

[1992a] Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie industrielle, BENKO & LIPIETZ (eds), P.U.F., Paris.

PAR ALAIN LIPIETZ ([HTTP://LIPIETZ.NET](http://lipietz.net)) ET GEORGES BENKO

LES RÉGIONS QUI GAGNENT

Districts et réseaux :
les nouveaux paradigmes
de la géographie économique

sous la
direction de
Georges
Benko
et
Alain
Lipietz

É C O N O M I E

en liberté

puf

INTRODUCTION

1

le nouveau débat régional : positions

GEORGES BENKO ET ALAIN LIPIETZ

Donc, tout serait dit. Dans la grande compétition internationale, aggravée par l'ouverture du Marché intérieur européen au 31 décembre 1992, la France n'a qu'un atout : sa métropole parisienne. Et cette métropole ne saurait avoir qu'une ambition : rattraper et dépasser la seule autre mégapole en Europe, celle de Londres. Fini donc l'effort de tout l'après-guerre qui sembla couronné de succès dans les années 1970 : conjurer le cauchemar d'une opposition entre Paris et le « désert français ».

A / La fin des usines à la campagne ?

Cette nouvelle orthodoxie francilienne des années 1990 ne fait apparemment qu'entériner des tendances profondes de la seconde moitié des années 1980. Les régions qui gagnent sont des régions urbaines ; les usines et les bureaux refluent vers les grandes villes, les mégapoles. Près de la moitié des emplois créés depuis la « reprise » de 1986 le fut dans le seul département des Hauts-de-Seine. Un exemple significatif : la ferme-

ture de l'usine Thomson-Hybrides de Puisseaux, dans le Loiret. Comble d'injustice : un cas de déconcentration industrielle réussi, un personnel archimobilisé selon les méthodes post-tayloriennes (cercles de qualités, etc.), un des deux sites français promus à l'« excellence industrielle » en 1988, fabriquant des circuits imprimés hypersophistiqués pour un marché captif (les équipements militaires), et pourtant la fermeture... au profit d'un site de la banlieue parisienne, à Massy¹.

Pour un géographe industriel, c'est un peu le monde à l'envers. Pendant vingt ans, ce fut l'inverse. L'ancien département de la Seine, la Seine-Saint-Denis, les Hauts-de-Seine, le Val-de-Marne, perdaient leurs ouvriers qualifiés au profit de « boîtes à O.S. » dispersées dans les campagnes françaises, en proie à la modernisation agricole, sans tradition syndicale, aux salaires nettement plus bas. Ce déménagement du territoire se reproduisait en Grande-Bretagne (vers l'Irlande) ou aux Etats-Unis (vers la Sun-Belt du Sud), il se prolongeait vers la péninsule Ibérique, le Mexique, l'ensemble du tiers monde. Cela continue, d'ailleurs. Mais deux révolutions dans l'organisation des processus de production sont en train d'inverser la tendance.

La première touche les relations professionnelles, le rapport Capital-Travail. Le taylorisme qui a dominé l'après-guerre (aux ingénieurs et techniciens la conception, aux ouvriers spécialisés l'exécution) est en crise. Une des voies de sortie est la mobilisation de la ressource humaine. Or cette ressource se forme certes dans l'entreprise, mais surtout dans la culture locale, dans la tradition familiale, dans un tissu d'organisations de formation professionnelle, bref dans un système localisé où circulent et s'enrichissent les savoir-faire. Système pas forcément urbain : pensons aux horlogers du Jura ! En tout cas, le retour en force de la professionnalité, de la culture technique, privilégie les gisements de qualification sur les bassins de main d'oeuvre.

La seconde touche l'organisation industrielle, c'est-à-dire les rapports entre firmes. A la grande entreprise intégrée succède le réseau de firmes spécialisées, liées par des relations de sous-traitance ou de partenariat. Dans le cas de la pure sous-traitance, les firmes donneuses d'ordres peuvent à la rigueur s'adresser à une firme lointaine (en Asie...) : mais encore faut-il qu'on la trouve, qu'elle soit sur un marché de firmes sous-traitantes, regroupées autour d'un port ou d'un aéroport. Une zone franche par exemple, mais en tout cas une concentration urbaine. Dans le cas du partenariat, il faut que se concentrent des firmes

dans un espace tel que les ingénieurs puissent se connaître, échanger des « trucs » et discuter des problèmes techniques, il faut que les ouvriers qualifiés puissent circuler de firme en firme, il faut monter des centres de recherche communs. Bref, là encore, il faut en revenir à ce qui était la forme normale de géographie économique d'avant-guerre : le district industriel, où se concentrent des firmes d'une même branche, se divisant le travail et se partageant un savoir-faire local.

Furent des districts, en ce sens, la Plaine-St-Denis, le secteur mécanique de Courbevoie-Puteaux cher à Arletty et à Jean Gabin, Thiers et ses couteaux, St-Etienne, Oyonnax, et tous ces pays que parcourait *le Tour de France par deux enfants* dans les livres de lecture de nos (arrière) grands-parents. En Italie (la fameuse « Troisième Italie » où s'illustrent la maille de Prato, la machine-outil de Modène), dans le sud de l'Allemagne, aux Etats-Unis (Silicon Valley, Route 128) s'affirment de vieux ou de nouveaux districts. Même en France : le vieux district textile de Cholet a survécu en s'adaptant, tandis qu'émerge le nouveau district scientifique, électronique et aérospatial de Paris-Sud-Ouest (l'Arc de la SNECMA), du côté de Massy.

La nouvelle orthodoxie francilienne (le tout-à-la-mégapole) est donc un cas particulier d'une nouvelle orthodoxie : le tout-au-district-industriel, expression du nouveau modèle d'organisation productive. Telle est l'orthodoxie (fortement étayée par une tendance générale, dans le monde entier, à l'accélération de l'implosion urbaine) que ce livre entend questionner.

Quelques remarques sémantiques tout d'abord. On dit (à la suite de l'économiste britannique Alfred Marshall) *district industriel*. Il va de soi que ce qui se dit de l'industrie vaut encore plus pour le tertiaire : n'est-ce pas, depuis Sumer, aux origines de l'histoire écrite, une spécificité de la ville que de s'arroger le monopole de la fonction tertiaire ? La nouvelle expansion urbaine ne serait-elle que le reflet d'une reprise économique par le tertiaire, donc nécessairement urbaine, et plus précisément métropolitaine ? Sans doute, mais d'aucuns annonçaient, à l'époque pas si lointaine où les usines refluaient vers les villes moyennes, les bourgs, voire vers la rase campagne, que les progrès de la télématique engendraient la même évolution dans les activités tertiaires. En réalité, la distinction *industriel/tertiaire* n'est pas si évidente. Il s'agit d'activités complémentaires², et les régions qui gagnent sont avant tout des régions productrices de biens exportables, c'est-à-dire de biens manufacturés ou

de services facturables. Non, quand nous parlons de districts industriels, d'organisation industrielle, voire de relations industrielles (entre l'encadrement et les travailleurs), nous cédon's tout simplement au franglais ! *Industrial* en anglais recouvre aussi bien l'industrie manufacturière que les services... Alors, résignons-nous tout de suite à adopter le sens large et anglo-saxon du mot « industrie ». On ne fait là que récupérer le vieux sens français du mot : toute forme d'activité dynamique¹.

Donc, pas de faux débat. Un district industriel, c'est un district industriel. La Défense, Wall Street, Ginsha (à Tokyo) ou le quartier des éditeurs à St-Germain-des-Prés sont des districts comme les autres : on s'y presse, on surenchérit sur les prix des terrains, car, pour être à la pointe de l'information, il ne suffit pas de consulter une console d'ordinateur, il faut être là où sont les autres, il faut pouvoir déjeuner ensemble, s'échanger ou glaner des confidences, il faut baigner dans une *atmosphère*, le mot clé de la conception marshallienne du district. La télématique n'a pas encore supplanté le face-à-face.

Alors, quels sont les vrais débats ? Jetons nos doutes en vrac. Le district est-il vraiment la forme enfin trouvée des industries de l'après-crise ? Tous les districts sont-ils dans des régions qui gagnent ? D'ailleurs, qu'est-ce qu'une « région qui gagne » ? Une région qui s'en tire (du point de vue des emplois, des richesses, de l'art de vivre) par sa propre activité, ou une région qui vit aux dépens de celles qui ont perdu, voire d'une partie de ses propres habitants ? La hiérarchie des régions est-elle le constat d'une inégale réussite (peut-être provisoire) ou la cause des avantages dont jouissent les premières, qui seraient alors les *centres* d'une *périphérie* ? Et quand bien même les futurs centres seraient des districts (appelons-les alors métropoles), sont-ils nécessairement énormes ? Des amas de districts ? Les métropoles doivent-elles, pour gagner, devenir des mégapoles ?

Mettons de côté le cas de Tokyo. Nul ne soupçonnera les auteurs de la présente introduction de déterminisme géographique, mais il faut reconnaître que la morphologie du Japon (20% de plaine, dont la moitié urbanisée) rend quelque peu évanescence la distinction métropole/mégapole. Il y a une mégapole d'Atami à Chiba autour de la baie de Tokyo, mais on peut aussi bien dire qu'il n'y a qu'une bande quasi continue d'urbanisation, une aire métropolitaine unique et gigantesque le long du Shinkansen, du Kansai au Kanto : une mégapole articulée en plusieurs métropoles.

Restent les deux mégapoles des Etats-Unis (New York / New Jersey, Los Angeles / San Diego), la britannique et la française. S'agit-il vraiment de régions qui gagnent ? Mais alors, dans des pays qui perdent ! Dans des pays qui reculent sur la scène internationale. Dans des pays à déficit commercial, dans des pays qui s'endettent. Des mégapoles ravagées par la crise écologique et sociale, où prolifèrent les nouvelles classes dangereuses et les nouveaux fléaux sociaux : isolement, peur, drogue, racisme, délinquance... Dans les vraies régions qui gagnent au sein de pays qui gagnent, on a des métropoles qui sont probablement des districts (tertiaires et/ou manufacturiers), mais qui ne dépassent pas les deux ou trois millions d'habitants. Zürich et Francfort sont des métropoles, ce ne sont pas des mégapoles... Essayons d'y voir plus clair, en nous tournant vers la théorie.

B / Première orthodoxie : la hiérarchie urbaine

Les premiers théoriciens de l'économie spatiale, régionale ou urbaine, ceux de l'école de Iéna (Lösch, 1940; Christaller, 1933) partent de la question suivante. Comment, à partir d'un espace plan, homogène (la campagne dédiée aux activités agro-pastorales), penser l'émergence de concentrations urbaines d'activités manufacturières ou tertiaires ? Comment rendre compte de la hiérarchie (en taille, en gamme de services fournis, donc en richesse) entre ces agglomérations ?

La réponse semble assez simple, dans le cadre de la théorie micro-économique déjà dominante, celle qui part de comportements de maximisation du profit, de minimisation des coûts. Chaque bien à fournir, chaque service à rendre, présente un optimum d'échelle de production. A cet optimum correspond une demande répartie dans l'espace homogène. Les coûts de transport (des marchandises, des clients ou des usagers) sont minimisés si le producteur dessert un disque de l'espace homogène. Les productions urbaines tendront donc à s'organiser en réseaux de *lieux centraux* dont les disques recouvriront l'espace, ce qui est réalisé au mieux si le réseau est à mailles hexagonales. A des services de plus en plus rares (ou à des productions présentant des économies d'échelle de plus en plus massives) correspondront des réseaux d'hexagones (dits de

Christaller) aux mailles de plus en plus larges. En supposant qu'une ville soit au nœud de la plupart des réseaux, et en faisant pivoter ces réseaux autour de ce centre des nœuds, on voit apparaître régulièrement des concentrations de nœuds, amorce de villes de second rang.

Ainsi se constituerait, grâce à quelque main invisible optimisatrice, depuis les métropoles dotées d'opéras jusqu'aux villages simplement dotés d'épiceries, la hiérarchie urbaine. Ce schéma ne doit pas faire sourire. Il se réalise à peu près, dans la vaste plaine nord-européenne, de la France de l'Ouest à la Sainte Russie (ce n'est pas un hasard si Iéna vit la maturité de cette théorie !), comme dans les grands espaces nord-américains. Mais surtout il invite à la réflexion.

D'abord, il s'agit d'un schéma *structuraliste*. La taille, la gamme d'activités d'un lieu central dépend de sa place dans le réseau urbain hiérarchisé. S'il y a des villes petites et pauvres en activités importantes, c'est parce que la place pour ces activités est occupée par une plus grande ville, de rang hiérarchique supérieur. On ne va pas mettre un opéra, un grand magasin, et une université partout. Se devine déjà le schéma des « économie-monde » à la Wallerstein (1974) et Braudel (1980) : le succès de certaines agglomérations (les centres) est l'avers d'une médaille dont le revers nécessaire est la médiocrité de la périphérie. Médiocrité qui n'est que relative : jusqu'au plus humble hameau, un lieu urbain est toujours le centre d'une périphérie... sur un réseau plus fin.

Mais qui est le « on », la main invisible qui concentre ainsi les activités les plus nobles en certaines métropoles ? A première vue, le jeu de la concurrence et des comportements individualistes d'optimisation. Les entreprises se répartiraient régulièrement dans l'espace en fuyant la concurrence et en cherchant la proximité des clients.

Il n'en est rien. D'abord, il est connu que, dans chaque centre, plusieurs entreprises concurrentes offrent en général le même service. Et si possible dans la même rue (pensons au Sentier de Paris, pour la confection). C'est l'effet de bourse, de marché (au sens organisationnel du mot marché : un marché aux bestiaux par exemple). Il faut s'installer là où les clients recherchent certain service ou certaine marchandise, un certain endroit connu pour y rassembler ceux qui se livrent à l'industrie correspondante. Ce n'est pas une entreprise qui dessert un disque, c'est une agglomération d'entreprises : un district, déjà ! Quand, au contraire, il n'y a qu'une unité de production de service par maille du réseau, on peut

supposer que ce n'est justement pas la concurrence, mais une organisation planifiée qui rend compte de l'occupation de cette place. C'est l'Eglise qui a réparti dans les villages et les villes cures et évêchés (et bien souvent c'est elle qui a ainsi amorcé l'armature urbaine). C'est l'Etat qui répartit écoles, lycées, universités, hôpitaux, et ainsi consolide la hiérarchie urbaine, intentionnellement, pour desservir un territoire...

Pour rendre compte de l'effet d'agglomération, malgré la concurrence, certains théoriciens de l'équilibre général ont recours à un paradoxe de théorie des jeux imaginé par Hotelling (1929). Sur la promenade d'une station balnéaire, deux marchands de glace auraient intérêt à se répartir les deux moitiés de la plage, en se plaçant au quart et au trois quarts de la promenade. Mais, chacun cherchant à mordre sur le territoire de l'autre, ils iront se coller au milieu de la plage, perdant ainsi les clients des deux extrémités !

Ce jeu non coopératif ne convainc guère. On va au milieu de la plage parce qu'on sait que, là, il y a des marchands de glace (et de crème solaire, et de lunettes, etc.). L'agglomération n'est pas forcément un effet pervers. Elle présente des effets positifs pour les concurrents, des *effets d'agglomération* : économies d'agglomération *internes à la branche* (le marchand de glaces est plus près du fabricant de glaces), effets de proximité *externes à la branche* (on va acheter de la crème solaire, on revient avec une glace à la main).

Ces effets internes à l'agglomération mais externes à la branche rendent compte ainsi d'une seconde faiblesse de base du raisonnement de l'Ecole de Iéna : pourquoi admettre au départ qu'il y a des métropoles qui sont au nœud de plusieurs réseaux ? Parce que, suggèrent les théoriciens des effets externes, tous les comportements ne sont pas régis par des transactions marchandes isolables. Il y a un effet d'émerveillement, d'émulation, d'échanges informels, d'interaction non tarifée, qui est propre à l'agglomération. On retrouve à nouveau le concept d'*atmosphère*.

Ainsi, la théorie spatiale la plus structuraliste, inspiratrice des gestions administratives du territoire les plus fonctionnalistes, repose sur un impondérable, un non-mesurable, un principe d'organisation non marchand, spécifique à l'agglomération elle-même, qui peut tout au plus être amorcé et stimulé par des décisions administratives supérieures. En somme : certaines villes réussissent mieux que d'autres parce qu'elles le méritent, parce que la vie économique (ou culturelle) y est plus active,

parce que les citadins y adoptent une attitude plus coopérative ou mieux concertée. Dès lors, la hiérarchie spatiale est résultat et non pas cause : toutes les villes pourraient être aussi prospères, si elles s'y prenaient aussi bien.

En prenant la ville (et la région qui l'entoure et participe à sa prospérité) comme un sujet collectif, on voit alors se renverser, comme sur un ruban de Moebius, les deux faces opposées de toute science sociale : holisme et individualisme, structure et trajectoire, soit, dans le langage de l'analyse spatiale, le « global » et le « local »⁴. C'est entre ces deux pôles que vont s'affronter les deux grandes orthodoxies spatiales des années 1960.

C / Retard ou dépendance ? Les orthodoxies de l'après-guerre

La grande faiblesse de la théorie de la hiérarchie des lieux centraux, c'est bien sûr le présupposé de l'espace homogène. Dans un espace homogène, la structuration d'une hiérarchie urbaine (par le marché, les effets externes ou la décision administrative) est en effet plausible. Le problème, c'est que les régions, et encore moins les nations, ne sont pas homogènes. En Normandie, comme en Hesse ou en Mazurie, il y a bien des réseaux urbains hiérarchisés à la Christaller, structurellement homologues... mais la composition sociale de ces villes, leur richesse ne se ressemblent pas, car ce sont les réseaux urbains de territoires hétérogènes. Les uns sont dits développés et les autres... moins développés. De même, il y a des quartiers industriels et résidentiels, des quartiers riches et des quartiers pauvres, à Paris comme à Mexico, mais Paris n'est pas Mexico. L'inégal développement des régions ou nations et de leurs armatures urbaines va occuper le devant de la scène pendant les années 1960-1970, engendrant d'abord deux orthodoxies rivales.

Dans les années 1960 domina une première orthodoxie en matière de développement spatial des activités économiques. Chaque aire géographique (région ou pays) serait censée passer par les mêmes étapes du schéma historique de Colin Clark (1951), les âges pré-industriel (primaire), industriel (secondaire), post-industriel (tertiaire voire quaternaire). Mais tous les pays (ou régions) ne décolleraient pas au même

moment, d'où le sous-développement relatif des uns par rapport aux autres à chaque moment de l'Histoire (fig. 1). Telle fut la *théorie des étapes du développement* de W. Rostow (1963). Transversalement à ce décalage des aires géographiques, les nouveaux produits inventés dans les zones les plus développées se banaliseraient et leur production se déplacerait vers les contrées moins développées (cycle du produit de Vernon, 1966).

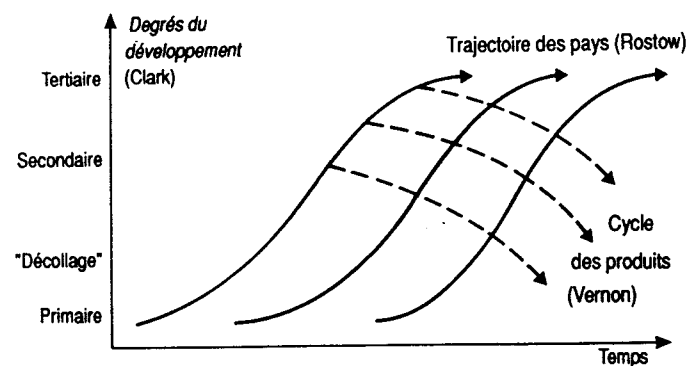


FIG. 1. - La dualité Rostow-Vernon

Le schéma Clark-Rostow-Vernon n'est pas, selon la classification des approches esquissée plus haut, globalement structuraliste. Rien n'empêche qu'à la fin des temps, dans l'ère quaternaire, les trajectoires de tous les pays convergent vers une structure interne semblable. Le retard relatif de certains sur d'autres n'est pas structurel : c'est un effet des hasards de l'Histoire qui a vu certains pays décoller avant les autres, pour des raisons de structure interne. L'émergence d'une éthique de l'entreprise à la Weber, la présence de matières premières indispensables à la première révolution industrielle, la faiblesse de la féodalité permettant l'émergence d'une bourgeoisie : toutes les raisons invoquées par les uns ou les autres renvoient à la généalogie, à la personnalité du pays. Symétriquement, on peut évoquer, pour expliquer le « retard » des autres pays, des raisons internes : difficultés du climat, structures sociales ou idéologiques conservatrices, etc. Le décollage serait donc affaire de

réformes internes, et dès lors l'avance des autres pays serait somme toute positive : les derniers rattraperont les premiers en important leur savoir-faire... En ce sens, cette orthodoxie dérive d'une méthodologie individualiste (avec des individus collectifs : les pays).

Face à cette orthodoxie se dressa sous diverses variantes une théorie globalement structuraliste : la *théorie de la dépendance*⁵. Pour ses partisans, la cause même du sous-développement des uns était le développement des autres, et la richesse de ces derniers s'alimentait de la misère des premiers. Il avait été possible jadis d'accéder par ses propres forces au stade capitaliste industriel, mais les rapports de domination politique puis la concurrence sur le marché mondial barraient durablement la route à de nouveaux venus. Ainsi se consoliderait durablement une division internationale du travail entre un centre dominant, manufacturier et tertiaire, et une périphérie dominée, exportatrice de biens primaires, agricoles et miniers. L'échange inégal interdirait à la périphérie d'accumuler les moyens de son décollage, en outre les progrès de la compétitivité du centre lui imposeraient des barrières à l'entrée⁶ toujours plus hautes.

Il était évidemment facile de transposer cette seconde orthodoxie de l'échelle internationale à l'échelle interrégionale, pour rendre compte de l'inégal développement des régions françaises, britanniques, ou nord-américaines. Pourtant, dès la fin des années 1960, il fallut se rendre à l'évidence : certaines périphéries s'industrialisaient. Décollage, en commençant par les productions industrielles devenues banales, selon le paradigme de Rostow-Vernon ? Certes, mais qui n'annonçait pas nécessairement un rattrapage, une homogénéisation de l'espace. En fait, on pouvait toujours lire, dans les inégalités interrégionales des niveaux de qualification au sein des industries manufacturières elles-mêmes, davantage une complémentarité instantanée (synchronique) qu'une similitude décalée dans le temps. En ce qui concerne la division du travail entre les régions françaises, on voyait notamment succéder, à une complémentarité agriculture/industrie, typique de l'avant-guerre, une nouvelle division interrégionale du travail correspondant à trois fonctions synchroniques de l'activité productive au sein d'une même branche :

- I - Conception
- II - Fabrication qualifiée
- III - Exécution.

Cette tripartition, typique de l'organisation fordienne du travail, était alors abusivement considérée comme la forme définitive d'organisation

scientifique du travail, et son déploiement spatial fut baptisé *circuit de branche*⁷.

La diffusion progressive de cette thèse accompagnant l'apparition de nouveaux pays industrialisés dans le tiers monde conduisait vers la fin des années 1970 à une nouvelle orthodoxie : la nouvelle division internationale du travail (Fröbel, Heinrichs et Kreynes, 1980). Les pays (ou régions) développés devenaient à la fois les régions centrales de l'organisation de travail et les principaux marchés, mais délocalisaient vers des régions plus pauvres et moins qualifiées les activités de main-d'œuvre, à destination de leur propre marché.

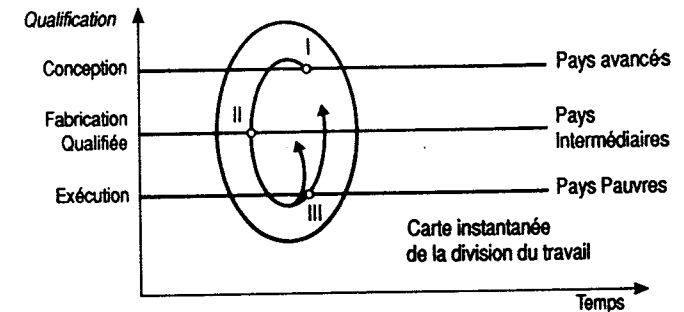


FIG. 2.

Cette généralisation un peu hâtive d'un structuralisme global régissant l'ensemble de l'économie-monde, y compris la division du travail au sein de l'industrie, souleva rapidement des objections, même de la part de théoriciens de la nouvelle division interrégionale du travail (Aydalot, 1984 ; Lipietz, 1985, 1986a, 1986b ; Massey, 1985). On peut en effet admettre que, dans un territoire politiquement homogène comme la France, des firmes déploient leurs circuits de branche sur un damier de régions inégalement développées, en installant des établissements de niveau III dans les régions sous-développées ou en y nouant des relations de sous-traitance. Mais, transposé à l'échelle internationale, un tel schéma (où le rôle d'agent structurant serait confié aux firmes multinationales) fait bon marché de l'irréductible spécificité de la société locale, du rôle de l'Etat local, de la nature des rapports et compromis sociaux locaux, de leur mode de régulation garanti par l'Etat local, etc. Le déve-

loppement, en France, de l'approche de la régulation avait souligné l'importance de ces compromis institutionnalisés, par l'Etat-Nation, et recentré l'attention sur la dynamique, le régime d'accumulation engendré par ces compromis⁸. Si donc les firmes internationales cherchaient à étendre leurs circuits de branches sur les nations comme elles l'avaient fait sur les régions, elles y rencontraient un agent beaucoup plus autonome, l'Etat local, expression d'une idiosyncrasie locale, avec ses agents, ses conflits, et ses ambitions.

En réalité, cette dualité global/local était déjà présente à l'origine de la théorie des circuits de branches, comme le remarquait Doreen Massey (1978) : « Les régions chez Lipietz (1977) apparaissent tantôt définies en elles-mêmes, dans leur généalogie, tantôt définies par leur place synchronique dans la division interrégionale du travail. » A l'époque, c'était pour elle une critique : la région ne pouvait que porter les cicatrices de structures plus globales qui successivement y avaient imprimé leur marque. Quelques années plus tard, l'évolution même de la géographie radicale anglo-saxonne amenait D. Massey (1985) à reconnaître : « The Unique is back on the agenda. » Retour du singulier, de la « personnalité régionale » à la Vidal de la Blache... Et la critique régulationniste de l'orthodoxie de la nouvelle division internationale du travail tendait à renverser un structuralisme global pour remettre au centre de la réflexion la personnalité du territoire local, en l'occurrence l'Etat-Nation. D'autres allaient pousser beaucoup plus loin dans ce sens.

D / Le développement régional « endogène »

Rompant radicalement avec le structuralisme global, mais tout autant avec la théorie prédéterministe des étapes du développement à la Rostow, une série de travaux d'abord épars allaient converger à la fin des années 1980 vers une nouvelle orthodoxie : le succès et la croissance de régions industrielles seraient essentiellement dus à leur dynamique interne.

Le point de départ fut sans conteste les recherches d'Arnaldo Bagnasco, Carlo Trigilia et Sebastiano Brusco sur la Troisième Italie⁹. Entre l'industrialisation classique du triangle Milan-Turin-Gênes et le sous-développement désespérément persistant du Mezzogiorno émer-

geaient des villes, des vallées, qui, par leurs seules forces, s'engageaient victorieusement sur le marché mondial à travers une industrie spécifique. Alors que les premières études insistaient plutôt sur les caractéristiques sociales de ces régions de développement endogènes (la *construction sociale du marché*), G. Becattini (1979) rappela que le type d'organisation industrielle de ces régions, mélange de concurrence-émulation-coopération au sein d'un système de petites et moyennes entreprises, rappelait un vieux concept : le « district industriel » selon Alfred Marshall (1900). Pour ce dernier en effet, il existe deux possibilités d'organisation industrielle. D'une part, l'organisation sous commandement unique de la division technique du travail intégrée au sein d'une grande entreprise. D'autre part la coordination, par le marché et par le face-à-face (la réciprocité), d'une division sociale du travail désintégrée entre des firmes plus petites se spécialisant dans un segment du processus productif¹⁰.

Mais le coup de génie de Michael Piore et Charles Sabel (1984) fut d'interpréter les succès des districts industriels comme un cas particulier dans une tendance beaucoup plus générale. Se référant (sans doute abusivement¹¹) à l'approche de la régulation, ils avancèrent qu'à la production de masse fordiste, rigidement structurée, allait succéder un régime fondé sur la spécialisation flexible, dont la forme spatiale serait le district, comme le circuit de branche était une forme spatiale de déploiement du fordisme. Cette nouvelle bifurcation industrielle rendait en effet toute sa place à la professionnalité de la main-d'œuvre d'une part, à l'innovation décentralisée et à la coordination (par le marché et la réciprocité) entre les firmes d'autre part : deux caractères déjà évoqués de l'atmosphère sociale du district industriel.

Parallèlement, des géographes californiens, Allen Scott, Michael Storper et Richard Walker, impressionnés par la croissance de leur Etat et tout particulièrement de Los Angeles, arrivaient à de semblables conclusions sur une base un peu différente. D'abord ils s'intéressaient à des métropoles, voire des mégapoles, dans lesquelles ils reconnurent ultérieurement des patchworks de districts. Ensuite, quoique connaissant l'approche régulationniste dont ils reprenaient une partie la terminologie, ils s'appuyèrent essentiellement sur les analyses néo-marxistes ou néo-classiques (celles de Coase, 1937 et Williamson, 1975) de la dynamique de la division du travail et des effets externes d'agglomération¹². Allen Scott, dans sa synthèse majeure *Metropolis* (1988), souligne même

que le district électronique le plus récent de Californie, Orange County, n'avait même pas de réservoir de main-d'œuvre qualifiée à son origine (contrairement à la Silicon Valley, fondée autour du parc industriel de l'Université de Stanford¹³). Storper et Walker (1989), avec des accents quasi-nietzschéens, proposaient un modèle d'émergence de pôles de croissance surgis presque de rien.

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

E / Le débat

Telle est donc l'ultime orthodoxie à laquelle la présente collection d'essais est consacrée¹⁴. Nous commencerons par donner la parole à quelques défenseurs, parmi les plus significatifs, du développement endogène en districts. Puis nous donnerons la parole aux critiques. Ensuite nous rechercherons une approche plus nuancée des nouvelles formes de la géographie industrielle, dont tout le monde s'accorde à reconnaître qu'elle est essentiellement urbaine.

I / L'HYPOTHÈSE DES DISTRICTS INDUSTRIELS

A tout seigneur, tout honneur : notre enquête commencera par une réflexion de fond de l'économiste italien G. Becattini sur le district économique marshallien en tant que notion socio-économique. On y trouvera un clair exposé de la version canonique du district à l'italienne : importance des liens non économiques dans la communauté locale, sociologie d'une « population de firmes », importance des ressources humaines, rôle exact du marché et de la coopération, comparaison avec la grande firme, réceptivité au changement technologique, et... dangers menaçant la survie des districts.

Et pour rester dans la mère-patrie des districts, nous donnons ensuite la parole à Gioacchino Garofoli, qui nous présente la spécificité des districts d'Italie : les systèmes de petites entreprises, cas paradigmatique de développement endogène. Il insiste sur l'homogénéité (culturelle, sociale et même politique) de ces districts, sur la flexibilité du marché du travail, sur leur déspecialisation progressive, introduisant ainsi une typologie des districts par ordre de complexité croissante. Puis il analyse leurs conditions de stabilité... et de crise. Point important : G. Garofoli insiste sur la spécificité italienne (et même méditerranéenne) de ce type de districts.

A l'autre extrémité de l'éventail, le texte d'Allen Scott, « L'économie métropolitaine : organisation industrielle et croissance urbaine », nous offre à la fois un résumé de *Metropolis* et une brillante présentation de ce que certains n'hésitent pas à appeler « le paradigme Coase-Williamson-Scott » (Benko, 1991). Ici, le savoir-faire et l'esprit de communauté chers aux Italiens s'efface (la mégapole est un immense marché du travail flexible) au profit des effets d'agglomération, économies de variété et baisse des coûts de transaction entraînés par la floraison de firmes complémentaires dans la même aire métropolitaine¹⁵.

Il est temps de rassurer nos lecteurs : en France, mère des circuits de branche, on a aussi nos districts ! Et même de très anciens, qui, avec leur propre modèle de développement, ont pu traverser sans encombre l'ère fordiste, s'adapter. Et aussi de nouveaux districts, liés aux nouvelles technologies : c'est ce que nous montrent Claude Courlet et Bernard Pecqueur, deux économistes de Grenoble, dans un chapitre qui clôt cette première partie sur une note d'optimisme : « Les systèmes industriels localisés en France : un nouveau modèle de développement ».

II / LES DISTRICTS NE SONT PAS SEULS AU MONDE

Telle va être bien sûr la critique fondamentale des économistes et géographes plus attachés aux structures lourdes, contraignantes, du capitalisme mondial.

Ouvrant le feu sur la nouvelle orthodoxie Piore-Sabel-Scott-Storper, les Britanniques Ash Amin et Kevin Robins ne mâchent pas leurs mots dans leur contribution : « La réémergence des économies régionales, ou la géographie mythique de l'accumulation flexible ». Non seulement,

plaident-ils, les nouveaux espaces industriels sont le résultat complexe et hétérogène de tendances contradictoires, mais les districts eux-mêmes n'échappent pas à l'intégration au sein d'une logique capitaliste plus globale que locale.

C'est l'argument que développent, encore plus mordantes, Flavia Martinelli et Erica Schoenberger dans : « Les oligopoles ? Ils se portent bien, merci ». Tous les éléments du modèle accumulation flexible sont mis en question un par un : la flexibilité de la technique, du marché du travail, l'autonomie des districts et le succès de la « troisième Italie », le rôle de la demande agrégée, des nouvelles technologies, des services financiers. L'approche régulationniste ne permet pas, en tout cas, de conclure qu'aujourd'hui « small is beautiful ».

C'est ce que confirme, en macroéconomiste, Robert Boyer. Intervenant en amont du débat (« Les alternatives au fordisme ») il pose la question : « un nouveau modèle de développement est-il en train d'émerger ? » ; et, dans un style parfaitement accessible, donne son diagnostic : peut-être oui, à l'état embryonnaire, mais alors il y en a plusieurs, qui restent en compétition. Il serait donc vain de prétendre qu'une forme urbaine soit la forme spatiale canonique du post-fordisme...

III / ÉLARGIR LA PROBLÉMATIQUE

C'est en effet par un retour à l'approche régulationniste complète (et non plus réduite à l'organisation industrielle, même en y ajoutant les relations professionnelles) que le débat peut être relancé sur des bases plus saines, sans rien perdre de l'apport des théoriciens du district. Approche complète (prenant en compte les conflits, les contradictions, les modes de régulation économiques) et même élargie aux aspects sociaux, culturels, politiques, aux « formes de gouvernance » des entreprises et des territoires.

C'est le travail auquel s'attache d'abord Mick Dunford dans « Trajectoires industrielles et relations sociales dans les régions de nouvelle croissance industrielle ». Reprenant les différents rapports sociaux fondamentaux qui structurent la production capitaliste, il montre qu'aucune n'a encore trouvé sa nouvelle forme « après-fordiste » définitive. Il en résulte plusieurs formes territoriales possibles, plusieurs stratégies, comme l'illustre l'exemple des technopoles électroniques (Grenoble, Cambridge, l'Ecosse de la « Silicon Glen »).

La collaboration de Michael Storper et Bennett Harrison pour le chapitre suivant pourra surprendre : deux géographes travaillant l'un dans l'ouest des Etats-Unis (la « Sun-Belt »), l'autre dans l'est (la « Rust-Belt »), l'un célébrant les nouveaux pôles de croissance, l'autre dénonçant le « grand tête-à-queue » de la puissance américaine, l'un plutôt proche des contributions de la première partie, l'autre des critiques de la seconde partie¹⁶ ! Qu'il soit ici permis aux coordinateurs de cette collection d'essais de souligner que, par-delà leurs divergences d'appréciation, tous les auteurs de ce recueil se connaissent et reconnaissent, se confrontent aussi amicalement que fréquemment en colloques et séminaires, bref qu'ils poursuivent tous le même programme de recherche ! Leur espoir commun, c'est que l'approfondissement de l'analyse, combinant le terrain et l'introduction de nouveaux concepts, permettra de rendre compte de ces divergences d'appréciation. Comme son nom l'indique, la contribution ici présentée, « Système de production industrielle et forme de gouvernance dans les années 1990 », tente un élargissement du paradigme « Coase-Williamson-Scott » par l'introduction d'un mode de régulation interne ou externe aux entreprises, peu pris en compte par l'approche régulationniste française : la « forme de gouvernance »¹⁷. Dès lors, selon les cas, la même organisation industrielle en réseau de firmes spécialisées peut ressembler... à un oligopole quasi intégré, ou à un district industriel à l'italienne !

Quant au gouvernement proprement dit, c'est-à-dire la politique de l'Etat national et l'attitude des classes dirigeantes locales, c'est le thème principal de la contribution de Bernard Ganne, « Les systèmes locaux de production en France : économie politique d'une transformation ». Polémiquant implicitement avec ses voisins de Grenoble, le sociologue lyonnais pose la question : pourquoi la plupart des districts industriels français ont-ils dé péri (ou furent-ils écrasés) pendant la croissance fordiste, et plus particulièrement sous le gouvernement gaulliste ? Une question qui nous rapproche considérablement de l'orthodoxie francilienne.

Revenant, en ingénieur, sur les thèmes de l'organisation industrielle (division du travail, coordination et gouvernance) Pierre Veltz, dans sa contribution, « Production et territoire : décentralisation ou métropolisation ? », n'incite pas plus à l'optimisme. De très puissants facteurs économique-organisationnels poussent à la re-métropolisation des activités dans l'agglomération parisienne. Si des districts doivent revivre en province, il y faudra une bonne dose de volontarisme...

Pour finir, Danièle Leborgne et Alain Lipietz proposent une manière de synthèse : « Flexibilité offensive, flexibilité défensive : deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques ». Oui, même dans un monde en proie à l'incertitude macroéconomique, il y a des régions (ou des pays) qui gagnent. Mais elles ne le font pas en adoptant les mêmes compromis, les mêmes formes structurelles, ni dans les relations professionnelles, ni dans l'organisation industrielle, et certains compromis sont meilleurs que d'autres, socialement, sur le long terme. De ces combinaisons diverses naissent plusieurs types d'espaces économiques, presque tous urbains, il est vrai. Et surtout, ce choix d'un modèle ou d'un autre dépendra crucialement de l'attitude des agents de la société locale (régionale ou nationale) : offensive ou défensive...

A l'issue de ce parcours dans la palette colorée des nouvelles théories des nouveaux espaces, on aura du moins compris le rôle central des relations de travail (au sein de la firme, et entre les firmes) dans la nouvelle géographie industrielle. La question des « régions qui gagnent » s'apparente très largement (sans s'y réduire) à la question des « modèles qui gagnent ».

Encore faut-il souligner ce que ces essais ont de prospectif, voire d'embryonnaire. Théories naissantes d'une réalité encore mouvante, tâtonnante, ils appellent à la réflexion des chercheurs... et au débat des citoyens. Car c'est de notre vie quotidienne, de l'emploi, de l'intérêt du travail, de l'environnement, de la qualité de la vie, de la convivialité urbaine qu'il s'agit en définitive...

NOTES

1. *Libération*, 19 novembre 1989.
2. La distinction entre métiers manuels et non manuels est déjà délicate (pensons aux tris postaux !). La distinction entre branches industrielles et tertiaires est, elle, souvent un artefact statistique. Le balayeur, le comptable ou l'ingénieur - système passent de l'industrie au tertiaire, selon qu'ils sont embauchés directement par une firme automobile... ou par une société de service aux entreprises travaillant pour cette firme ! Voir cependant Lipietz (1978).
3. *Petit Robert* : « 1356. Latin : *industria* <<activité>>. I - Vieux ou littéraire : habileté à exécuter quelque chose (...). II - (XV^es) Profession comportant généralement une activité manuelle (...) III - (1735) Vieilli : Ensemble des opérations concourant à la production et la circulation des richesses (...) ». Il en reste trace dans l'adjectif *industriels*.
4. Sur cette dualité, voir Lipietz (1988), et, sur le local et le global, Benko (1990).

5. Les représentants les plus significatifs en sont Samir Amin (1973), André Gunder Frank (1969) et, dans une certaine mesure, Immanuel Wallerstein (1974). Pour une évaluation du « dépendantisme », voir Lipietz (1985).
6. Barrière à l'entrée : seuil minimum de capitaux et de savoir-faire à rassembler, requis pour entamer de manière compétitive une activité donnée.
7. Voir Lipietz (1974, 1977). L'organisation du travail fordienne est la combinaison du taylorisme et de la mécanisation. Elle ne doit pas être confondue avec le modèle de développement fordiste, qui comprend en outre un schéma de croissance macroéconomique (ou « régime d'accumulation ») centré sur la consommation de masse, et un « mode de régulation », un ensemble d'habitudes et de procédures contraignant les agents individuels à se conformer à ce régime.
8. « L'approche de la régulation » a été développée à partir du travail de Michel Aglietta (1975) et d'une équipe du CEPREMAP (1977). On en trouvera des résumés plus récents et accessibles dans Boyer (1986) et Lipietz (1985), ainsi que dans la contribution de Leborgne et Lipietz au présent volume.
9. Titre du livre séminal de Bagnasco (1977). Tout aussi importants furent son article de (1985), celui de Brusco (1982), etc. Indépendamment, Stöhr et Taylor (1981) commençaient à parler de « développement endogène ».
10. On oppose (depuis Marx au moins) la *division technique du travail* au sein de la firme à la *division sociale du travail* entre firmes indépendantes. La première est coordonnée par la hiérarchie, l'autorité, la « loi de fer » et le « calcul a priori », la seconde par le marché et son « anarchie » (dixit Marx : voir le commentaire dans Lipietz (1979), section I). Cette distinction fondamentale a été reprise par O. Williamson (1975) et jouera un rôle omniprésent dans cet ouvrage.
11. La réaction des régulationnistes français au livre de Piore et Sabel fut assez mitigée. Voir la contribution de Leborgne et Lipietz à ce volume, leur texte plus franchement polémique (1990) et le livre de B. Coriat (1990). Fondamentalement, les régulationnistes reprochent à Piore et Sabel de confondre une forme d'organisation industrielle (un « paradigme technologique »), d'ailleurs abusivement déduite d'une nécessité technologique, avec un modèle de développement complet.
12. La jonction de ce courant, centré sur la prolifération « spontanée » de métropoles high-tech, avec les recherches sur les districts « à l'italienne », n'était pas évidente. Elle eut pourtant bien lieu sous l'enseigne de la « spécialisation flexible ».
13. Le parc industriel de la vallée de Santa-Clara est analysé par Anna Lee Saxenian (1985). Voir aussi la synthèse de G. Benko (1991).
14. Plusieurs de ces textes furent débattus à l'Université de Paris I au cours du colloque « Les nouveaux espaces industriels », mars 1989. D'autres textes, discutés au cours du même colloque ou renvoyant aux mêmes débats, sont rassemblés dans Benko (1990), dont la lecture complètera très utilement celle du présent recueil.
15. Pour faire justice au talent d'Allen Scott, il faut souligner que ce texte n'épuise pas sa problématique. Dans une étude sur les industries électroniques en Asie de l'Est (1987), il combine cette approche endogène et celle de la hiérarchie de l'économie-monde (ou du circuit de branche). Une autre étude sur les districts électroniques sud-californiens (Scott & Paul, 1990) souligne le rôle des formes d'organisation patronale et de « gouvernance ».
16. Bennett Harrison reste le procureur acharné des aspects sombres des « années Reagan » : voir Bluestone & Harrison (1982, 1989).
17. « Gouvernance » en anglais. Il s'agit des formes de conduites d'une organisation humaine, plus largement que de « gouvernement » (d'une structure politique territoriale). La traduction de ce mot nous a plongé dans l'embarras. « Régulation » semblait

le plus adéquat, mais, comme « gouvernance » vise plus particulièrement la régulation de relations de pouvoir et de coordination plutôt non marchandes, A. Scott proposait « régulation politique ». Mais le mot « politique » renvoie trop spécifiquement à la forme étatique. Cette même raison nous a fait écarter la solution que nous avions retenue pour « industry » : revivifier la vieille acception française du mot « gouvernement » (remise à jour par Michel Foucault !). Car, depuis Montesquieu, l'expression « forme de gouvernement » renvoie à l'Etat, et ce n'est pas ce dont il s'agit. Nous avons donc décidé, plutôt que de forger un néologisme ou de ranimer le vieux « gouvernement », de reprendre un mot tombé en désuétude (gouvernance : sorte de baillage des Flandres) et de lui donner cette acception.