LE LOCAL ET LE GLOBAL

Le local et le global : en économie spatiale, en économie régionale ou internationale, ce contraste n'est pas seulement entre objets d'étude, mais bien un contraste de méthode. Pour qui privilégie le local (la « région », le « pays »), le territoire existe avec sa « personnalité » (pour parler comme le géographe Vidal de la Blache), c'est-à-dire ses dotations naturelles et humaines, ses institutions, son « atmosphère » propre. Et sur la base de cette personnalité, il noue des rapports plus ou moins avantageux avec d'autres régions. Cette approche peut s'intéresser à la structure *interne* du territoire pour expliquer ses rapports avec les autres territoires, mais elle n'est pas « globalement » structuraliste.

Au contraire, les approches partant du global définissent les régions par leur place dans une structure plus globale ou englobante. La région, ses caractéristiques, sont donc le produit de l'interrégionalité. On parlera par exemple de rapports « centre/périphérie ».

Récemment, cette opposition méthodologique a pris une nouvelle tournure : c'est l'opposition entre l'approche en terme de *division interrégionale (ou internationale) du travail* et celle en terme de *développement endogène,* dont une forme très caractéristique serait le *district industriel.* Le présent exposé visera à faire le point sur ce débat, qui reste ouvert non seulement dans la théorie, mais même, probablement, dans la réalité. Le monde change et nous révèle des formes, des topologies nouvelles !

Première orthodoxie: la hiérarchie urbaine

Les premiers théoriciens de l'économie spatiale, régionale ou urbaine, ceux de l'école d'Iéna (Lösch [1940], Christaller [1933]), partirent des questions suivantes: comment, à partir d'un espace plan, homogène (la campagne dédiée aux activités agropastorales), 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 microéconomique 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. À 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. À 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'épicerie, 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 » dépendent 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 « économies-monde » à la Wallerstein [1974] et Braudel [1979]: le « succès » de certaines agglomérations (les « centres ») est l'avers d'une médaille dont le revers *nécessaire* est la médiocrité de *sa* 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? À 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'Église 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'État qui répartit écoles, lycées, universités, hôpitaux, et ainsi consolide la hiérarchie urbaine, intentionnellement, *pour* desservir un territoire...

Pour rendre compte de cet 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 glaces auraient intérêt à se répartir les deux moitiés de la plage, en se plaçant au quart et aux 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 que l'on sait que là, il y a des marchands de glaces (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 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'école d'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 tarifiée, qui est propre à l'agglomération. On reconnaît là le concept d'*atmosphère* cher à Marshall et à Becattini.

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 considérant 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 Mœbius, 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 » [1]. C'est entre ces deux pôles que vont s'affronter les deux grandes « orthodoxies » spatiales des années 1960.

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 les unes aux autres. En Normandie comme en Hesse ou en Mazurie, il y a bien des réseaux urbains hiérarchisés à la Christaller, structurellement homologues les uns aux autres... Mais la composition sociale de ces villes, leur richesse, ne se ressemblent pas, car ce sont les réseaux urbains de territoires *hétérogènes* les uns aux autres. 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 : préindustriel (primaire), industriel (secondaire), postindustriel (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. Telle fut la théorie des *étapes du développement* de W. Rostow [1963]. Transversalement à ce décalage des aires géo-

graphiques, 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]).

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*[2]. 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 jadis été possible 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 pour longtemps 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'entrée »[3] 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 : Conception – Fabrication qualifiée – Fabrication/assemblage non qualifiés.

Chacune des fonctions tendrait à se localiser dans les régions préalablement les mieux disposées à les recevoir (de par leur degré de développement, de par les niveaux de syndicalisation, de qualification et de salaires, etc.). 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*[4].

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 Kreye [1980]). Les pays (ou régions) développés devenaient à la fois les régions centrales de l'organisation du 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.

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, y

compris de la part de théoriciens de la « nouvelle division interrégionale du travail » (Aydalot [1984], Lipietz [1985], Massey [1985]). On peut en effet admettre que, dans un territoire politiquement homogène comme la France, des firmes déploient leurs circuits de branches 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'État local, de la nature des rapports et compromis sociaux locaux, de leur mode de régulation garanti par l'État local, etc. Le développement, en France, de *l'approche de la régulation* avait souligné l'importance de ces *compromis institutionnalisés* par l'État-Nation, et recentré l'attention sur la dynamique, le « régime d'accumulation » engendrés par ces compromis[5]. Si les firmes internationales cherchaient donc 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'État 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. » À 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'État-Nation. D'autres allaient pousser beaucoup plus loin dans ce sens.

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 Italie*[6]. Entre l'industrialisation classique du triangle Milan-Turin-Gênes et le sous-développement désespérément persistant du Mezzogiorno émergeaient 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 endogène (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 productif[7].

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 abusivement[8]) 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 État et tout particulièrement de Los Angeles, arrivaient à de semblables conclusions sur une base un peu différente. D'abord, ils s'intéressèrent 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 de la terminologie, ils s'appuyèrent essentiellement sur les analyses néomarxistes ou néoclassiques (celles de Coase [1937] et Williamson [1975]) de la dynamique de la division du travail et des effets externes d'agglomération[9]. Allen Scott, dans sa synthèse majeure *Metropolis* [1988], souligne même que le district électronique le plus récent de Californie, Orange Country, 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 Stanford). 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!

Le débat

Le débat consécutif à la réémergence de la thématique des districts industriels témoigne à tout le moins d'un considérable déplacement des préoccupations théoriques, même chez celles et ceux qui doutent de la dynamique endogène des territoires[10].

Au niveau de la méthode, d'abord. C'est le grand retour de l'*organisation industrielle,* l'étude des modalités des rapports entre activités économiques *séparées,* au cœur de l'analyse géographique. Il y a vingt ans dominait un modèle de développement capitaliste très « organisé », le fordisme[11], auquel correspondait le fantasme d'une planification raisonnée, celle des grandes firmes et des États, structurant la production, la reproduction sociale et l'espace. La *hiérarchie* (dans l'entreprise), le *gouvernement* (de la société) semblaient maîtriser l'*aménagement* (mot si proche de *management)* urbain et régional. Aujourd'hui, la spontanéité apparente des agents dans leurs initiatives concurrentes semble avoir le premier et le dernier mot, et ce grand renversement paraît être la clé de la nouvelle géographie économique. « Désintégration verticale », « division sociale du travail » sont à coup sûr les principales occurrences de ces essais.

Mais, comme la société forme quand même un tout, il faut bien que ces séparations, que cette contradiction entre la subjectivité entrepreneuriale et la cohérence sociale soient de quelque manière *régulées,* même dans la crise, et surtout pour en sortir. Et le premier résultat qui saute aux yeux, c'est que la matérialisation des activités dans l'espace, le *paysage économique* au sens propre du terme, est la *première* des formes de régulation. Avant même le marché, avant la première transaction monétaire entre un fournisseur et son client, entre un salarié et son employeur. De même qu'au temps de Marx la « coopération simple », le regroupement d'artisans sous le toit du même atelier, fut la première étape de la hiérarchie capitaliste (sa première version du « panoptikon » cher à M. Foucault), de même *l'agglomération,* avec son cortège d'opportunités potentielles, actualisables à bas coût, fut et reste la première condition du marché capitaliste.

Et quand nous disons à bas coût, nous ne pensons pas tant aux coûts de transport qu'aux coûts d'information, aux coûts de *transaction* au sens propre. Et quand nous parlons d'information, nous ne parlons pas de cette information standard qui apparaît sur les consoles d'ordinateurs comme elle était jadis publiée sur les mercuriales. Nous parlons de cette information au sens propre: le nouveau, le contingent, l'improbable, qui émerge du bruit de fond des

routines. C'est un autre résultat convergent des études de géographie économique : la télématique n'a fait reculer en rien le désir d'agglomération. Pour saisir les « opportunités », il faut être là, être sur place, se rendre compte, de ses yeux, *face à face.*

En un mot, *l'agglomération est à l'espace ce que l'apprentissage est au temps.* « L'atmosphère » si fréquemment invoquée par les contributions sur les districts, à la suite de Marshall, c'est l'exacte contrepartie de la « culture », de la « formation », de « l'expérience ». C'est la forme collective de cette expérience créatrice, c'est ce par quoi les humains se communiquent l'acquis de leurs expériences individuelles, et c'est la base collective de la subjectivité individuelle.

Il est donc naturel que, quand la crise ébranle la maîtrise macroéconomique des États nationaux, quand l'émergence de nouvelles technologies et l'instabilité des marchés déstabilisent les modes de gestion bien rodés des grandes entreprises, quand en un mot recule la « hiérarchie », alors revienne en force l'agglomération, cette antichambre du marché, cette arène pour le marché. Pour le présent et l'avenir immédiat, l'urbanisation est à tout coup gagnante.

Mais voilà. L'agglomération industrielle, le « district industriel » ne marchent-ils qu'au « marché » ? Et le marché revient-il en force par affaiblissement transitoire de la puissance des hiérarchies (celle des oligopoles et de la société politique), ou de par les nécessités structurelles d'un nouveau modèle de développement (lui-même induit par une révolution technologique), *l'accumulation « flexible »* ? C'est ici que commence le débat.

Un profond hiatus divise d'emblée les « partisans » du district. Pour les Italiens Becattini [1990] et Garofoli [1991], les districts du « miracle » de la Troisième Italie (celle des années 1960-1980) ne sont *pas* de purs districts économiques, ne sont pas simplement un bien collectif favorisant les transactions marchandes. « L'atmosphère » se matérialise dans d'autres modes de régulation au sein de la société civile : la famille, la « loyauté » entre entrepreneurs et salariés, le rôle des collectivités locales[12], etc. En un mot, la « communauté » (nécessairement d'assez petite taille !) au sens de Tönnies *(Gemeinschaft)* par opposition à la société individualiste marchande *(Gesellschaft).* À l'autre bout du spectre (les Français Courlet et Pecqueur [1992] occupant une position intermédiaire), le Californien Allen Scott [1992] nous présente une « gigantesque

accumulation de capital et de travail », une pure logique économique présidant à l'explosion de la mégapole la plus spectaculaire des années 1980 (avec Tokyo) : sa ville, Los Angeles. Dans la stricte continuité du « rêve américain » (sans en ignorer les laissés-pour-compte), il exalte le génie démiurgique de l'esprit d'entreprise, sa capacité créatrice décentralisée, sa force d'attraction et d'intégration sur les déracinés du monde... Il n'ignore pas les formes non marchandes de régulation internes à l'agglomération, mais souligne explicitement qu'elles ont reculé alors que Los Angeles explosait... Et, alors que les Italiens concluent prudemment sur les dangers pesant sur les districts, Allen Scott affirme sans détour l'accès à l'hégémonie d'un nouveau modèle de développement, l'*accumulation flexible,* dont il esquisse les contours : polarisation dans le travail, polarisation sociale, triomphe du marché, retrait de l'État, flexibilité des techniques et de la main-d'œuvre.

C'est la brèche où s'engouffrent les critiques de l'hypothèse des districts industriels. Non, nous disent Amin et Robins [1990], Martinelli et Schoenberger [1991], la forme district n'est pas la « forme enfin trouvée » de la sortie de la crise, et pour trois raisons. D'abord, la vieille forme fordiste n'est pas morte : la grande entreprise et son réseau hiérarchisé d'établissements, succursales et sous-traitants, répartis dans l'espace par *la main* bien *visible* de la planification managériale. Ensuite, les districts à l'italienne sont des cas particuliers, extrêmement dépendants d'une macroéconomie mondiale qui leur échappe et de liens de dépendance qu'ils ignorent. Les qualités qu'on leur prête cachent leurs coûts sociaux : travail surexploité des femmes, etc. La « qualification » n'est nullement le trait caractéristique de ce nouveau modèle. Enfin (et c'est l'argument clé de Martinelli et Schoenberger), même si l'on admet l'hypothèse d'un nouveau modèle d'accumulation flexible, ce modèle peut assumer différentes formes, et la vieille hiérarchie (typique des multinationales fordistes) peut faire un retour en force sous le masque marchand des relations de sous-traitance. L'autonomie des petits entrepreneurs dans les années 1970-1980 n'aurait alors été qu'une brève récréation dans une phase de réaménagement au sein de la tendance séculaire à la concentration du capital : « ordre par le bruit », en quelque sorte. Plus radicaux encore, en économistes, les « régulationnistes » comme Leborgne et Lipietz [1992] ou Boyer

[1992] reprennent le problème à la source : le nouveau modèle de développement n'existe tout simplement pas encore, il est donc vain de prétendre coucher les formes de développement spatial sur le lit de Procuste de « l'accumulation flexible ». Mieux vaut étudier *in vivo* les nouvelles formes de régulation qui se mettent en place, et réfléchir sur leur cohérence.

C'est à cela que s'attachent, peu ou prou, toutes les contributions récentes cherchant à dépasser les termes caricaturaux du débat : « division internationale du travail » contre « districts industriels ». Et, puisque c'est de régions urbaines que l'on parle, l'attention va se focaliser sur les formes de régulation intermédiaires entre la matérialité de l'agglomération urbaine et le gouvernement, la législation et l'action étatique. Émerge alors un concept anglais auquel on a bien du mal à donner un nom français : celui de *gouvernance*. Dans l'après coup, son champ devient clair : il s'agit de toutes les formes de régulation qui ne sont ni marchandes ni étatiques. Pour paraphraser la définition de Gramsci (l'État = société civile + société politique), la *gouvernance*, c'est la société civile moins le marché... plus, il faut bien l'ajouter, la société politique locale, les notables, les municipalités !

Réseaux et politiques

Ce changement de terrain entraîne immédiatement deux conséquences : la substitution du terme plus général de *réseau* à celui de district, et le retour en force de la *politique*.

Le *réseau* d'abord. C'est une forme d'organisation interentreprises dont on a défini la *gouvernance*, au-delà du marché. C'est-à-dire, pour s'en tenir aux seuls rapports interentreprises, les rapports de hiérarchie (de dépendance) ou de coopération « partenariale ». La contribution de Storper et Harrison [1992] nous montre l'extrême variété des formes de *gouvernance*, leur indifférence relative vis-à-vis de la technologie et, plus surprenant, vis-à-vis du degré de la division sociale du travail. Il y a des districts entièrement structurés par leurs grandes firmes « noyaux » *(core)*, des *districts paternalistes*, pourrait-on dire, et qui n'ont plus rien de marshalliens. Dès lors, la géographie de la désintégration verticale peut s'identifier à la vieille géographie fordiste dont Castells et Godard [1974] avaient jadis démonté la caricature dunkerquoise : une zone d'activité industrielle flanquée de grands ensembles d'habitations à loyer modéré et de quartiers pour cadres. Ce n'est nullement une survivance du passé : Toyota-City en est le prototype le plus spectaculaire, alors même qu'y triomphent les modes de gestion les plus postfordiens (« ohnistes », dirait Benjamin Coriat [1991]) : *just-in-time*, cercles de qualité, etc. À l'inverse, il y a des districts sans noyaux ; de purs « halos » *(rings)*.

Par ailleurs, le réseau, de par sa définition plus fonctionnelle que géographique, élargit fantastiquement les potentialités spatiales des nouveaux « objets » pris en considération. Si l'essence de la nouvelle organisation industrielle est la conjonction de l'autonomie de gestion des unités économiques *et* de leur coopération routinisée les unes avec les autres (division sociale, plus « face-à-face »), la *topologie* du réseau va dépendre des formes techniques et sociales d'organisation et d'interface de ce qui doit rester « modularisé » d'une part, « coordonné » d'autre part. C'est tout l'intérêt du point de vue de l'ingénieur en organisation que nous présente Pierre Veltz [1992]. Dès lors, un bon réseau de transports et de communications peut compenser la perte de certains avantages de l'agglomération. Au-delà du district (qui *est* un réseau, même s'il n'est qu'un « halo ») se profile le *réseau de districts*, ce que Pierre Veltz évoque quand il parle d'industries vivant « à cheval sur deux villes ». L'exemple le plus spectaculaire est le binôme aéronautique Paris-Toulouse.

Réfléchissons à cet exemple. Le district aéronautique de Toulouse est un district hiérarchisé autour de l'Aérospatiale, d'ailleurs fort influencé par ses origines étatiques (dès l'avant-guerre, et pour des raisons militaires). Il s'occupe essentiellement de l'assemblage de l'ensemble-marchandise final : des avions. À ce titre, il participe d'ailleurs à un réseau de districts de taille européenne (celui d'Airbus Industrie). De leur côté, les moteurs CFM-56 de la SNECMA sont produits dans un autre district de mécanique de haute technologie, réparti en arc de cercle sur le quart sud-ouest de l'agglomération parisienne (« l'Arc de la SNECMA »). Ce dernier district

est né des décombres d'un ancien district industriel « classique », ou plutôt d'une « ceinture rouge » de districts fondés sur les ouvriers professionnels qui firent la gloire du mouvement social français.

Penchons-nous sur ce dernier district (l'Arc de la SNECMA). On constate qu'il recoupe d'autres districts, notamment la « Cité Scientifique » de Paris (centrée sur Orsay) et le district électronique du Sud. Il touche même en son extrémité nord le district d'affaires de La Défense. Outre qu'il est lié pour un rapport partenarial avec le district de General Electric en Nouvelle-Angleterre, le district aéronautique parisien est donc à son tour en imbrication étroite avec d'autres districts (qui peuvent aussi collaborer avec Toulouse, notamment pour l'électronique embarquée). Donc, il appartient non seulement à un *réseau de districts*, mais aussi à un *district de réseaux*. Plusieurs branches se sont agglomérées là, entre l'autoroute de l'Ouest et l'autoroute du Sud à travers le plateau de Saclay (dont l'industrie nucléaire). Elles ont souvent des rapports transactionnels, elles ont surtout en commun un marché du travail d'ouvriers hautement qualifiés, de techniciens, d'ingénieurs, de scientifiques. On retrouve les économies d'agglomération interbranches, ou économies d'urbanisation : *l'atmosphère*... Quand on se souvient que Toulouse également ne se réduit nullement à l'Aérospatiale (c'est aussi l'industrie de l'azote, l'électronique...), on réalise la spécificité de la *métropole* : c'est un *district de réseaux*, une agglomération d'industries mises en rapport par leur proximité, et surtout leur « type social » commun, avant même de passer des transactions marchandes.

C'est ce que, élargissant un concept initialement avancé par Garofoli[13], la contribution de Leborgne et Lipietz [1992] appelle *aire-système*. Grenoble est une aire-système : si l'électronique s'y est développée, ce n'est pas seulement par une logique interne (*à la* Silicon Valley), c'est parce que Grenoble était *déjà* (et reste) un district électromécanique lié à la transformation de l'énergie hydraulique, et la contradiction « firme régionale professionnaliste/grand groupe national », évoquée par M. Dunford [1991] à propos de la Télémécanique, avait *déjà* secoué Grenoble au printemps du fordisme, lors de l'absorption de Merlin-Guérin par Alsthom.

Mais l'atmosphère spécifique du district de réseaux, et des districts tout court d'ailleurs, ne se forme pas facilement. On peut

considérer qu'elle ne s'est « condensée » véritablement à Toulouse que dans les années 1980 (après des décennies de décentralisation volontariste d'industries de haute technologie depuis Paris !), et, malgré les proclamations de « Montpellier la Surdouée », les observateurs américains Storper et Harrison n'y voient que « cathédrale dans le désert ».

Nous abordons ici la seconde dimension du « changement de terrain » : *la rentrée du politique*. Nous l'avons dit : c'est par le biais du mot *gouvernance* que cette entrée est la plus nette. Mais, agressivement (contre le thatcherisme, bien sûr), Mick Dunford [1991] pose d'emblée la dimension politique du débat lui-même : indépendamment de toute discussion sur la forme, la nature, la dimension éthique ou sociale des modes de *gouvernance*, le simple fait que les réseaux *marchent « à la gouvernance »*, autant sinon plus qu'au marché, suffit à réfuter les prétentions néolibérales.

Plutôt gramsciste, la contribution de Leborgne et Lipietz [1992] montre que le choix *politique* d'un modèle de développement plutôt qu'un autre (choix qui s'origine dans l'émergence d'un nouveau *bloc social territorial* en même temps qu'il le soude) détermine le type de réseau industriel et le bassin d'emploi, donc la direction de développement du territoire. Ce qui soulève immédiatement l'objection de Pierre Veltz : à quelle échelle géographique ce choix s'opère-t-il ?

Bonne question. À la relecture, il apparaît que, malgré leurs dénégations, Leborgne et Lipietz suggèrent plutôt « pays » (État-Nation) quand ils disent « territoire », parce qu'ils placent les transformations du rapport salarial au premier nœud de bifurcation des scénarios de « l'après-fordisme », et que ces transformations dépendent largement d'un cadre législatif et conventionnel national[14]. Reste que, Pierre Veltz a raison de le souligner, tout ceci n'a d'intérêt pratique (et même théorique, d'ailleurs) que s'il existe une marge de manœuvre pour des blocs sociaux *régionaux*, capables de mettre en œuvre des modes de *gouvernance* locaux, indépendamment de la politique nationale ou continentale (on pense à la CEE) et de la macroéconomie mondiale. Bernard Ganne [1992] affronte directement le problème en montrant :

– que c'est bien la politique gaulliste, moderniste et centraliste,

de fordisation « par en haut », qui a tué la plupart des anciens districts industriels français dans les années 1960 ;

– que, s'ils se sont laissé éliminer, c'est que leur reproduction locale reposait sur des formes de *gouvernance* peu dynamiques, dépendant elles-mêmes d'une politique centrale « méliniste » de protection systématique des intérêts en place.

L'indépassable dialectique du local et du global, que nous avions pointée en introduction comme consubstantielle à toute analyse sociale, nous la retrouvons au niveau des formes de *gouvernance.* Il ne pourra donc y avoir un certain type de « régions qui gagnent » (ou plutôt une certaine façon de gagner, pour une région) que dans le cadre d'un certain type d'État national (ou confédéral : Lipietz [1985], Leborgne et Lipietz [1990]), et ces États ne « gagneront » dans la compétition économique internationale que s'ils savent susciter ce type de « régions qui gagnent ». Et les régions ou les pays qui « perdent » seront condamnés à la marginalisation, ou à une subordination de plus en plus *structurelle* (par exemple *via* la sous-traitance), vis-à-vis des régions qui gagnent.

Qui gagnent *économiquement,* cela va sans dire. Nous n'entrerons pas ici dans le débat sur les critères politiques, sociaux, éthiques, ni écologiques de « victoire » en la matière. On peut considérer que Los Angeles est en soi une catastrophe écologique et sociale (et l'administration de Los Angeles partage cet avis), mais il y a des Grünen qui s'ennuient dans Francfort « trop petite ». Reste que Francfort est la capitale financière d'une puissance économique mondiale ascendante, Los Angeles « gagne » au sein d'un mastodonte économiquement en quasi faillite.

Alain Lipietz

NOTES

[1] Sur cette dualité, voir Lipietz [1990], et, sur le local et le global, Benko [1990].

[2] Les représentants les plus significatifs en sont Samir Amin [1972], André Gunder Frank [1970] et, dans une certaine mesure, Immanuel Wallerstein [1974]. Pour une évaluation du « dépendantisme », voir Lipietz [1985].

[3] *Barrière à l'entrée :* seuil minimum de capitaux et de savoir-faire à rassembler, requis pour entamer de manière compétitive une activité donnée.

[4] Voir Lipietz [1977]. L'organisation fordienne du travail 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.

[5] « L'approche de la régulation » a été développée à partir du travail de Michel Aglietta [1974] 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 [1992].

[6] 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 ».

[7] 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). Cette distinction fondamentale a été reprise par O. Williamson [1975].

[8] La réaction des régulationnistes français au livre de Piore et Sabel fut assez mitigée. Voir la contribution de Leborgne et Lipietz [1992], 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.

[9] 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 ».

[10] On trouvera un recueil de textes récents parmi les plus significatifs dans Benko et Lipietz [1992]. Par commodité, les textes cités le seront d'après cet ouvrage, même s'ils ont connu une publication préalable dans une autre langue, l'année de référence restant néanmoins la date de première publication.

[11] Cf. note 4.

[12] Danièle Leborgne [1991] met en lumière le rôle des *comprensori,* ces associations de communes en vue de la planification urbaine, sociale et économique, informelles dans les années 1960, formalisées dans les années 1970, particulièrement actives en Émilie-Romagne (la région d'élection des districts « haut de gamme »), en Lombardie (c'est-à-dire en fait dans la Première Italie), en Vénétie, etc.

[13] Chez Garofoli, l'aire-système regroupe, dans un district resté de petite taille (par exemple Modène), plusieurs branches en interaction dans la même filière (par exemple une industrie, et la production des machines-outils de cette industrie).

[14] Il va de soi pourtant que ces auteurs sont assez connaisseurs de Gramsci et de l'Italie pour ne pas sous-estimer la variabilité interrégionale des blocs hégémoniques au sein de la même nation !

BIBLIOGRAPHIE

Aglietta M., *Accumulation et régulation du capitalisme en longue période. Exemple des États-Unis (1870-1970)*, Thèse d'État, université de Paris I, 1974.

Amin S., *Le développement inégal*, Paris, Anthropos, 1972.

Amin A., Robins K., « Le retour des économies régionales? La géographie mythique de l'accumulation flexible », in *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992.

Aydalot P., « À la recherche de nouveaux dynamismes spatiaux », *in* Aydalot P. (sous la direction de), *Crise et espace*, Paris, Economica, 1984.

Bagnasco A., *Tre Italie. La problematica territorial dello sviluppo economico italiano*, Bologna, Il Mulino, 1977.

Bagnasco A., « La costruzione sociale del mercato: strategie di impresa e esperimenti di scala in Italia », in *Stato et mercato*, n° 13, 1985.

Becattini G., « Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unita di indagine dell'economia industriale », in *Rivista di Economia e politica industriale*, vol. 5, n° 1, 1979.

Becattini G., « Le district marshallien: une notion économique », in *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992.

Benko G. B., « Local versus global in social analysis: some reflexions », *in* Kuklinski A. (sous la direction de), *Globality versus locality*, Varsovie, University of Warsaw Press, 1990.

Benko G. B., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992.

Boyer R., *La théorie de la régulation: une analyse critique*, Paris, La Découverte, 1986.

Boyer R., *Les alternatives au fordisme. Des années 1980 au XXI siècle*, 1992.

Braudel F., *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Paris, Armand Colin, 1979.

Brusco S., « The Emilian Model: Productive decentralization and social integration », in *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, n° 2, 1992.

Castells M., Godard F., *Monopolville: l'entreprise, l'État, l'urbain*, La Haye, Mouton, 1974.

Christaller W., *Die zentralen Orte in Süddeutschland*, Iéna, Fisher, 1933.

Clark C., *The condition of economic progress*, London, MacMillan, 1951.

Coase R. H., *The nature of the firm*, Paris, Economica, 1937.

Coriat B., *L'atelier et le robot*, Paris, Bourgois, 1990.

Coriat B., *Penser à l'envers*, Paris, Bourgois, 1991.

Courlet C., Pecqueur B., « Les systèmes industriels localisés en France: un nouveau modèle de développement », in *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992.

Dunford M., « Trajectoires industrielles et relations sociales dans les régions de nouvelle croissance économique », in *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992.

Frank G., *Le développement du sous-développement en Amérique latine*, Paris, Maspero, 1970.

Fröbel F., Heinrichs J., Kreye O., *The new international divison of labour*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980.

Ganne B., « Place et évolution des systèmes industriels locaux en France: économie politique d'une transformation », in *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992.

Garofoli G., « Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène », in *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992.

Hotelling H., « Stability in competition », in *Economic Journal*, n° 39, 1929.

Leborgne D., *Les déterminants du développement régional en Italie*, Paris, CEPREMAP, miméo, 1991.

Leborgne D., Lipietz A., *Fallacies and open issues of post-fordisme*, Paris, CEPREMAP, n° 9009 couverture orange, 1990.

Leborgne D., Lipietz A., « Pour éviter l'Europe à deux vitesses », in *Travail et Sociétés*, vol. 15, n° 2, 1990.

Leborgne D., Lipietz A., « Flexibilité offensive, flexibilité défensive. Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques », in *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992.

Lipietz A., *Le capital et son espace*, Paris, Maspero (édition revue et argumentée en 1983), 1977.

Lipietz A., *Mirages et miracles*, Paris, La Découverte, 1985.

Lipietz A., *La trame, la chaîne et la régulation: outils pour les sciences sociales*, Paris, CEPREMAP, n° 8816 couverture orange, 1988.

Lipietz A., « Le national et le régional: quelle autonomie face à la crise capitaliste mondiale », in *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*, La Garenne Colombes, Éditions de l'Espace Européen, 1990.

Lösch A., *Die raümliche Ordung der Wirtschaft*, Iéna, Fisher, 1940.

Marshall A., *Elements of economics of industry*, London, MacMillan, 1900.

Martinelli F., Schoenberger E., « Les oligopoles se portent bien, merci ! Éléments de réflexion sur l'accumulation flexible », in *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992.
Massey D., « Regionalism : some current issues », in *Capital and Class*, n° 6, 1978.
Massey D., « New directions in space », in *Social relations and spatial structures*, London, MacMillan, 1985.
Piore M., Sabel C., *The second industrial divide : possibilities for prosperity*, New York, Basic Books, 1984.
Rostow W. W., *Les étapes de la croissance économique*, Paris, Seuil, 1963.
Scott A. J., *Metropolis, from the division of labor to urban form*, Los Angeles, University of California Press, 1988.
Scott A. J., « L'économie métropolitaine : organisation industrielle et croissance urbaine », in *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992.
Stöhr W., Taylor D. (sous la direction de), *Development from above or below*, Chichester, Wiley, 1981.
Storper M., Walker R., *The capitalist imperative. Territory, technology and industrial growth*, Oxford, Basil Blackwell, 1989.
Storper M., Harrison B., « Flexibilité, hiérarchie et développement régional : les changements de structure des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance dans les années 1990 », in *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992.
Veltz P., « Hiérarchies et réseaux dans l'organisation de la production et du territoire », in *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 1992.
Vernon R., « International investment and international trade in the product cycle », in *Quarterly Journal of Economics*, n° 80, 1966.
Wallerstein I., *The modern world system*, New York, Academic Press, 1974.
Williamson O. E., *Markets and hierarchies – Analysis and antitrust implications*, New York, Free Press, 1975.