

LES DISTRICTS INDUSTRIELS REVISITÉS

Georges BENKO, Mick DUNFORD et Alain LIPIETZ

[1996s] Coll. - " Les districts industriels revisités " (en collaboration avec Benko G. et Dunford M.), in B. Pecqueur éd. *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, 1996.

(http://lipietz.net/article.php3?id_article=372)

La prise en compte des facteurs locaux au cœur des dynamiques industrielles locales apparaît aujourd'hui comme une évidence et une impérieuse nécessité, tout autant pour les chercheurs, économistes, géographes ou sociologues, que pour les pouvoirs publics ou pour les entreprises elles-mêmes. Or, il est clair qu'il n'en a pas toujours été ainsi et qu'il s'agit, somme toute, d'une préoccupation relativement récente.

Témoin en est la multiplicité des concepts alternatifs, concurrents ou complémentaires, que l'on trouve à travers la littérature et sur le terrain : districts industriels, systèmes productifs régionaux, micro-systèmes d'innovation, milieux innovateurs, systèmes industriels localisés, complexes industriels localisés et bien sûr, pôles industriels de développement, sans oublier les technopoles, etc.

Cette diversité conceptuelle et l'insatisfaction globale qui continue de résulter des études qui s'y rattachent, quoiqu'il en soit du sérieux et de la qualité des travaux, paraissent ici particulièrement significatives. Il paraît douteux de rechercher en la matière un quelconque modèle universel, donc transférable, tant sont multiples les déterminants qui vont spécifier une situation locale vis-à-vis d'une autre. Ce qui semble au contraire essentiel, c'est la démarche qui vise à expliciter les logiques d'organisation, les logiques de spatialisation qui, dans un contexte historique précis, font revenir au premier plan des formes d'organisation industrielle locales.

Et, cette fois, de telles formes d'organisation ne visent plus seulement un horizon local, mais s'insèrent de façon croissante dans un jeu de concurrence et de compétitivité global, hors d'un cadre hiérarchisé d'espaces emboîtés. Le niveau national ne peut plus être conceptuellement considéré comme médium obligé du local à l'international, ainsi que les concepts de l'économie régionale et de l'économie internationale l'impliquaient, fondant les approches traditionnelles de l'aménagement du territoire.

Dans ce chapitre, nous voudrions simplement faire le bilan une revue critique - des travaux contemporains disponibles. Nous tenterons d'en situer les tendances essentielles, les différentes "écoles", les débats qu'elles suscitent et les questions qu'elles soulèvent. Pour ce

faire, il nous faudra revenir rapidement sur les principes fondateurs avant de présenter les évolutions récentes, aussi bien au niveau de la pensée que de la pratique.

I. LE COMMENCEMENT

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 éparés 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. Regardons d'abord les étapes de développement.

1/ Le point de départ fut sans conteste les recherches d'Arnaldo Bagnasco, Carlo Trigilia (1977, 1984, 1988) et Sebastiano Brusco (1982, 1986) sur la Troisième Italie. 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"), Giacomo 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 (1890). 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.

Parallèlement, et en interaction avec ces multiples influences, des recherches sont menées en France sur les "systèmes industriels localisés" par une équipe grenobloise sous l'impulsion de Courlet et Pecqueur (1991, 1992), tandis que J. P. Gilly et ses collaborateurs travaillent sur l'aspect territorial de l'industrialisation et de l'innovation (Gilly et Crossetti, 1993, Dupuy et Gilly 1993,1995).

2/ 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) 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.

3/ 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 reconnaissent ultérieurement des patchworks de districts. Ensuite, quoi que connaissant l'approche régulationniste dont ils reprenaient une partie de 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'agglomération. Allen Scott, dans sa synthèse majeure *Metropolis* (1988) souligne 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 Stanford). Michael Storper et Dick Walker (1989), avec des accents quasi-nietzschéens, proposaient un modèle d'émergence de pôles de croissance surgis presque de rien.

4/ Une forme spécifique des districts fut étudiée par les économistes, géographes et sociologues, sous le nom de technopoles, espaces créés par une politique industrielle volontariste (Japon, Allemagne, France) ou comme un premier lieu de passage vers une accumulation flexible (Orange County, Silicon Valley, etc.) : Benko (1991), Scott (1993), Castells et Hall (1994).

5/ A la croisée de la réflexion sur les districts et des approches évolutionnistes sur la diffusion des changements techniques, une autre approche considère le territoire lui-même comme "milieu innovateur". Cette possibilité a été particulièrement développée par l'équipe européenne GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs - Association Philippe Aydalot). Au départ, on se demande quelles conditions extérieures sont nécessaires à la naissance de l'entreprise et à l'adoption de l'innovation. Ces chercheurs considèrent que l'entreprise ne préexiste pas aux milieux locaux, mais qu'elle est sécrétée par eux (Aydalot, 1986). On cherche à théoriser les différentes formes d'interdépendances qui se tissent dans le territoire et interviennent dans le développement technologique, en incorporant des éléments très variés. Les études récentes recourent les travaux menés dans le domaine de

la théorie de l'organisation industrielle d'une part, et les analyses des districts industriels de l'autre (Maillat et Perrin, 1992). Elles rejoignent de plus en plus explicitement les approches évolutionnistes, qui ont révolutionné l'approche de l'émergence et de la diffusion de l'innovation. Faisant le chemin inverse, les évolutionnistes ont mis de plus en plus l'accent sur le "milieu", et donc sur le territoire propice à l'innovation (Dosi & Salvatore, 1992).

Notons que déjà dans ses premiers travaux, suivant la même trajectoire, Philippe Aydalot (1984, 1986) a mis en avant l'autoproduction de territoires locaux ..., ce qui ouvrait le champ immense de la régulation du local.

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).

L'intérêt des modèles de spécialisation flexible (Piore et Sabel, 1984) et du modèle de district d'industrialisation localisée (Goodman, Bamford et Saynor 1988; Sengenberger, Loveman et Piore, 1980; Pyke, Becattini et Sengenberger, 1990) a été de prendre en compte certains aspects de l'environnement économique des années soixante-dix et quatre-vingts : il y avait alors une crise de la production de masse et des grandes firmes ; on enregistrait une déconcentration de la production au profit d'entreprises plus petites; les régions des villes moyennes articulées autour de systèmes de petites entreprises ont connu une croissance relativement rapide; dans le centre-nord et le nord-est de l'Italie, s'est imposé clairement un "nouveau" modèle du développement économique associé à des réseaux de petites et moyennes entreprises spatialement concentrées ; en même temps que dans d'autres régions d'Europe et d'Amérique du Nord, certaines régions réussissaient leur développement économique local; le regain de puissance économique reflète partiellement les avantages de l'agglomération tels qu'ils ressortent dans la littérature consacrée aux districts industriels.

Malgré cet apport significatif, les deux modèles ont été de plus en plus critiqués pour diverses raisons : leur échec à reconnaître que les districts pouvaient se transformer ; leur erreur à voir dans le succès des districts le résultat d'une adaptation à la crise, plutôt qu'une sortie de crise ; en raison également des tentatives à identifier les modèles de districts à un modèle général de réorganisation de la vie économique, enfin en raison de leur inaptitude à prendre en compte d'autres transformations qu'ont connues les sociétés industrielles avancées.

II. ÉVOLUTIONS ET CRISES DES DISTRICTS-MODÈLES

Le modèle de district industriel s'inspire de l'idée d'Alfred Marshall selon laquelle proximité et spécialisation géographiques pourraient, pour certaines régions, créer des avantages économiques de la production à grande échelle :

Généralement l'agrégation d'un grand nombre de petits ateliers, comme la création de quelques grandes usines, permet d'atteindre les avantages de production à grande échelle... Il est possible de couper le processus de production en plusieurs segments, chacun pouvant être réalisé avec le maximum d'économies dans un petit établissement formant ainsi un district composé d'un nombre importants de petits établissements semblables spécialisés pour réaliser une étape particulière du processus de production (Marshall cité par Becattini 1989 : 131).

A l'origine de ces possibilités d'une "usine sans murs" où un ensemble d'entreprises spécialisées se substituerait à une entreprise intégrée unique pour réaliser des produits finis, on trouve les économies externes que Marshall voit dans la mise en commun des infrastructures, des services et du savoir-faire dont peut bénéficier chaque entreprise.

La coopération et la collaboration impliquent toutefois l'existence de relations de confiance fortes. Pour les théoriciens des districts industriels, la confiance naît de racines culturelles communes et du partage de l'expérience contractuelle. Ainsi, pour Granovetter (1985), la confiance serait un produit de l'enracinement des relations économiques quotidiennes dans le champ plus large -des institutions sociales et politiques, des normes et des règles tacites dont dépend la reproduction de la collectivité. En d'autres termes, à la base du développement réussi, la confiance tient au respect des contrats, au bon déroulement des transactions, reflétant ainsi les relations de partenariat, la loyauté et la confiance mutuelle. Si les entreprises n'avaient pas confiance dans l'écoulement de leur production, elles en manqueraient également pour entreprendre des investissements coûteux à abandonner et pour verser les salaires à leurs travailleurs. Au fur et à mesure que les contrats sont renouvelés, les sous-traitants avertissent leurs clients des changements survenus dans les conditions du marché et des problèmes de qualité qu'ils ont rencontrés en ne livrant pas leur production; tant que les fournisseurs atteignent les objectifs de qualité et de prix et effectuent les livraisons à temps, sur la base de l'expérience passée, il y a constamment un regain de confiance. En bref, la confiance se nourrit de contacts interpersonnels répétés et réguliers entre fournisseurs et clients d'une même région.

L'importance de cette thèse réside dans l'intérêt porté à la permanence des interactions, aux relations de proximité et de réciprocité et dans l'espoir et la confiance placés

dans cette combinaison paradoxale de concurrence et de collaboration sur laquelle les districts sont sensés prendre appui. La thèse nuance de façon notable la rationalité froide des analyses économiques sur les coûts de transaction. Elle n'arrive cependant pas à expliquer pourquoi une usine devrait être sans murs. Les économies d'échelle, les externalités d'agglomération et les relations de confiance peuvent être intra ou inter-organisationnelles. De même, elle n'arrive pas à expliquer si cette situation est généralisée et si, en cas de renforcement de la concurrence, les districts composés de concurrents, coopérant sur une base de relations de confiance, se signaleront en tant qu'ordres économiques et sociaux stables (voir sur ce point Harrison, 1994a).

La première partie de la critique du modèle du district se cantonne à observer si les districts changent réellement, en raison de l'évolution de quelques entreprises florissantes qui se transforment en leaders jouant de leurs muscles économiques pour imposer des règles hiérarchiques, en raison du rachat des entreprises les plus solides par de grands groupes financiers ou, tout simplement, en raison de l'intensification de la concurrence, (cette discussion laisse de côté la question de la justice sociale et de la redistribution dans le district).

Les premières entreprises leaders sont de plus en plus rachetées. Ce qui se passe est illustré par le cas de SASIB, une des premières, entreprises dans le secteur des machines de l'agro-alimentaire implantée en Émilie-Romagne (Harrison, 1994a). La SASIB faisait partie, dans cette région, d'un réseau de petites entreprises du travail des métaux qui ont établi des relations en perpétuelle mutation pour fabriquer des machines-outils, des machines agricoles, des équipements de transformation agro-alimentaire. La SASIB a même produit des équipements de signalisation ferroviaire et des machines d'emballage pour le tabac. En 1977, elle a été rachetée par une holding financière conduite par De Benedetti, active dans la finance et l'industrie tant nationale qu'internationale (elle comptait, entre autres, Olivetti). Entre 1984 et 1988, la SASIB a absorbé huit firmes italiennes indépendantes auparavant ; à l'étranger, elle a effectué des rachats d'entreprises ou bien a développé ses activités; elle a structuré son groupe en réalisant une intégration quasi verticale, a externalisé la production secondaire, tout en conservant la maîtrise du design, elle a constitué des réseaux hiérarchisés de fournisseurs; elle évolue en recherchant des économies d'échelle à l'intérieur de l'entreprise plutôt que sur une base régionale, pour mieux amortir des investissements lourds qu'ont entraîné les systèmes sophistiqués de fabrication flexible et elle abandonne progressivement le travail à la demande pour augmenter les profits de la holding.

La SASIB est loin d'être un cas unique. Un autre exemple est la COMAU de Turin acquise par FIAT en 1982, laquelle recherchait un fabricant de robots industriels. Cette transformation d'un ensemble d'entreprises décentralisées en un groupe oligopolistique est assurément le fruit de tendances qui se sont généralisées lorsque, après avoir percé grâce au design et à des compétences pointues, les entreprises sont rachetées par de grands groupes disposant d'importantes ressources financières et d'une bonne connaissance des marchés étrangers. C'est d'ailleurs confirmé par les données statistiques, qui révèlent un retour marqué des entreprises moyennes dans le giron des grandes entreprises en Italie.

Dans les districts, on assiste également à un processus de fusion ainsi qu'à une concentration accrue. A la fin des années soixante-dix, les entreprises italiennes produisant des équipements pour l'industrie de la chaussure dominaient le marché mondial (remplaçant les entreprises américaines et allemandes). À Vigevano, au sud de Milan, elles étaient deux cents environ. Avec l'essor de l'industrie de la chaussure dans des pays moins développés, le marché s'est scindé : dans les pays développés, il requiert un équipement hautement perfectionné pour une productivité élevée, alors que dans les pays moins développés, la demande se porte sur des machines plus simples. Avec la délocalisation de la production cependant, il y a eu transfert technique et on a vu émerger de nouveaux producteurs, en Asie du Sud-est, notamment. L'impact de la récession dans la Troisième Italie s'est ajouté à une concurrence accrue et à l'effondrement des marchés est-européens. En conséquence, la production a chuté. En 1992, il n'y avait que cinq ou six entreprises stratégiques à Vigevano. Leur survie dépend de leur capacité d'innovation et de leurs investissements dans de nouvelles technologies. Mais les investissements sont chers. Dans ces conditions, ce qui est petit est loin d'être merveilleux, de la bouche même d'un chef d'entreprise. Ce qui est petit devient vite tragique, lorsque le volume des ventes n'arrive pas à couvrir l'amortissement des investissements. A Vigevano, on insiste sur la nécessité d'une intégration verticale; ce fut un moyen pour assurer l'approvisionnement en pièces et en composants; elle a permis en outre aux entreprises de garantir un certain niveau de qualité; et, à une époque où la complexité de la production va croissant, elle leur permet d'échapper à l'immobilisme qui marque souvent les relations de sous-traitance (Dunford et al., 1993).

Le cas de Benetton illustre un autre modèle de transformation basé à Trévise, Benetton regroupe huit usines et magasins familiaux, cinq cents sous-traitants "indépendants" parmi lesquels 90 % sont localisés en Vénétie, un nombre incalculable de sous-traitants mineurs, de travailleurs à domicile dans le Mezzogiorno, en Turquie et dans d'autres régions peu développées, ainsi que des franchisés dans le monde entier. Comme le montre Harrison

(1994c), cette "multinationale" avec ses niveaux hiérarchisés de fournisseurs et de sous-traitants très dépendants, de petite entreprise nationale qu'elle était, est devenue un système sécrétant lui-même la sous-traitance; alors que dans ce système qu'elle a créé, il y a des ateliers sous-traitants et des travailleurs nationaux dont les salaires, les conditions de travail et la protection sociale sont significativement plus bas que ceux dont jouit la main-d'œuvre des entreprises fortement hiérarchisées de la Vénétie. Ce modèle de "concentration sans centralisation", avance Harrison, ressemble à celui de Toyota et représente une autre voie d'évolution pour le modèle de district industriel regroupant des concurrents coopératifs afin de répondre aux besoins d'une entreprise leader.

Une autre forme de transformation est celui du district de Prato, spécialisé dans la laine (Harrison 1994C : 95-105). Après une phase marquée par une formidable croissance, au cours des années soixante-dix, les résultats de Prato ont baissé inexorablement, lorsque les clients ont commencé à rechercher des produits plus diversifiés, ont exigé des délais de livraison plus courts, lorsque les grandes entreprises se sont approvisionnées en masse dans des pays à bas salaires et que les importations bon marché ont fortement augmenté. De nombreux facteurs expliquent cette perte de compétitivité. Tout d'abord les coûts de coordination : avec huit mille micro-entreprises spécialisées, ils étaient élevés. Deuxièmement, un comportement méfiant a empêché la mise en place d'un système moderne d'information destiné à améliorer l'efficacité du système, à cause des intermédiaires (*impannatori*) qui constituaient le principal trait d'union entre les clients industriels d'Europe et d'Amérique et les intégrateurs principaux du système et qui désiraient garder pour eux la connaissance qu'ils avaient du marché. A Prato, l'affirmation de Marshall selon laquelle les secrets d'une industrie sont "dans l'air" peut s'appliquer à la diffusion de l'information sur les techniques de production hormis celle qui tient aux conditions du marché. Troisièmement l'issue était incertaine en raison des bas salaires, des mauvaises conditions de travail, du poids des entreprises familiales, des mentalités et de la tradition artisanale, aggravés par une résistance au changement et à la rationalisation. En l'absence de cette dernière, la concurrence accrue conduit à des réductions de prix mutuellement destructrices pour les entreprises, éliminant celles qui ont investi.

Il y a d'autres exemples de la vulnérabilité des districts face à la concurrence. Vigevano a été pendant un siècle un centre de la chaussure, de la production de machines pour la fabrication de chaussures et le travail du cuir (allant jusqu'à représenter la moitié de la production italienne) après la seconde guerre mondiale. Les entreprises, familiales pour la plupart, emploient trente cinq personnes en moyenne (avec des effectifs allant de 3-5

personnes à 250-350) et réalisent un chiffre d'affaires moyen annuel de 8 milliards de liras (très variable, allant d'un million de liras à cent milliards de liras). 30 % des entreprises fabriquent des chaussures, 35 % des équipements industriels et 15 % du caoutchouc, des matières plastiques et des produits chimiques. Entre 65 et 70 % de la production est exportée et le développement des entreprises de Vigevano dépend de leur capacité à s'adapter à l'évolution du marché, tant européen que mondial. L'industrie de la chaussure est toutefois en déclin. À la fin des années 1960, et au cours des années 1970, il y eut une phase de spécialisation et de décentralisation productive, qui s'est doublée, dans le courant des années 1970, d'un renversement de tendance allant vers la production artisanale de chaussures de haute qualité. Avec des niveaux faibles d'innovation technologique et le glissement de la branche, dans la division internationale du travail, vers des implantations du Tiers-Monde, là où les salaires sont bas, la compétitivité a diminué. Dans le même temps, les changements survenus dans la structure de la demande ont conduit à une raréfaction des niches dans lesquelles certaines entreprises de Vigevano avaient l'habitude de vendre. Au total, la production a chuté, tout comme l'emploi.

La conception selon laquelle la coopération prévaut dans les districts est également un point de débat. Dans les industries métallurgiques de Lecce, on constatait le plus fréquemment des attitudes individualistes alors que les attitudes coopératives étaient minoritaires et limitées (au seul domaine de la formation et à la création en 1986 du Centro Innovazione Lecco, pour le contrôle de la qualité, l'automatisation, les services de consultation et la formation). L'avenir risque de nécessiter non pas seulement des entreprises aptes à prendre des risques (par opposition aux entreprises familiales) mais aussi de nouvelles formes d'association qui, au lieu de se limiter à la défense des intérêts des entreprises, auront à agir comme un groupe de pression en faveur du changement.

III. PORTÉE ET LIMITES DE LA SPÉCIALISATION FLEXIBLE

Pour Piore et Sabel (1984), le fordisme était un modèle industriel : la production de masse de biens standardisés, réalisés avec des machines spécialisées par des ouvriers non qualifiés. La portée de ce modèle, en termes d'application, était cependant loin d'être universelle : bien que les secteurs fordistes aient constitué le socle des économies développées, les entreprises et les secteurs organisés différemment étaient très nombreux. En fait, c'est de l'adaptation de ces secteurs non fordistes que dépendait la reproduction économique. Les entreprises artisanales moyennes et petites ont cependant été laminées,

accroissant d'autant la rigidité des économies avancées. Selon la conception de Piore et Sabel, l'effondrement de la production de masse qui en a résulté trouvait ses causes dans des facteurs liés à la demande. La demande des biens produits en grandes séries a commencé à stagner à partir du moment où les marchés des pays développés ont été saturés et que des consommateurs (pour l'essentiel la nouvelle bourgeoisie) ont recherché des biens plus diversifiés et intégrant une plus grande part de design.

Cette interprétation a été très vivement contestée par la plupart des théoriciens du fordisme (voir Lipietz 1985, Leborgne-Lipietz 1990), qui considèrent au contraire que la crise est d'abord venue, dans les années 1970, du côté de l'offre (insuffisante rentabilité des techniques fordistes). C'est la recherche d'une force de travail "flexible" (c'est-à-dire privée des avantages sociaux "fordistes") qui aurait, dans un second temps (les années 1980), fait basculer le monde dans une situation de sous-consommation des marchandises.

Est-ce à dire que l'évolution technologique est sans importance ? Certes non. À l'Ouest, les années soixante-dix et quatre-vingts connurent une nouvelle révolution technologique. Il y eut une série d'innovations majeures, tant de produits que de processus, avec des effets à très longue portée. On a assisté à une accélération du développement des technologies avec la convergence des domaines de l'électronique, de l'informatique et des télécommunications. Les innovations majeures de processus dans la production et la distribution des biens et services ont découlé du recours aux nouvelles technologies de l'information. En suivant Benjamin Coriat, on peut discerner l'émergence d'une nouvelle trajectoire technologique (celle des automates programmables) à partir de deux principes. Le premier est celui de l'intégration et du contrôle en temps réel qui ouvre de nouvelles voies pour réaliser des gains de productivité en optimisant la succession des opérations, et en convertissant le "temps mort" en temps effectivement productif, que ce temps mort soit le fait des travailleurs, de la capacité d'utilisation des machines ou du temps pendant lequel les matières premières ou les produits semi-finis restent stockés. Ce principe dépend de la communication et de la coordination. Le second est le principe de la production flexible. En utilisant des machines asservies par ordinateur, pouvant fabriquer toute une gamme de composants et de produits, il devient plus facile de s'adapter au caractère instable, volatile et diversifié de la demande ; de plus, le cycle de vie d'une machine est déconnecté du cycle de vie d'un produit.

Quel est l'impact de ce changement structurel, en particulier celui des systèmes intégrés d'automatisation flexible sur l'organisation et sur la géographie industrielles des pays développés ? En partie, ce sont les conceptions de Piore et Sabel qui marquent la voie de ce

programme (voir Sabel, 1982 : 209-19 et 220-7, Piore & Sabel 1984 : 28-35). Avec les transformations de la composition et de la structure de la demande, ils affirment, que les entreprises qui ont commencé à émerger sont des entreprises spécialisées, plutôt petites et très flexibles ayant fourni les biens les plus diversifiés et les plus innovants avec une main-d'œuvre qualifiée.

Cette interprétation est tout à fait contestable. S'opposant aux travaux de Piore et Sabel et de leurs émules qui tous théorisaient une forme canonique de "post-fordisme" en empruntant quelques éléments à l'approche régulationniste, Danièle Leborgne et Alain Lipietz (1988) tentèrent un recadrage utilisant plus systématiquement cette approche. Cette première réflexion fut complétée par deux autres essais (1991, 1992). Dans ce tryptique ils soulignèrent plusieurs points.

* Tous les territoires ne s'orientent pas vers une "flexibilité" du contrat salarial. Certains oui, mais d'autres privilégient l'implication négociée des salariés et leur qualification, et cette option est contradictoire avec une trop grande "flexibilité" (externe).

* La tendance à la "désintégration verticale" des processus de production (de la grande firme au réseau d'entreprises) est en effet générale, mais il existe des formes très diversifiées de coopération et de hiérarchie entre les entreprises.

* Les territoires où les rapports capital-travail sont les plus flexibles présentent souvent des relations marchandes assez "brutales" entre les firmes elles-mêmes ; inversement ceux où prévaut la "fidélité" entre capital et travail, voient souvent privilégier des formes de partenariat entre les entreprises.

* Ces formes diversifiées d'évolution des territoires (dont les auteurs proposent un rapprochement avec les différents types de systèmes productifs localisés proposés par les géographes) correspondent à des stratégies "défensives" ou "offensives" de leurs élites.

Selon une terminologie empruntée à Garofoli (1992), on passerait ainsi de la "zone productive spécialisée" (assemblage d'établissements plus concurrents que coopérants, se disputant des contrats de sous-traitance, avec des salariés flexibles et peu qualifiés dont les "zones franches" sont le paradigme) au "système productif local" (le district industriel local) et à "l'Aire-Système" (le réseau de districts déployé sur un espace régional et couvrant une gamme assez diversifiée de branches en synergie).

IV. DISTRICTS, RÉSEAUX ET GOUVERNANCE

Ces remarques de Danièle Leborgne et Alain Lipietz sur la variété des formes de relations inter-entreprises relativisent en réalité fortement le modèle du "district marshallien", régulé par la combinaison des rapports marchands et d'une "atmosphère" de réciprocité. Economistes, géographes et ingénieurs allaient se pencher plus attentivement sur les formes d'organisation des relations entre unités de production et sur leur déploiement spatial, la forme hiérarchisée du "circuit de branche" à la Lipietz (1977) et la forme purement marchande du district à la "Coase-Williamson-Scott" n'étant que deux formes extrêmes et caricaturales.

On appela "réseau" la dimension spatiale d'une forme de régulation des rapports entre unités productives, et "gouvernance" le mode de régulation de ces rapports, qui est en général la combinaison de différentes formes : hiérarchie, sous-traitance, partenariat, "atmosphère", agences publiques ou para-publiques. Leborgne (1991) montre les particularités et la diversité des formes d'intervention publique locale dans les districts italiens, Storper et Harrison (1992) montrent la grande variété des modes de gouvernance inter-firmes. Pierre Veltz (1990, 1992, 1996), en ingénieur, a travaillé sur les systèmes de grandes entreprises et la hiérarchisation territoriale de la production. La logique de l'externalisation ne signifie pas nécessairement le retour du marché. L'organisation hiérarchisée se transforme en une organisation en réseau, construite autour des notions de partenariat, relations contractuelles, flexibilité, coopération inter-firmes. Les mêmes termes apparaissent bien-sûr dans les analyses des districts et des milieux.

Storper et Harrison (1992), on l'a vu, introduisent dans l'analyse spatiale la notion de gouvernance, comme forme d'organisation interentreprises allant au-delà des relations marchandes. Il s'agit d'une théorisation complexe issue de réflexions élargies dans les domaines de l'organisation industrielle, la division sociale du travail, les institutions et conventions, et les localisations possibles. Mais bien entendu, ce concept peut s'étendre à tout système de relations humaines territorialisé.

Salais et Storper (1993) analysent les modalités possibles de la coordination économique entre les personnes, les produits, les conventions, les registres élémentaires d'action et les formes d'incertitudes auxquelles sont confrontés les acteurs économiques, et les "mondes possibles" de production ainsi envisagés sont confrontés aux mondes réels, à travers des études empiriques régionales. Salais et Storper construisent de même les identités économiques nationales pour plusieurs pays.

Ainsi émerge une acceptation large du concept de gouvernance l'ensemble des modes de régulation entre le pur marché et la pure politique (de l'État-Nation), ce que Gramsci

appelait "société civile". Où l'on mesure ce que la théorie moderne des districts doit à l'Italie en général...

V. L'AVENIR D'UNE QUESTION : AU SUD, DU NOUVEAU

Si la théorie du district industriel, en tant que manifestation de l'accumulation flexible, tend à s'affaiblir, en revanche sa redécouverte dans les années 1980, en tant que forme spatiale permanente d'un certain mode de coordination (de "gouvernance") d'un ensemble de petites et moyennes entreprises, pour toutes les étapes et modèles de développement capitalistes, suscite aujourd'hui une vague de recherches plus empiriques. Et des districts... on en trouve partout !

C'est dans le Tiers-Monde en particulier que l'"industrialisation diffuse" à base de petites entreprises agglomérées se révèle un cas extrêmement général, et pas seulement dans les "zones productives spécialisées" que sont les zones franches (et qui d'ailleurs peuvent évoluer "vers le haut", comme l'a montré Allen Scott). Non, il s'agit véritablement de districts marshalliens (Garofoli, 1996), basés sur le savoir-faire, régulés par la coopération et la réciprocité, orientés vers l'exportation. Et cela ne doit pas nous surprendre : les études fondatrices de Marshall (sur la coutellerie de Sheffield) faisaient du district industriel la forme naturelle du capitalisme naissant ; le développement "endogène" du capitalisme dans le Tiers-Monde reprendra donc naturellement la même forme historique. En quelque sorte, les districts industriels du Tiers-Monde seraient la suite logique des districts artisanaux-marchands, dont un vestige magnifique est la Medina de Fès. Sauf que les districts qui naissent et s'affirment aujourd'hui dans le Tiers-Monde semblent d'emblée plus modernes, plus "italiens", que la Medina de Fès (qui, elle, continue à produire des objets artisanaux). Comment ont-ils pu surgir ainsi ? De la multiplicité des études de cas, il est difficile de tirer une conclusion. Citons seulement quatre exemples.

* La chaussure en Rio Grande do Sul (Zawislak, 1994). Cette industrie, pas très difficile mais demandant un certain savoir-faire technique, a semble-t-il été réinventée, réapprofondie sur place par une main-d'œuvre pourtant très exploitée. Un district de la chaussure s'est de même développé en quelques années à Trujillo, au Pérou (Tavara, 1994). Bref : "l'atmosphère industrielle" ne s'enracine pas forcément dans la nuit des temps.

* Le district textile de Gamarra à Lima (Portocarrero & Tapia, 1992). En quelques années de guerre civile, Lima a vu se transformer un quartier de prostitution en district

industriel textile de 5 000 entreprises, branché sur les fournisseurs coréens ou italiens, exportant vers New York et la Russie, avec des entrepreneurs mobilisant pour chaque "gros coup" tous leurs réseaux de relations familiales. Il est facile, dans l'après-coup, de repérer dans les traditions des Indiens des Andes (Quechuas, Aymaras ...) les traditions de réciprocité qui auraient préparé un district à la Becattini. Mais jusque-là, les habitants de la Sierra s'étaient plutôt inscrits dans la modernité à travers l'identification à la figure du prolétaire. Bref : l'esprit entrepreneurial ne naît pas forcément des bourgs du Moyen-Age.

* La chaussure de luxe à Taiwan (Hing, 1994). De façon peut-être moins surprenante, il apparaît que le capital commercial chinois, à l'origine du succès de plusieurs "dragons" de l'Est Asiatique, mobilise lui aussi des structures familiales pour les faire fonctionner comme mode de réciprocité et appareil cognitif.

* Les districts de Santa Catarina (Raud, 1996). Les descendants de colons d'origine allemande ou italienne créèrent dans le Sud du Brésil ce paysage, que l'on croyait inimitable, de petites exploitations agricoles et d'ateliers ruraux qui permirent la "construction sociale du marché" à l'origine de la "Troisième Italie". Plusieurs districts d'industrialisation diffuse en résultèrent (bois, textile, mécanique), qui, face aux difficultés de l'heure, cherchent leur salut dans les outils plus institutionnels de la modernisation, mais aussi dans un retour à leur racine campagnarde et l'exploration des bio-industries.

Bref: l'Histoire et la Géographie ont plus d'imagination que les théoriciens. Si la redécouverte des districts a réappris aux économistes l'importance des facteurs sociologiques, de l'enracinement culturel des modes de coopération au sein du capitalisme, ce "culturalisme" ne doit pas nous ramener à un nouvel "exceptionnalisme européen". L'esprit des districts souffle où il veut.

Références

Aydalot P., ed., 1984, Crise et espace, Paris, Economica.

Aydalot P., ed., 1986, Milieux innovateurs en Europe, Paris, GREMI.

Aydalot P., Keeble D., eds. 1988, High Technology Industry and Innovative Environments: The European Experience, London, Routledge.

Bagnasco A., 1977, Tre lialia: la problematica territoriale dello sviluppo, Bologne, Il Mulino.

Bagnasco A., Trigilia C., eds., 1984, *Società e politica nelle aree di piccola impresa: il caso di Bassano, Venise, Arsenale.*

Bagnasco A., Trigilia C., 1988, 1993, *La construction sociale du marché. Le défi de la Troisième Italie*, Cachan, Ed. de l'ENS-Cachan.

Becattini G., 1979, *Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considérations sull'unità di indagine dell'economia industriale*, *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 2, 7-21.

Becattini G., 1989, *Sectors and/or districts: some remarks on the conceptual foundations of industrial economics*, in Goodman E., Bamford J., Saynor P., eds., *Small firms and industrial districts in Italy*, London, Routledge.

Benko G., 1991 *Géographie des technopôles*, Paris, Masson.

Benko G., Dunford M., eds., 1991, *Industrial Change and Regional Development*, Londres, Pinter/Belhaven Press.

Benko G., Lipietz A., eds., 1992, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF.

Brusco S., 1982, *The Emilian model: productive decentralisation and social integration*, *Cambridge Journal of Economics*, 6, 167-184.

Brusco S., 1986, *Small firms and industrial districts: the experience of Italy*, in Keeble D., Wever E., eds., *New firms and regional development in Europe*, Beckenham, Kent, Croom Helm, 184-202.

Castells M., Hall P., 1994, *Technopoles of the World. The making of 21st Century Industrial Complexes*, London, Routledge.

Coase R. H. 1937. *The nature of the firm*. *Economica*. 4, 16, 386-405.

Courlet C., Pecqueur B. 1991, *Systèmes locaux d'entreprises et externalités: un essai de typologie*. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3/4, 391-406.

Courlet C., Pecqueur B. 1992, *Les systèmes industriels localisés en France: un nouveau modèle de développement*, in Benko G., Lipietz A., eds., *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, 81-102.

Courlet C., Pecqueur B., Soulage B., 1993, *Industrie et dynamiques de territoires*. *Revue d'Economie Industrielle* 64, 7-21.

Dosi G., Salvatore R., 1992, *The Structure of Industrial Production and the Boundaries Between Firms and Markets*, in Storper M., Scott A.J., eds., *Pathways to Industrialization and Regional Development*, London, Routledge, 171-192.

Dunford M., Cho M. R., fernandes A., Musyck B., Sadowski B., Tsenkova S., 1993, The organisation of production and territory: small firin systems, *International Journal of Urban and Regional Research*, 17, 1, 132-13 6.

Dupuy C., Gilly J.-P., eds., 1993, *Industrie et territoires en France. Dix ans de décentralisation*, Paris, La Documentation Française, 216 p.

Dupuy C., Gilly J.-P., 1995, Les stratégies territoriales des grands groupes industriels, in Rallet A., Torre A., eds., *Économie industrielle et économie spatiale*, Paris, *Economica*, 129-146.

Garofoli G., 1992, Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène, in Benko G. B., Lipietz A., eds., *Le~ régions qui gagnent*.

Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique, Paris, PUF, 57-80.

Garofoli G., 1996, Industrialisation diffuse et système productif locaux: un modèle difficilement transférable aux pays en voie de développement, in Abdelmalki L., Courlet C., eds., *Les nouvelles logiques du développement*, Paris, L'Harmattan, 367-38 1.

Gilly J.-P., Grossetti M., 1993, Organisation, individus et territoires. Le cas des systèmes locaux d'innovation, *Revue deconomie Régionale et Urbaine*, 3, 449-468.

Goodman E., Bamford J., et Saynor P., eds., 1989, *Smalifirms and industrial districts in Italy*, London, Routledge.

Harrison B., 1992, Industrial Districts : Old Wine in New Bottles ?, *Regional Studies*, 26, 5, 469-483.

Harrison B., 1994a, The Italian Industrial Districts and the Crisis of the Cooperative Form: Part 1, *European Planning Studies*, 2, 1, 3-22.

Harrison B., 1994b, The Italian Industrial Districts and the Crisis of the Cooperative Form: Part II, *European Planning Studies*, 2, 2, 159-174.

Harrison B., 1994c, *Lean and meati: the changing landscape of corporate power in the age of flexibility*, New York, Basik Books.

Hsing Y. T., 1994, The Work of Metworky in Taiwans Export Fashion Shoe Industry, Tucson, Communication à A.C.S.P. Conference (novembre).

Leborgne D., 199 1, Les déterminants du développement régional en Italie, Paris, CEPREMAP, rapport OSI/CEPREMAP.

Leborgne D., Lipietz A., 1988, L'après-fordisme et son espace, *Les Temps Modernes* 43, 501, 75-114.

Leborgne D., Lipietz A., 1990, Pour éviter l'Europe à deux vitesses, *Travail et Société* 15, 2, 189-210.

Leborgne D., Lipietz A., 1991, Idées fausses et questions ouvertes de l'après-fordisme. *Espaces, et Sociétés* 66/67, 39-68.

Leborgne D., Lipietz A., 1992, Flexibilité offensive, flexibilité défensive. Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques, in Benko G. B., Lipietz A., eds., *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, 347-377.

Lipietz A., 1977, *Le capital et son espace*, Paris, Maspéro.

Lipietz A., 1985, *L'audace ou l'enlisement*, Paris, La Découverte.

Maillat D., Perrin J.-C., eds., 1992, *Entreprises innovatrices et développement territorial*. Neuchâtel, EDES.

Marshall, A. 1890. *Principles of Economics*. London, Macmillan.

Piore M., Sabel C. F., 1984, *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York, Basic Books.

Portocarrero M., Tapi a R. R., 1992, *Trabajadores, sindicalismo y politica en el Peru de Hoy*, Lima, ADEC-ATC.

Pyke F., Becattini G., Sengenberger W., eds., 1990, *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, Genève, ILO.

Raud C., 1996, *L'industrialisation décentralisée, l'expérience brésilienne et le modèle italien*, Paris, Thèse, EHESS.

Sahel C., 1982, *Work and Politics*, New York, Cambridge University Press.

Salais R., Storper M., 1993, *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*. Paris, Ed. de l'EHESS.

Scott A. J., 1988, *New Industrial Spaces*. London, Pion.

Scott A. J., 1993, *Technopolis. High-Technology Industry and Regional Development in Southern California*. Berkeley, CA., University of California Press.

Sengenberger W., Loveman G., Piore M., eds., 1990, *The re-emergence of small enterprises - Industrial restructuring in industrialised countries*, Genève, ILO.

Storper M., Harrison B., 1992, Flexibilité, hiérarchie et développement régional: les changements de structure des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance dans les années 1990, in Benko G. B., Lipietz A., eds., *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, 265-291.

Storper M., Walker R, 1989, *The Capitalist Imperative. Territory, Technology and Industrial Growth*. Oxford, Basil Blackwell.

Veltz P., 1990, Nouveaux modèles d'organisation de la production et tendances de l'économie territoriale, in Benko G. B., ed., *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*, La Garenne-Colombes, Editions de l'Espace Européen, 53-69.

Veltz P., 1992 Hiérarchies et réseaux dans l'organisation de la production et du territoire. in Benko G., Lipietz A., eds., *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux.- les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, 293-313.

Veltz P., 1996, *Mondialisation, villes et territoires*. Paris, PUF.

Williamson O. E., 1975, *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. New York, Free Press.

Zawislak P., 1994, *L'activité de conception: trajectoires brésiliennes de l'industrie aéronautique et de la chaussure*, Paris, Thèse, Université de Paris VII.