMENT ORGANISATIONNEL ?

Nous privilégierons ici l'approche adoptée par Crevoisier et Maillat (1990) visant à croiser l'organisation industrielle et l'organisation territoriale. Il s'agit beaucoup moins d'élaborer une typologie des développements locaux que de préciser les formes prises par l'organisation régionale, déterminées par rapport à l'organisation industrielle caractéristique des territoires spécifiques. Les auteurs traitent, il est vrai, de l'organisation industrielle perçue en tant que firme-organisation, système ayant sa propre logique de fonctionnement et de régulation, et donc peu perméable à l'environnement local, dont il ne dépend pas; les auteurs parlent à ce propos de «fermeture» des entreprises. Du croisement des rapports entreprise-milieu et des rapports inter-entreprises ressortent quatre types de développement local (tableau 1).

TABLEAU 1 — Interactions organisation industrielle-organisation territoriale

		Rapports entreprises-milieu	
		Ouverture	Fermeture
Rapports inter-entreprises	Ouverture	Industrialisation diffuse (type 1)	District industriel (type 2)
	Fermeture	Fragmentation industrielle (type 4)	Division spatiale du travail (type 3)

Source : d'après Crevoisier et Maillat (1990).

Dans le type 1, *industrialisation diffuse*, les entreprises, essentiellement artisanales ou semi-industrielles, sont ouvertes les unes par rapport aux autres et sur l'extérieur. Dans ce type de région, on constate une prédominance de l'organisation de type milieu.

À l'opposé, le type 3, *division spatiale du travail*, comprend des entreprises fermées entre elles et sur l'environnement technique et commercial. Il s'agit d'établissements appartenant à une grande firme-

organisation. S'établit alors une prédominance des effets d'organisations industrielles de niveau national ou international.

Le type 2, *district industriel*, traduit une coopération des entreprises, qui sont donc ouvertes entre elles. En revanche, on peut dire qu'elles sont fermées sur l'extérieur, parce qu'ensemble elles maîtrisent une filière de produit. Il se construit une organisation industrielle dans une région où prédomine l'organisation de type milieu.

Enfin, le type 4, *fragmentation industrielle*, est composé d'entreprises autonomes, par exemple des filiales de grands groupes, sans relations les unes avec les autres, mais ouvertes sur leur environnement. Dans cette situation, un milieu peut se construire dans une région où prédominent des organisations industrielles, mais cette construction est longue et parfois aléatoire.

Même si cette approche mérite discussion, elle présente à nos yeux deux éléments importants de clarification :

1. La typologie présentée ne procède pas à un classement entre régions de niveaux de développement différents, mais propose des formes d'organisations régionales définies par référence à leur organisation industrielle. La relation firme-environnement local est opérée par la notion d'«ouverture» ou de «fermeture» des entreprises. Il est vrai que Crevoisier et Maillat limitent à notre avis la portée de leur approche en considérant que la firme-organisation (qu'ils nomment organisation industrielle) fonctionne comme un système, sans ouverture sur des systèmes semblables (autres entreprises), parce que les transactions sont internalisées; sans ouverture non plus sur le système-environnement, car le degré élevé d'intégration de la firme l'amène à dépasser très largement l'échelon local, pour assurer sa cohérence au niveau national ou international. On trouvera d'ailleurs le plus souvent à l'échelon uniquement local un ou des établissements de la firme organisation. Or, selon nous, l'organisation industrielle peut renvoyer, au-delà de la grande firme, à un ensemble de firmes indépendantes reliées entre elles par des rapports de coopération et de partenariat qui peuvent être compris en termes de conventions. Lorsqu'il s'agit de petites unités, la représentation référentielle est celle du district industriel, où l'ensemble des firmes représente l'organisation; mais le district n'est qu'une des formes possibles. Malgré cette réserve, l'approche de Crevoisier et Maillat est pleine d'enseignements, en raison du croisement et de la confluence des deux formes d'organisation.

2. Le choix des deux axes directeurs dont le couplage permet d'ordonner la typologie — organisation industrielle et milieu — met l'accent sur le concept de milieu, qui traduit un contenu à la fois économique et socio-culturel. Ce concept mérite un examen plus approfondi, ce que nous allons réaliser en le rapprochant d'autres notions référentielles.

## La recherche de concepts référentiels

Dans notre démarche, qui consiste à tenter de mettre en évidence un concept pertinent, croisant organisation industrielle et organisation territoriale, la notion de milieu constitue probablement le concept qui traduit le contenu le plus riche, mais aussi le plus complexe. Il représenterait ainsi le troisième degré d'une échelle qui prendrait en considération le district en premier lieu, puis le réseau et enfin le milieu.

### LE DISTRICT INDUSTRIEL

Nous ne traiterons pas réellement ici des districts industriels; au regard de notre propos, le district est constitué par une organisation industrielle formée de petites unités connectées par des relations d'échanges productifs, spécialisées dans une activité industrielle donnée, localisées sur un territoire délimité. En fait, si la liaison entre organisation industrielle et organisation territoriale à l'intérieur du district est très forte, soulignée unanimement par les auteurs qui en traitent, le sens de cette relation est beaucoup plus délicat à élucider. Est-ce l'organisation productive qui génère l'organisation territoriale, ou l'inverse ? La question n'est pas tranchée, car si d'aucuns considèrent qu'il ne convient pas d'élever le district au rang de mythe, non plus que de le reléguer à un rôle d'interlude (Trigilia, 1990), les auteurs s'accordent sur la très forte interrelation entre les sphères économique, sociale et politique. La recherche de la prééminence d'une organisation sur l'autre est donc probablement sans objet.

### LE RÉSEAU

D'un point de vue *théorique* (Fourcade, 1991), le concept de réseau se rattache à l'analyse des organisations dans l'optique transactionnelle de Williamson (1975), prolongeant lui-même les travaux de R. H. Coase, originellement publiés en 1937 (Coase, 1987). Cette approche met l'accent sur la possibilité d'optimiser les transactions par des formes intermédiaires, incluant à la fois des éléments de marché et des éléments de hiérarchie; dans la lignée de ces travaux, le réseau apparaît alors comme «un mode d'organisation hybride qui s'inscrit du point de vue théorique dans le dépassement de la dualité firme/marché» (Lecoq, 1991). Le réseau paraît alors inséré dans un «continuum de modes organisationnels» permettant de casser l'opposition marché-firme hiérarchisée. Au-delà d'une forme intermédiaire qui inclurait des éléments de marché et de hiérarchie, le réseau représente véritablement une forme hybride, c'est-à-dire intégrant des éléments qui tiennent aussi bien au mode d'organisation de la production (flexibilité, appren-

tissage), qu'aux modalités des relations entre firmes (coopération, solidarité).

D'un point de vue *opérationnel*, une littérature abondante utilise le réseau pour décrire les processus de formation et de diffusion de l'innovation (Perrin, 1990; Planque, 1991; Maillat et al., 1991; Guilhon et Gianfaldoni, 1990). Dans ce contexte (Planque, 1991) est opérée une typologie distinguant réseaux monofonctionnels et réseaux multifonctionnels; la segmentation est déterminée du double point de vue du processus d'innovation et de l'organisation des transactions.

Les réseaux *monofonctionnels* sont centrés sur l'une des fonctions ou étapes dont l'ensemble constitue les processus d'innovation. Appartiennent par exemple à cette catégorie les partenariats de recherche-développement, associant des entreprises — éventuellement concurrentes par ailleurs — et des universités.

La régulation de ce type de réseau s'opère par modes de contrats : de ce fait, les partenaires ne se rencontrent et ne collaborent que sur l'objet même du contrat, nécessairement limité. Ces réseaux sont souvent transterritoriaux, voire transnationaux.

Les réseaux *multifonctionnels* associent un grand nombre de partenaires dans une «véritable interaction multilatérale, créatrice de processus d'innovation permanente», selon l'expression de B. Planque. On rencontre par exemple ce type de réseau dans les districts industriels.

L'organisation et la régulation de tels réseaux comporte des éléments de contractualisation, mais le facteur majeur réside dans la confiance mutuelle : elle renvoie à la notion de convention conçue comme «un système d'attentes réciproques sur les compétences et les comportements» (Salais, 1989, cité par Planque). Ce même concept est repris par Sabel (1990) lorsqu'il évoque la notion de «studied trust», qu'il estime indispensable à l'élaboration de nouvelles formes de coopération interfirmes.

Mais ce type de réseau suppose deux conditions : une proximité spatiale des acteurs et une forme de «culture territoriale» nécessaire à l'élaboration de conventions.

Les réseaux multi-fonctionnels impliquent nécessairement la question de la localisation.

La distinction entre réseaux mono- et multifonctionnels est tout à fait cohérente avec la double approche organisation industrielle-organisation territoriale. Les réseaux monofonctionnels renvoient à la recherche d'une organisation flexible de l'industrie — et des services — susceptible d'optimiser la gestion de l'innovation. Les réseaux multifonctionnels impliquent avant tout l'organisation territoriale, exigeant à la fois la proximité spatiale et l'existence d'une convention incluse dans un territoire.

Le réseau apparaît ainsi comme un concept qui pourrait être retenu pour la lecture des systèmes productifs locaux. Nous testerons par la suite son caractère opérationnel.

## LE MILIEU

La notion de milieu renvoie à un ensemble cohérent articulé autour de trois éléments : un système territorialisé de production, un ensemble de savoir-faire, une «culture technique», des acteurs en interaction réciproque.

Denis Maillat définit ainsi le milieu comme processus de perception, de compréhension et d'actions continues (voir Maillat et al., 1990). Mais trois points doivent être soulignés :

— Le milieu ne correspond pas à une unité géographique précise. Le milieu est certes localisé, mais on pourrait dire en quelque sorte, que ce local est «déterritorialisé», en ce sens qu'il ne coïncide pas nécessairement avec un territoire géographique ou industriel déterminé (Lecoq, 1991).

— Le milieu n'existe pas a priori : il se construit et s'organise autour de réseaux, territoriaux ou non d'ailleurs. Le milieu se conçoit comme un système ouvert.

— Le milieu représente un cadre organique dans lequel s'inscrivent un ensemble de relations, non seulement inter-entreprises, mais aussi sociales, des échanges d'informations et de formation, les synergies et collaborations entre le secteur privé et les collectivités locales.

Finalement, le milieu représente une symbiose quasiment parfaite entre organisation industrielle et organisation territoriale. Il est constitué par l'intersection de deux ensembles, organisation-industrie et organisation-territoire, même si chacun de ces ensembles est plus étendu que le seul milieu et le dépasse donc.

En guise de conclusion sur les référents conceptuels, résumons-en les apports selon quatre points :

1. Le problème n'est pas de classer des régions ou des territoires selon leur niveau de développement, mais bien d'en comprendre le mode de développement, à partir de la conjonction entre organisation industrielle et organisation territoriale. Autrement dit, il ne s'agit pas de faire un constat, mais de dégager une dynamique.

2. L'examen des concepts vise à dégager un outil qui nous aiderait à comprendre les processus de structuration et de développement local.

Le district industriel constitue une superposition de deux organisations : industrielle et territoriale. S'il a pu parfois apparaître comme modèle, le district semble à l'examen par trop restrictif. Et si l'on tente de passer de ce modèle rigide et fermé à une construction plus ouverte, plus flexible, on débouche sur l'approche par le milieu.

Le milieu semble représenter un mode de construction idéal, réalisant la symbiose des deux organisations. Mais qu'il s'agisse du district ou du milieu, on peut objecter qu'ils apparaissent beaucoup moins comme outil d'analyse que comme objectif «idéal»; en fait, dans ce cas, le local est déjà construit : les éventuels problèmes sont limités à son maintien et à son développement.

Cela étant, le district et le milieu apparaissent comme des concepts référentiels, c'est-à-dire des outils conceptuels permettant l'analyse des systèmes productifs localisés. Toutefois, ces deux outils ne sont ni superposables, ni interchangeable.

Le district industriel peut être considéré comme un concept référentiel dans l'étude des systèmes productifs localisés. Il représente un mode du développement local; mais il ne s'agit ni d'un modèle unique, ni d'un mode idéal.

Le milieu peut être considéré comme un concept référentiel dans la définition des conditions favorables au développement; ce développement peut être celui de territoires géographiquement localisés (systèmes productifs localisés), ou encore renvoyer à des territoires industriels dans le cas des milieux innovateurs.

Le réseau, quant à lui, apparaît à la fois comme un concept référentiel pour l'étude des systèmes productifs locaux et comme un concept opérationnel : la mise en réseau peut constituer un mode opératoire des systèmes localisés de production.

3. Mais le local ne se décrète pas : B. Planque (1991) estime qu'un milieu favorable exige à la fois une spécialisation sectorielle (ou technologique) et une diversification fonctionnelle avec, de plus, une notion de masse critique de la spécialisation locale.

Ce schéma idéal ne se rencontre évidemment que très rarement : la Silicon Valley en constitue l'exemple rêvé. Le problème est de savoir si, bien que le local ne se décrète pas, il peut se construire. Si une région possède certains éléments favorables du milieu «idéal», peut-on envisager de mettre en place des politiques visant à construire, à créer un tel milieu ? La réponse à cette question est lourde de conséquences pour l'évaluation des politiques de développement local.

4. La construction du local est soumise à des conditions culturelles et sociales. Déjà, Alfred Marshall parlait «d'atmosphère industrielle»; les tenants du district industriel font référence à une identité culturelle, nécessaire également, selon Sabel, à l'élaboration d'une «confiance vigilante». Tout cela suppose une histoire commune. Cette condition présentée souvent comme essentielle dans la littérature semble bien rarement exister sur les terrains.

Doit-on alors conclure à l'inefficacité des politiques de développement local ? Ou à l'exigence de longs délais temporels ? Nous allons tenter de donner des éléments de réponse à ces interrogations.

## Les modes de production du local

Dans la majorité des situations, le système productif local considéré ne présente ni les caractéristiques du district, ni celles du milieu. Se pose alors la question du développement, souci des responsables économiques et politiques des territoires.

Pour tenter de clarifier une réalité très touffue, nous distinguerons différentes stratégies du développement local. Mais auparavant, il convient de préciser la question même de la production du local.

### La problématique de la production du local

Pourquoi créer du local ? Il faut souligner à cet égard les changements intervenus dans les quinze dernières années, sous l'influence certes de la crise, mais aussi, tout particulièrement en France, des nouvelles relations entre l'État et les instances locales. À la politique centralisée d'aménagement du territoire succèdent peu à peu les stratégies décentralisées menées par les collectivités locales, rendues d'ailleurs nécessaires pour maintenir un certain niveau de croissance, compte tenu du retrait de l'État d'une part, des stratégies des grandes entreprises d'autre part. En effet, la crise a eu pour conséquence une rationalisation accrue du comportement des grandes entreprises, dont la stratégie paraît orientée à la fois par une logique de domination et une logique de valorisation (voir le tableau 2), même si ces deux formes s'interpénètrent et se recouvrent dans la réalité (Fourcade, 1991).

La logique de domination vise le contrôle des processus productifs. Or le contrôle total d'un processus n'exige pas — ou plus — une intégration complète des différents stades de la production et de la distribution. Les grandes entreprises vont donc externaliser, sous-traiter

TABLEAU 2 — Conséquences organisationnelles des stratégies des grandes entreprises

	Mobile stratégique	
	Logique de domination	Logique de valorisation
Expression	Déconcentration de la production Division du travail Rapport aux petites entreprises	Délocalisation de la production Industrialisation diffuse Rapport au local
Résultat	Nouveau mode d'organisation du système productif = Nouvelle organisation industrielle	Développement périphérique = Nouvelle organisation territoriale

les stades du processus qui ne représentent pas des points stratégiques des filières de produit.

La logique de valorisation exige que cette externalisation se réalise dans des conditions de minimisation des coûts, ce qui conduit à rechercher une localisation autre des activités. La stratégie des grandes entreprises s'exprime par un mouvement d'externalisation, traduisant à la fois un rapport aux petites entreprises et un rapport au local.

Une double influence oriente ainsi la construction du local :

— la décentralisation des décisions en matière de politique de développement local détermine de nouveaux modes d'organisation territoriale;

— les stratégies d'externalisation des grandes entreprises entraînent de nouvelles modalités de l'organisation industrielle tout en impliquant des conséquences territoriales. Sous cette double orientation, les systèmes productifs localisés vont devoir soutenir leur développement. Un certain nombre de territoires se trouvent ainsi en quelque sorte contraints au développement, alors même qu'aucune tradition industrielle ni activité productive spécifique n'y est localisée. Le problème est alors non pas de poursuivre le développement, mais bien de le construire de manière cohérente. Il s'agit bien dès lors de créer du local.

Mais comment créer le local ? La compréhension des modes de production du local exige l'analyse des stratégies de structuration des systèmes productifs localisés. Tout système comprend des acteurs qui entretiennent entre eux des relations, soumis à une capacité de commande, et comportant des mécanismes de régulation. Si nous traitons l'organisation industrielle et l'organisation territoriale en termes de système, nous obtenons le schéma présenté dans le tableau 3. On comprend que la combinaison de ces différents éléments donne lieu à des stratégies de développement très diversifiées. Leur ordonnancement nous permettra de comprendre les modes de création du local.

### Les stratégies de développement

Les territoires ne sont pas égaux : cette inégalité résulte de leurs atouts et faiblesses respectifs au regard de l'organisation industrielle et de l'organisation territoriale. On peut ainsi distinguer deux grandes catégories du «local», qui déterminent deux types de stratégies (tableau 4).

#### STRATÉGIES D'ADAPTATION

Les stratégies d'adaptation sont le fait de territoires ayant comme atout majeur un bassin d'emploi et, éventuellement, une tradition industrielle articulée autour de savoir-faire, la plupart du temps dans des activités de la première ou de la deuxième génération industrielle; le savoir-faire

TABLEAU 3 — Conditions systémiques de la création du local <sup>a</sup>

Acteurs	ORGANISATION INDUSTRIELLE		ORGANISATION TERRITORIALE
	Entreprises		Entreprises Services supérieurs Collectivités locales
	Grandes	Petites	
Relation	Réseaux inter-entreprises		Réseaux multiples
Commande	GE = donneur d'ordres	PE = conventions	Impulsion donnée par les collectivités territoriales
Régulation	Dépendance vis-à-vis GE	Auto- régulation du système de PE	Politiques de développement, interventionnisme

a. GE : grande entreprise; PE : petite entreprise.

permet l'introduction d'innovations technologiques, lorsque l'innovation procède par «petits sauts», sans représenter une rupture. Il s'agit d'espaces locaux peu coûteux, adaptés aux besoins des grandes entreprises qui cherchent la déconcentration des établissements; ces espaces paraissent éventuellement ruraux, mais sont le plus souvent organisés autour de villes petites et moyennes. La conjonction de ces éléments détermine l'existence d'un local spécifique, le problème dans ce cas étant de le maintenir, voire de le développer. Pour ce faire, la stratégie est adaptative, afin de répondre aux besoins liés à la délocalisation de certaines activités externalisées par les grandes firmes. L'adaptation est essentiellement réalisée autour des petites entreprises, à travers deux types d'organisation résiliaire. La première est celle de la firme-réseau, sans que la grande entreprise soit nécessairement implantée localement, mais elle induit des réseaux de sous-traitance. La seconde est du type district, constitué autour d'un réseau dense de petites entreprises.

### STRATÉGIES D'ATTRACTION

Les territoires concernés par la stratégie d'attraction pourraient être qualifiés de sophistiqués. Leur atout majeur est la capacité d'innovation. Il s'agit de milieux urbains, métropolitains, offrant des services supérieurs, laboratoires de recherche, universités, ainsi que des services d'infrastructure urbains.

#### L'effet technopole

En fait, il s'agit des territoires technopolitains, attirant les entreprises grandes ou petites «high tech». Nous assimilerons donc les stratégies

TABLEAU 4 — Stratégies de développement des territoires localisés

	Local de type :	
	Pauvre	Sophistiqué
<i>Organisation industrielle</i>		
— Éclatement sectoriel	Activités traditionnelles	Industries de la troisième génération industrielle à forte valeur ajoutée
— Éclatement structurel	Externalisation Sous-traitance	Recentrage sur les stades stratégiques de la filière
— Éclatement fonctionnel	Fonctions production, transformation	Fonctions RD, conception, management
<i>Organisation territoriale</i>		
— Atouts	Bassin de main d'œuvre, traditions industrielles Espaces peu coûteux	Services supérieurs, centres de recherche Coûts de localisation élevés
— Logique d'implantation des GE	Coûts faibles	Avantages du milieu
— Structuration de l'espace	Sous-traitance	Réseaux multipôles
<i>Stratégie</i>	<i>d'adaptation</i>	<i>d'attraction</i>

d'attraction au phénomène technopole. Celui-ci apparaît comme «un lieu privilégié de recomposition de l'appareil productif» (Quéré, 1987). On a ainsi pu parler, pour induire cette recomposition, d'un «triangle d'or» recherche-université-industrie, le croisement localisé de ces trois composants devant créer ipso facto un milieu innovateur. En fait, un examen plus approfondi des expériences de technopoles, amène à souligner leurs particularismes, fondés sur les atouts productifs et locaux de chaque territoire.

On distingue couramment (Quéré, 1987) deux grandes catégories de technopoles : les parcs technologiques (*science parks*), plus proches de la conception anglo-saxonne de la technopole; ils sont le plus souvent constitués autour d'une université. La seconde catégorie, renvoyant à une conception plus française, établit une différenciation entre les parcs d'affaires offrant un certain nombre de services aux entreprises qui s'y installent et les véritables technopoles où la proximité spatiale des acteurs détermine des synergies aboutissant à la constitution d'un milieu. L'émergence et la canalisation des synergies ne s'opèrent pas d'elles-mêmes. Elles tiennent à la volonté des acteurs, des autorités locales en premier lieu. C'est en fait cette dernière catégorie seule qui présente un intérêt pour notre propos. Encore les expériences sont-elles diverses : il convient donc de distinguer différents types de stratégies d'attraction mises en œuvre par les technopoles.

Eu égard aux systèmes productifs locaux, la stratégie technopole vise deux effets :

— un *effet de renforcement* du tissu économique local : dans cette situation, le système productif territorialisé se définit dans un cadre local déterminé; un milieu local existe, mais les autorités territoriales visent à le renforcer, à le structurer à partir des atouts locaux multiples.

— un *effet créateur du local* : dans cette situation, l'aire locale dispose d'atouts, mais qui n'ont pas été exploités dans la double perspective industrielle et territoriale. La tâche des autorités locales est alors beaucoup plus lourde, puisqu'il faut choisir un axe orientant le développement local, et visant à faire émerger un milieu territorial favorable.

#### *L'effet de renforcement*

Nous illustrerons brièvement l'effet de renforcement à partir d'exemples de technopoles françaises.

##### — Effet de renforcement organisationnel

L'exemple type est la ZIRST (zone d'innovation et de recherche scientifique et technique) de Meylan, qui n'est pas à elle seule une technopole, mais qu'il convient de replacer dans le milieu grenoblois. Ce dernier est caractérisé par une tradition industrielle, insérée dans un milieu local très favorable à la recherche et à l'innovation. En fait, on peut considérer que Grenoble constitue un milieu tel que nous le définissons plus haut, dans la mesure où existait déjà «un réseau territorialisé d'innovation technologique, cohérent et dynamique» (Perrin, 1987). L'objectif de la ZIRST était de renforcer à la fois l'organisation industrielle et l'organisation territoriale, et pour cela de faciliter l'essaimage de cadres issus d'établissements grenoblois ou de grandes entreprises en leur permettant, à partir d'un branchement sur le réseau d'innovation technologique, de créer des petites entreprises high-tech.

Ce n'est pas tant au niveau de la ZIRST que s'est développée la fameuse «fertilisation croisée», mais bien dans le tissu grenoblois. Ainsi, la Zone représente un outil de renforcement de l'organisation du milieu local.

##### — Effet de renforcement fonctionnel

Dans cette situation, la politique d'attraction a pour objet le renforcement de la cohérence du système productif local autour d'une activité spécifique. Sans aller plus loin, nous donnerons l'exemple de la technopole de l'agglomération toulousaine, qui vise à valoriser les atouts tirés de l'implantation locale de l'industrie aéronautique.

#### *L'effet créateur*

Nous arrivons enfin à cette situation atypique : la création du local, sinon de toutes pièces («le local ne se décrète pas»), mais dans des territoires ne disposant ni d'un milieu construit, ni d'une tradition industrielle. Nous illustrerons notre propos par deux exemples de création du local dans des aires situées en région Méditerranée : Sophia-Antipolis et l'aire de Montpellier. Ces deux territoires présentent un certain nombre de caractéristiques communes, mais leurs expériences respectives de production du local doivent être différenciées.

##### — Caractéristiques communes des territoires atypiques

Du point de vue de l'*organisation productive*, il est possible de souligner trois points :

— un tissu économique sous-industrialisé, sans tradition industrielle, donc dépourvu d'«atmosphère industrielle». Les activités manufacturières présentes dans le tissu local sont hétérogènes. On ne peut distinguer aucune activité industrielle principale, donc il n'y a pas de savoir-faire localisé, encore moins d'activités ordonnées selon une logique filière;

— un tissu économique fortement tertiarié et, tout particulièrement pour l'aire de Montpellier, la part importante des services rendus aux entreprises;

— un tissu économique atomisé: la part des petites entreprises (moins de 50 salariés) et des très petites entreprises (moins de 10 salariés) est tout à fait remarquable. Il convient également de souligner la jeunesse des entreprises : dans l'aire de Montpellier, la moitié du tissu économique s'est constitué au cours des cinq à sept dernières années.

Du point de vue de l'*organisation territoriale*, trois éléments doivent être pris en considération :

— il s'agit de zones attractives du point de vue de leur image, mais bénéficiant d'une situation favorable lorsqu'on considère des stratégies de développement axées sur l'Europe du Sud;

— il s'agit de territoires urbains, offrant les services supérieurs caractéristiques des villes. Universités et services de recherche sont fortement représentés;

— il s'agit pourtant de zones dites périphériques où l'innovation technologique et la recherche appliquée, bien que présentes, n'avaient pas atteint un seuil critique susceptible d'induire le développement.

L'interventionnisme des autorités territoriales doit donc constituer la «commande» (au sens systémique) du processus. Car il n'existe pas de construction locale cohérente. Une stratégie de développement de ces territoires doit donc viser à produire un milieu local. Le choix straté-



gique opéré dans l'un et l'autre cas vise à la mise en place d'un milieu technopolitain. Il s'agit de valoriser sur le plan de l'activité économique (organisation industrielle) le potentiel scientifique et technologique existant au niveau local (organisation territoriale). Si les conditions et les objectifs sont identiques, les modes de production sont néanmoins différents.

#### — Effet créateur par des réseaux transterritoriaux

L'illustration est donnée par Sophia-Antipolis, où une connexion de réseaux dépassant largement la zone — réseaux de recherche publique, réseaux de chefs d'industrie, réseaux institutionnels (Perrin, 1987) — a permis de faire émerger un milieu spécifique appuyé sur le secteur de la haute technologie. Ce milieu peut être caractérisé par une structure duale comprenant un parc industriel qui regroupe des établissements de multinationales, dont on peut considérer que l'installation a constitué l'élément «déclencheur» du processus. L'autre volet de cette structure est représenté par un incubateur regroupant des établissements de recherche, des services aux entreprises et des petites entreprises créées par essaimage. Le mode de création imprègne le développement de Sophia-Antipolis, car si l'on avoue trouver à l'intérieur de la technopole peu de synergies entre les acteurs présents sur le site, on souligne en revanche le branchement sur les réseaux transterritoriaux, ce qui représente un facteur d'attraction du local.

#### — Effet créateur par des réseaux intraterritoriaux

L'exemple de l'aire de Montpellier mérite probablement parfaitement le qualificatif d'atypique. Car la volonté de développer un milieu localisé s'appuie ici, comme pour Sophia-Antipolis, sur des atouts en matière de technologie et de recherche; mais ce cas diffère du précédent par le fait qu'à Montpellier le mode de création vise à faire émerger de nombreuses petites entreprises spécialisées dans les industries et les services de la troisième génération industrielle : informatique, communication. L'incitation à l'installation de grands établissements n'a pas été recherchée ici.

L'outil essentiel est le Centre européen d'entreprises et d'innovation, pépinière sélectionnant les entreprises sur l'exigence d'innovation, qu'elle soit technologique, de produit-processus ou de marché.

Puisque la construction du local s'appuie sur les petites entreprises, il convient donc, au-delà de l'aide à la création, d'accompagner la croissance de ces entreprises en les «branchant» sur les réseaux existants, et surtout en les conduisant, plus loin, à renforcer ces réseaux. L'expérience de la technopole de Montpellier est encore trop récente

pour qu'une évaluation actuelle permette de porter un jugement sur l'émission de synergies attendue du tissage de réseaux intraterritoriaux. Il est probable que le seuil ou la masse critique dont parlent plusieurs auteurs n'est pas encore atteint dans l'aire de Montpellier. Les résultats seront d'autant plus attendus que l'on assiste ici à une véritable recherche de production du local induite par les autorités locales.

## Conclusion

Trois remarques en guise de conclusion :

1. Nous avons réalisé, en traitant de la production du local, un assez long détour de production à travers la recherche de référents conceptuels. Plutôt que d'élaborer des typologies du développement local, il nous a paru plus pertinent de situer les dynamiques de la construction des systèmes productifs locaux, soulignant au passage la diversité des stratégies. Il existe des modalités de construction du local, mais pas un modèle du développement.

2. Nous avons privilégié le concept de réseau comme outil d'analyse. Le reproche peut nous être fait de ne l'avoir que peu utilisé. En fait, des pistes de recherche à suivre résident plus précisément dans des tentatives d'évaluation des réseaux. Il convient de rechercher des estimations des flux orientant les formes résiliantes.

3. Finalement, nous pensons que le local peut effectivement être produit. Pas n'importe où certes, ni n'importe comment; pas non plus selon un modèle unique

Dans cette démarche de création du local, trois points sont essentiels :

— la construction du local ne peut se concevoir que dans le cadre de territoires spécifiques. Ces territoires ne sont pas caractérisés par une localisation particulière, ni par une tradition industrielle, ni même par une activité industrielle déterminée, car dans ce cas, il ne s'agirait pas de construire le local mais éventuellement de le redessiner;

— ces territoires sont des territoires urbains, porteurs de services supérieurs, fortement dotés en capacités de recherche et d'innovation. Un des problèmes majeurs de la construction du local consiste d'ailleurs à organiser la diffusion de la recherche-innovation dans le tissu local;

— la construction du local exige une approche volontariste, qui ne peut être le fait que des acteurs locaux, mobilisant d'ailleurs le plus souvent des ressources transterritoriales mises en connection avec les atouts locaux. La démarche stratégique vise à organiser la cohérence entre les acteurs locaux et la confluence des synergies. Le succès d'une procédure de création du local dépend essentiellement de cette stratégie volontariste et cohérente : c'est toute la question de la pertinence des

politiques de développement mises en œuvre par les autorités territoriales qui est ainsi posée.

### Bibliographie

- Coase, R. H. 1987. «La nature de la firme», *Revue française d'économie*.
- Crevoisier, O., et D. Maillat. 1990. *Système de production, ouverture sur l'environnement et l'espace*. Communication présentée au colloque ASDRLF, Saint-Étienne, septembre.
- Fourcade, C., éd. 1991. *Petite entreprise et développement local*. Paris, Eska.
- Guilhon, B., et P. Gianfaldoni. 1990. «Chaînes de compétence et réseaux», *Revue d'économie industrielle*, 51.
- Lecoq, B. 1991. «Organisation industrielle, organisation territoriale: une approche intégrée fondée sur le concept de réseau», *Revue d'économie régionale et urbaine*, 3/4.
- Maillat, D., O. Crevoisier et B. Lecoq. 1990. *Réseaux d'innovation et dynamique territoriale : l'arc jurassien*. Communication présentée au colloque GREMI III, Chaumont. Neuchâtel, Dossiers de l'IRER, no 28.
- Maillat, D., O. Crevoisier et B. Lecoq. 1991. «Réseaux d'innovation et dynamique territoriale : essai de typologie», *Revue d'économie régionale et urbaine*, 3/4.
- Mela, A. 1989. *Dimensione socioculturali dello sviluppo*. Journées du Groupe développement local et ensembles de PME, Lyon, décembre.
- Perrin, J.-C. 1987. *Technopole et organisation territoriale. Mise en perspective comparée de Sophia-Antipolis*. Rapport final Technopoles et développement, tome 4. CNRS, ronéo.
- Perrin, J.-C. 1990. Réseaux d'innovation : contribution à une typologie. Colloque Networks of Innovators, Montréal, HEC, mai.
- Perrin, J.-C. 1991. «Territoire et organisation territoriale : éléments pour une définition économique», *Revue d'économie régionale et urbaine*, 3/4.
- Planque, B. 1991. «Note sur la notion de réseau d'innovation», *Revue d'économie régionale et urbaine*, 3/4.
- Quéré, M., et al. 1987. *Évaluation du Parc de Sophia-Antipolis : stratégies d'entreprises et «milieu technopole»*. Rapport final Technopoles et développement, tome 2. CNRS, ronéo.
- Sabel, C. F. 1990. *Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy*. International Conference, ILS, Genève, octobre.
- Salais, R. 1989. «L'analyse économique des conventions du travail», *Revue économique*, 40, 2.
- Triglia, C. 1990. *Italian Industrial Districts: Neither Myth nor Interlude*. International Conference, ILS, Genève, octobre.
- Williamson, O. E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organisation*. New York, The Free Press.