

LA LOGIQUE DES RÉGIONS QUI GAGNENT

ENTRETIEN AVEC ALAIN LIPIETZ*

Une des grandes découvertes récentes des théories du développement concerne la dynamique régionale. Pourquoi, à contrainte extérieure et ressources identiques, certaines régions du monde gagnent-elles et d'autres pas ?

Sciences Humaines : Le développement économique est la plupart du temps envisagé sous l'angle national ou international. Depuis peu, émerge une réflexion sur les dynamiques régionales à travers la question des technopoles/mégalopoles et celle des régions en difficultés.

Alain Lipietz : Effectivement, dans les réflexions autour du développement, il y a une espèce d'alternative. D'un côté, certains pensent que ce qui advient d'une région (que ce soit une région du monde ou d'un pays) est déterminé par les structures économiques globales. D'autres pensent que le développement d'une région dépend essentiellement de sa capacité à se prendre en charge et à savoir utiliser ses atouts (ressources, matières premières, etc.). Dans le premier cas, on dira que la hiérarchie internationale (mondiale/nationale) détermine le développement des différentes régions. C'est une position déterministe et assez fataliste comme l'est, par exemple, la théorie de la dépendance.

La seconde hypothèse est culpabilisatrice pour les régions qui perdent mais potentiellement très optimiste, car elle suppose que rien n'empêche que toutes les régions « gagnent » dès lors qu'elles prennent chacune en charge leur destin. Dans cette optique, s'il y a des pays où le capitalisme marche, ce serait grâce à la capacité de mobilisation de l'élite locale, de la classe entrepreneuriale autochtone, de l'intelligence des syndicats qui ont été capables de négocier. La théorie de la régulation, en insistant sur l'importance des compromis institutionnalisés, fut à l'origine d'une critique de la théorie de dépendance. S'il y a de « nouveaux pays industrialisés » qui surgissent, c'est bien parce qu'il s'est passé là des choses nouvelles et pas seulement pour des raisons qui touchent à l'imperialisme. Je pense que les deux thèses ont quelque chose de vrai et la faiblesse de l'une est la force de l'autre. Penser le développement exige une indépassable dialectique du local et du global. Dans notre livre (1), nous avons voulu avec Georges Benko,

* Directeur de recherche au CNRS, membre du comité de rédaction de la revue *Society and Space*. Il a publié notamment : *La Société en sabbat*, La Découverte, 1996 ; *Les Régions qui gagnent* (avec Georges Benko), Puf, 1992 ; un prolongement à cet ouvrage est paru en 2000 sous le titre *La Richesse des régions*, Puf.

qui est géographe, porter à la connaissance du public français tout un débat sur les nouvelles formes spatiales de développement capitaliste, sans rentrer dans la question du jugement moral que l'on peut porter sur ces formes de développement. Il y a des régions qui marchent, d'autres qui ne marchent pas, et cela quelle que soit la conjoncture internationale. Reste à comprendre pourquoi. L'objet du livre correspond à un débat qui existe entre ceux qui disent qu'une région gagne parce qu'elle se prend en main et ceux qui disent qu'une région gagne ou perd à cause du capitalisme mondial. Nous voulons montrer que tout cela est plus compliqué, qu'il y a des réseaux interrégionaux, que la politique locale compte aussi, etc.

SH : Comment définissez-vous une « région qui gagne » ?, et d'abord une région ?

A.L. : Il n'y a pas de définition formelle absolue mais un problème de pertinence du regard. Par exemple, la zone de l'OCDE (nord-ouest du monde) forme une région par rapport au reste de la planète. Le nord de l'Italie forme également une région au sein de l'Europe mais elle se subdivise en sous-régions aux caractéristiques particulières.

Il me semble pourtant que deux versions de la région sont à distinguer. Dans un premier cas, on appellera région un espace où existe une certaine homogénéité dans les rapports sociaux, dans le modèle de développement, dans les modes de régulation. C'est une première définition objective de la région. La seconde version désigne le cas où la région existe comme une « personnalité » qui a pris conscience d'elle-même. Toutes les régions n'ont pas cette propriété, n'ont pas les mêmes capacités à exister. Par exemple, le Limousin est moins évocateur que la Bretagne qui a une identité propre. Cette version subjective est liée aux réseaux. Les réseaux, c'est l'habitude qu'ont les entrepreneurs à discuter ensemble, l'habitude des syndicats à ne pas se comporter uniquement comme des syndicats d'exploités mais comme ceux des travailleurs du cru ; la capacité des municipalités à intégrer l'intérêt collectif, l'image de la région, etc.

SH : Peut-on citer une ou deux régions qui ont développé une dynamique nouvelle, notamment en Europe ?

A.L. : Il y a aujourd'hui deux types de régions qui sont dynamiques. D'une part, les mégapoles où la richesse s'accumule

presque naturellement, par l'effet mécanique de leur taille. Ce sont des centres d'attraction quasi spontanés. C'est le cas pour Los Angeles où s'est réalisé un district industriel de l'électronique (Orange County) du même type que la Silicon Valley, mais qui n'a pas été voulu. C'est Londres, c'est Paris. Ce phénomène de « mégapolisation » n'a rien à voir avec celui de la région qui gagne par la mobilisation de ses propres ressources humaines.

Il y a, d'autre part, en effet, des régions plus petites qui ont été capables de se mobiliser. Silicon Valley est un bon exemple de réussite. Ce sont bien les acteurs locaux qui en discutent, en coopèrent, ont fait le succès de cette région. En France, il y a peu de réussites de ce genre : Cholet, la vallée de l'Arve, le sud-ouest de la grande mégapole parisienne. Seul ce deuxième cas représente effectivement le succès par mobilisation des ressources régionales locales.

Il ne faut donc pas le confondre avec le phénomène « mégapolitain ». L'Île-de-France, par exemple, est en fait un conglomérat d'intérêts, de départements, de municipalités, d'administrations qui se tirent dans les pattes. Il n'y a pas de solidarité francilienne pour résoudre collectivement les problèmes.

SH : Vous qualifiez d'« orthodoxe » la position qui consiste aujourd'hui à considérer qu'une région se développe par ses propres moyens.

A.L. : Effectivement, il y a une grande « orthodoxie » aujourd'hui qui dit que seules gagneront les grandes régions urbaines. Et si elles ne gagnent pas, ce sera de leur faute. Mais derrière cette orthodoxie, on peut distinguer deux réalités : 1) les tenants de la mégapole qui soutiennent qu'il faut accumuler la richesse au maximum dans une région servant de levier : c'est l'orthodoxie francilienne (Île-de-France), c'est Los Angeles, c'est New York, c'est Londres ;

2) il y a ensuite le courant que l'on peut appeler italien et allemand. Il constate que les régions s'organisent en mobilisant leurs ressources humaines pour que la région gagne. C'est le cas pour Munich, pour Modène en Italie, c'est ce qui s'est passé pour la Savoie et l'organisation des Jeux olympiques d'hiver. La lutte de Michel Barnier pour la Savoie contre Paris (qui voulait organiser les Jeux olympiques d'été), c'est un peu la lutte des deux modèles : mégapole contre région mobilisée localement.

SH : Vous insistez beaucoup sur cette capacité de mobilisation humaine. Il faut cependant que la région dispose de ressources avant de les valoriser ?

A.L. : Il y a un seuil minimal en deçà duquel il devient extrêmement difficile de s'en tirer. Par exemple, en Afrique saharienne le surpâturage et plusieurs siècles de domination patriarcale, auxquels s'ajoute la colonisation, sont d'énormes obstacles au développement. Autre exemple : le Limousin. On ne peut pas dire aux paysans du coin de faire de la pluri-activité, car il n'y a rien dans les villes qui serve de support à cette pluriactivité.

On peut toujours se mobiliser mais si les structures héritées du passé, combinées avec les tendances générales de l'économie, jouent contre vous, on ne pourra pas faire grand-chose. Il y a pourtant des places à prendre et c'est là que les stratégies sociales de mobilisation du territoire vont jouer. En ce qui concerne la mégapolitisation, on joue sur l'acquis grâce à la richesse déjà accumulée. Cela ne demande pas une grande stratégie. C'est le type de région qui gagne dans les pays de tradition libérale mais cette stratégie n'est pas basée sur la mobilisation des richesses humaines. A terme, ce sont des régions qui gagnent dans des pays qui perdent, comme les Etats-Unis ou la Grande-Bretagne, qui déploient cette logique. En France, à force de concentrer tout en Ile-de-France, on en arrive à vider les villes de province, alors qu'elles permettraient à l'ensemble national de gagner dans la compétition européenne. Strasbourg, notamment, a du mal à rester capitale européenne à force d'être littéralement « déshabillée » par Paris.

Ce sont les effets négatifs de l'absence de mobilisation territoriale sur l'ensemble du pays et le libéralisme économique qui aboutissent à une mégapolitisation d'un seul point du pays et à un abandon des autres villes. Cela se retrouve dans les mégapoles du Sud comme Mexico.

On constate que, dans ces régions de mégapolitisation, il n'y a pas de loyauté à long terme ni entre capital et travail, ni entre les entreprises. Les patrons ne pensent qu'à licencier dès qu'il y a retournement de conjoncture et n'hésitent pas à rompre leurs contrats avec leurs sous-traitants pour trouver moins cher ailleurs dans une autre région ou bien à l'étranger. Donc il ne peut pas se créer de réseaux stables de petites entreprises proches autour de grandes entreprises. A l'inverse, en Italie du Nord, en Bavière, au Japon, il y a une grande stabilité de rela-

tions entre l'ensemble des entreprises et la population des salariés et une fidélité des entreprises entre elles (on sous-traite toujours avec les mêmes). Ce sont des régions qui gagnent en mobilisant leurs propres ressources et tout le monde y trouve son intérêt.

SH : Pour les régions qui gagnent, quelle est la nature de cette mobilisation ? A quoi correspond-elle sur le plan des rapports sociaux ?

A.L. : Les Anglo-Saxons emploient le terme de *governance* (gouvernance) pour désigner un type particulier de gestion politique locale. Il correspond à plusieurs dimensions. L'existence d'une culture de solidarité locale est un premier élément. La capacité à mettre en œuvre une politique volontaire de formation professionnelle ou de recherche est également un point important. Le concept de gouvernance désigne ainsi la mobilisation des ressources humaines qui s'inscrit dans les institutions. Celles-ci doivent formaliser les compromis entre patronat et salariés. Ainsi à Modène, en Italie, les ouvriers quittent souvent leur patron pour travailler dans une entreprise concurrente qui les payera mieux, mais restent dans la ville. Modène est une ville conflictuelle mais pour des raisons très anciennes ; s'articulant souvent autour de vieilles traditions familiales locales, il existe une solidarité locale et une forte mobilisation. Ce qui permet la mobilisation, c'est l'existence d'institutions et d'un projet. C'est l'existence d'entrepreneurs territoriaux qui ont été capables de proposer un projet pour leur ville. Cela nous ramène à Gramsci, penseur italien du début du siècle, qui s'est penché sur la question du *Mezzogiorno* italien. Ce que nous appelons gouvernance, c'est la capacité de réguler un système territorial. Cela correspond à ce que lui appelle la société civile (les syndicats, l'Eglise, les leaders d'opinion, les journaux, etc.) : tout ce qui est en dessous de la grande politique et qui n'est pas le marché. La gouvernance, c'est une sorte d'appareil d'Etat diffus qui sert d'armature à la société.

SH : Cette conception d'un modèle régional de régulation ne rejoint-elle pas une tendance que l'on trouve dans plusieurs sciences sociales et qui souligne qu'au sein d'un même modèle général du capitalisme il existe des sous-systèmes locaux de régulation ? Certains disent même une « culture locale ».

A.L. : Bien sûr, mais reste alors à regarder très précisément ce qui a permis à une région de gagner ; voire ce qu'il faudrait faire pour se rapprocher précisément de ces conditions.

Bien sûr tout le monde ne s'en sort pas. Dans notre livre, il y a un article de Bernard Ganne qui montre comment la grande période de croissance de la France gaulliste a tué la plupart des systèmes de gouvernance locaux. Si on fait le tour de France, on voit que les systèmes locaux sont pratiquement tous morts. Cela est dû à une volonté du gouvernement gaulliste de casser les élites locales, mais celles-ci portent aussi une part de responsabilité. Elles étaient malhousiennes et se servaient de l'Etat pour se protéger de la concurrence internationale. Quand la France a pris le parti de s'ouvrir, tout ce type de gouvernance s'est effondré.

A Toulouse par exemple, malgré l'aide de l'Etat et l'installation de l'Aérospatiale, on disait il y a encore quinze ans qu'on ne pouvait rien faire pour lancer une dynamique locale. Aujourd'hui, la mayonnaise a pris et on voit se dégager une élite toulousaine, un esprit toulousain, des alternatives toulousaines, une capacité de mobiliser toutes les ressources de Toulouse pour en faire une région qui compte à l'échelle française et européenne.

Il est difficile de savoir comment la mayonnaise prend, mais on peut essayer de montrer les éléments qui la constituent. Dans chaque cas particulier, il y a des proportions différentes, mais les ingrédients sont communs.

SH : L'intérêt du livre et du programme de recherche qui le sous-tend est d'associer à l'échelle internationale des géographes, des économistes, des sociologues qui s'interrogent sur la façon de dégager ces éléments pertinents qui doivent intervenir dans une dynamique.

A.L. : Effectivement, l'intérêt de cette recherche est d'être à la fois internationale et interdisciplinaire. On ne peut pas se contenter de faire de l'économie pour expliquer ce genre de choses. Il faut signaler de surcroît que cette question n'est pas seulement académique. C'est une question qui s'adresse à tous les citoyens. L'ambition de ce genre de réflexion est de trouver des issues concrètes aux problèmes de développement.

Propos recueillis par
JEAN-FRANÇOIS DORTIER
(*Sciences Humaines*, n° 23, décembre 1992)

1. Les Régions qui gagnent, Puf, 1992.

Les nouveaux pôles régionaux

Depuis une quinzaine d'années, ce que l'on appelle « la crise » cache une reconversion profonde de l'espace économique. Dans les pays développés, les vieux districts industriels entrent en déclin pour laisser place à de nouveaux pôles de développement. Au Royaume-Uni, les vieux districts de Manchester ou Liverpool sont supplantés par le dynamisme du pays de Galles et de l'Ecosse. Une « troisième Italie » (région formée par la Toscane, les Marches, l'Ombrie) vient concurrencer l'Italie du Nord comme principale zone d'activités. Les Länder du sud de l'Allemagne (Bade-Wurtemberg, Bavière, Hesse) contrastent de vitalité au regard du Bassin de la Ruhr entré en sommeil. Aux Etats-Unis, alors que l'on avait cru que la Californie avait définitivement détrôné la Côte Est grâce aux brillants succès de la Silicon Valley, on voit aujourd'hui se réveiller des Etats de la Nouvelle-Angleterre (Etats du nord-est des Etats-Unis) ou celui du Michigan.

En France, les régions phares de la sidérurgie - comme la Lorraine ou le Centre (Saint-Etienne, Le Creusot) - s'effondrent au profit de nouvelles zones en pleine vitalité : le triangle Nantes/Rennes/Angers au sud-est de Paris, la région Rhône-Alpes, Toulouse, Montpellier, Strasbourg.

Les décolleteurs de la vallée de l'Arve

D'anciens pôles industriels ont manifesté pourtant une étonnante capacité de renouvellement. La vallée de l'Arve en Haute-Savoie, la région de Cholet en Vendée sont souvent citées en exemple par les experts du développement local. Voici comment Bernard Pecqueur décrit la reconversion industrielle de la vallée de l'Arve en Haute-Savoie (1) :

« Cette vallée de Haute-Savoie présente un cas particulier en France mais se rapproche des systèmes observés dans l'Europe du Sud. On y trouve une culture professionnelle qui imprègne l'ensemble de la société locale. L'industrie horlogère introduite au début du XVIII^e siècle a créé localement une tradition dans la mécanique de précision. Le décolletage s'inscrit dans cette tradition. Dans les années 1880, César Vuarchex, tourneur sur métaux et entrepreneur audacieux, se lance dans la fabrication de vis et de pièces pour l'industrie. L'entreprise grandit et prospère, et, bientôt, ce nouveau métier va gagner tous les industriels de la vallée. Le décolletage consiste à usiner des barres métalliques à partir d'un tour. Vis et boulons sont les premières productions de la profession (...).

L'activité industrielle va se développer rapidement après la Seconde Guerre mondiale. En 1939, le décolletage occupe plus

de 2 000 personnes réparties dans 16 communes. En 1954, on compte, dans les trois principales communes (Cluzes, Scionzier, Marnay), 65 entreprises de plus de 10 salariés et un total de 2 700 personnes employées. Enfin, en 1986, on dénombre 500 entreprises de plus de 10 salariés et 50 de plus de 50 salariés.

La densité d'entreprises est exceptionnelle. La plus grande partie de l'activité s'étend sur un rayon d'action de 6 kilomètres et représente 60 % du décolletage en France. Les relations de réseau entre les chefs d'entreprise sont anciennes et très fortes. On peut parler d'une culture industrielle. Ces relations sont renforcées par la mise en place de nombreuses structures dont les acteurs se sont eux-mêmes dotés. On retiendra, en particulier, la prise en charge locale de la formation continue. A l'initiative du patronat local se crée en 1972 l'Association de formation dans l'industrie de décolletage (AFIDEC). Par ailleurs, le Centre technique du décolletage (CTDEC) est une structure centrale qui collecte et diffuse les évolutions techniques et participe à la promotion de l'activité de la profession en France et à l'étranger. »

1. B. Pecqueur, Le Développement local, Syros Alternatives, 1992.