

<http://lipietz.net/L-Amenagement-du-territoire-et-la-plaine-de-Saint-Denis>

Conférence à St Denis

# L'Aménagement du territoire et la plaine de Saint-Denis

- Économiste, auteur - Économie régionale -



Publication date: jeudi 1er octobre 1998

---

Copyright © Alain Lipietz - Tous droits réservés

---

[1999c] " *L'Aménagement du territoire et la plaine de Saint-Denis.* ", Conférence à St Denis, 1er oct 1998, publié dans la revue *Saint-Denis au fur et à mesure* N°27, janvier 1999

Le CEPREMAP, où je travaille, est l'une de ces entreprises qui ont failli faire grève pour ne pas venir à Saint-Denis. Lorsque Edith CRESSON a souhaité que la DATAR, le Commissariat du Plan et un certain nombre de grandes administrations de la recherche, tournées vers l'aménagement du territoire, s'installent à Saint-Denis, les syndicalistes du Plan, en particulier ceux de la CGT, ont considéré que c'était un véritable scandale que d'obliger les gens à venir travailler ici. Le CEPREMAP (Centre d'Études Prospectives d'Économie Mathématique Appliquée à la Planification) était, avec le CEPII (Centre d'Études Prospectives Informations Internationales), l'une des entreprises de recherche concernée, puisque liée au Commissariat au Plan.

J'étais à l'époque un de ceux qui soutenaient Madame CRESSON, mais je me suis heurté, évidemment, à la très vive hostilité des syndicats parisiens. Ces derniers avaient la possibilité de s'appuyer sur certains de mes travaux remontant au début des années 1970, notamment *Le capital et son espace*, où je montrais comment s'était structurée la société française en terme géographique au cours du grand développement de l'après guerre, qu'on a appelé le " fordisme ". Je reviendrai sur cette notion plus loin.

## LE TERRITOIRE NE S'ENFERME PAS DANS UN DESTIN

J'ai très longtemps suivi tous les aspects du développement territorial français, puis je me suis occupé des problèmes de développement dans leur ensemble, y compris dans les pays du tiers monde, ce qui m'a amené à approfondir la question : " quelle est la part venant du territoire, du local, quelle est celle qui vient de ce que l'on appelait, à une certaine époque, l'impérialisme, les relations centre/périphérie, et quelle est celle qui vient du global ?" Autrement dit, est-ce que le sort d'un territoire est le résultat du développement du capitalisme global, sans qu'on y puisse réellement grand chose, ou est-ce que le sort d'un territoire est le résultat des évolutions sociales locales, des décisions politiques prises localement ?

Après analyse, je me suis aperçu que ces deux aspects pouvaient parfaitement rendre compte de l'évolution des territoires. D'ailleurs, même les théories qui défendent le plus fortement l'un de ces aspects sont obligées, d'une certaine façon, d'admettre l'existence de l'autre. Il en va ainsi des théories les plus structuralistes, à l'image de la théorie de l'impérialisme. Pour mémoire, les tenants de cette théorie indiquent que, pour se développer dans certains pays, le capitalisme a besoin d'autres pays comme débouchés. Il fera donc en sorte que ces autres pays ne puissent pas se développer. C'est évidemment la vision la plus brutale de la théorie de l'impérialisme, celle qui prend appui sur les récits des Anglais qui coupaient le pouce des tisserands indiens, pour que ces derniers ne disposent pas d'industries textile dans leur pays, de manière à ne pas concurrencer celles implantées à Liverpool ou à Manchester. C'est dans ce cas extrême qu'il est possible de dire qu'un territoire a empêché un autre territoire de se développer. Reste qu'il faut arriver à comprendre pourquoi le capitalisme s'est développé en Angleterre, et pourquoi il ne s'est pas développé en Inde, alors même que ce pays était infiniment plus développé que l'Angleterre, deux ou trois siècles avant l'invention du capitalisme industriel !

En posant la question du " pourquoi ", on induit évidemment un peu la réponse. Il existait dans la société locale anglaise des facteurs qui permettaient, au sein du féodalisme anglais, de créer la bourgeoisie, elle-même capable de créer les conditions pour..., etc. Après coup, tout est évidemment plus facile à expliquer !

Actuellement, par exemple, dans le monde entier, les régions qui gagnent sont des " districts industriels ", les régions urbaines où sont implantées de nombreuses entreprises qui coopèrent, qui négocient avec leurs syndicats, etc. C'est

à peu près ce qui ressort de l'ouvrage que j'ai coordonné avec le géographe Georges Benko, *Les régions qui gagnent*. Nous sommes actuellement en train de coordonner un ouvrage qui pourrait avoir pour titre " Les régions qui gagnent II ", ou quelque chose d'approchant. À partir des analyses présentées dans ce second volume, on remarque que des " régions qui gagnent ", celles où sont notamment positionnés des districts industriels, existent de plus en plus et un peu partout dans le monde.

On peut, à titre d'exemple, indiquer que l'Emilie-Romagne, en Italie, illustre parfaitement le cas d'une région qui gagne. Dans cette région, tout le monde est communiste, les entrepreneurs sont communistes, les syndicalistes également, les administrations sont communistes, tout le monde discute, fait grève, se dispute, etc. Les résultats sont surprenants. On enregistre au sein de cette région un taux de chômage de l'ordre de 2 %, les industriels de cette région vendent des machines outils à commande numérique aux Allemands, etc. Pour autant, cette situation est relativement nouvelle car ce centre industriel est récent. Lorsqu'on cherche à déterminer les causes d'un tel succès, on finit par relever la présence, dans cette zone géographique, au début du siècle, de métayers qui avaient créé des ligues. Celles-ci auraient habitué les habitants de cette région à coopérer.

Ce genre d'explications, formulées *a posteriori*, où l'on " comprend " finalement très bien pourquoi les choses allaient se dérouler de la sorte, sont maintenant fréquentes. Autre exemple : il y a, en plein coeur de la ville de Lima (capitale du Pérou), un district appelé Guamara, surnommé " le petit Hong Kong d'Amérique Latine ", qui vend de la confection, non seulement à toute l'Amérique latine, mais aussi aux États-Unis, à la Russie, etc. , et qui est exactement le type de district de 5 000 très petites entreprises dans un territoire grand comme le dixième de la ville de Saint-Denis.

Comment en est-on arrivé à cette situation ? Les sociologues péruviens nous expliquent que les Indiens qui habitaient dans la sierra - les Incas, les Quechuas ou encore les Aymaras , qui n'avaient pas de monnaie ni même d'écriture, à l'exception d'une écriture par noeud, disposaient absolument de toutes les structures mentales et sociologiques pour développer un capitalisme fulgurant dès qu'ils seraient mis en situation urbaine adéquate. Mais une fois encore, il est assez aisé de formuler cette analyse après coup ! On aurait aimé l'entendre il y a vingt ans...

Concernant la ville de Saint-Denis, quels sont les éléments qui peuvent nous permettre de dire : " vous avez une chance de vous en tirer " ou " vous n'avez aucune chance de vous en tirer " ? Si la ville de Saint-Denis gagne, on dira : " évidemment, Saint-Denis disposait absolument de tous les atouts. Située à 3 kms de Paris, avec un centre historique ancien, des ouvriers professionnels de la vieille banlieue rouge, des communistes rénovateurs... ".

Autrement dit, toutes les conditions étaient réunies pour que ça marche. Et puis, si cela ne marche pas, on dira que ça ne pouvait de toute façon pas fonctionner parce que le capitalisme mondial n'en voulait pas ! Après coup, on arrive toujours à trouver une bonne raison pour expliquer pourquoi les choses ont ou n'ont pas marché.

En réalité, il ne faut quand même pas exagérer, le district de Guamara ne s'est pas constitué en un seul jour, de nombreux éléments ont contribué à son émergence. Dans le même registre, le succès de la ville de Modène, en Italie, ne s'est pas, non plus, réalisé en quelques jours. Si maintenant des régions comme le versant des Alpes qui domine l'Italie du Nord et la Plaine du Pô figurent parmi les régions les plus riches d'Europe, il ne faut pas oublier que ces mêmes lieux enregistraient, au début du siècle, de fortes vagues d'émigration à destination de l'Argentine. Le monde change, et il n'y a aucun destin qui bloque l'évolution d'une région, ni dans un sens, ni dans l'autre.

L'Angleterre, qui a longtemps constitué la capitale du monde, est maintenant une périphérie de l'Europe !

En matière de développement local, l'histoire demeure ouverte. Les femmes et les hommes peuvent faire quelque chose mais cela prend du temps. Le développement local, c'est l'affaire d'une génération. On peut rater ou réussir le développement local en une génération, c'est à peu près de cet ordre là. Il faut d'ailleurs être un peu patient, on a même un certain devoir de " cynisme ", qui doit conduire à ne pas rester collé à la défense à tout prix, des entreprises en place. Je suis domicilié à Villejuif, et le retard en matière de développement économique que connaît le triangle Villejuif / Ivry / Vitry tient en grande partie à une fixation faite sur la défense inconditionnelle des entreprises en place et à la résistance à l'arrivée de structures productives d'un type nouveau.

## LES RÉGIONS QUI GAGNENT : LE RÔLE CLEF DES COOPÉRATIONS

Dans les années 1980, on a vu quelles étaient les régions qui gagnaient et quelles étaient les régions qui perdaient. On a même vu des régions qui gagnaient dans des pays qui perdaient. L'un ou l'une d'entre vous a employé l'expression " la déréglementation a fait du monde un jardin pour les entreprises ". Si cette expression est valable pour un pays comme la France, elle ne l'est pas pour une région comme l'Italie du Nord. Si vous voulez vraiment voir des jardins pour entreprises, c'est-à-dire des régions où les entreprises ne demandent qu'à se développer, à se lancer, à investir, etc., en Europe, ces régions se trouvent en Bavière, dans le Bade-Wurtemberg, dans la plus grande partie de l'Italie du nord, au Danemark, au sud de la Suède, etc. La principale caractéristique de ces régions, c'est... qu'elles ne constituent pas des zones de déréglementation ! Les réglementations sont, au sein de ces régions, bien plus importantes qu'en France. Les jardins " à la française " où les entreprises sont bien, où elles créent de l'emploi et de la richesse, sont des régions plutôt organisées et plutôt réglementées.

*A contrario*, les régions de " jungle " marquées par la lutte de tous contre tous, des entreprises les unes contre les autres, des banques contre les entreprises, du capital contre le salariat, des riches salariés contre les pauvres salariés, constituent globalement les régions qui perdent. Cela constitue un point extrêmement important qu'il est nécessaire de bien comprendre.

Aujourd'hui, on sait que, pour qu'une région gagne, en terme de richesse distribuée aux habitants - et pas uniquement en terme de richesse créée, car si la richesse ne demeure pas localement, cela n'a aucun intérêt -, il faut qu'existent à l'intérieur même de cette région des coopérations. Cela n'a pas toujours été le cas et ce n'est pas une règle générale du capitalisme. Dans la guerre intercapitaliste qui a marqué les années 1980, les régions qui, globalement, ont tiré leur épingle du jeu sont celles qui étaient plutôt très organisées, peu déréglementées, et où la " flexibilité ", entendue comme la capacité de répondre à des stimulus extérieurs, n'était pas fondée sur le *turn over* de la force de travail mais au contraire sur l'idée qu'on forme, qu'on adapte et qu'on négocie avec le collectif de travail. De même, l'organisation industrielle n'était pas fondée sur l'idée qu'on puisse rompre à tout moment avec ses sous-traitants, mais sur l'idée de contrats établis à long terme entre les sous-traitants et les donneurs d'ordre. Par ailleurs, les capitaux nécessaires aux investissements des entreprises ne provenaient pas du capital financier détenus par des fonds d'investissement, qui investissent dans une entreprise et qui s'en dégagent dès lors que les taux de profit obtenus y sont trop limités, mais d'établissements bancaires ayant l'habitude de travailler avec les mêmes entreprises. Les régions qui gagnent sont les régions qui s'organisent pour travailler et pour gagner. D'une certaine manière, cette façon de faire est à la fois morale et sociale ; elle souligne le fait qu'il est possible de gagner en coopérant et en dialoguant ensemble.

## QUELLE ÉCHELLE RETENIR POUR ÉTABLIR DES COOPÉRATIONS ?

Reste que l'espace dans lequel on se mobilise pour gagner n'est pas clairement déterminé. On a évoqué ici le terme d'intercommunalité. Il se trouve des " pays " où cette question ne se pose pas, car les communes sont beaucoup plus grandes. L'intercommunalité, pour la ville de Marseille ne se pose pas, elle ne remplit même pas son territoire : il y a encore de la campagne à la périphérie de Marseille, dans les limites de Marseille, comme d'ailleurs à Porto Alegre.

Savez-vous, ici à Saint-Denis, ce qu'est l'intercommunalité ? Est-ce que cela doit recouvrir toute la mégapole parisienne, est-ce qu'il y a la place pour une intercommunalité de type " morceau de la mégapole ", par exemple, la Plaine de France ? C'est une très grande question. Je vous rappelle qu'au moment où a été rédigée la première version du renouvellement du schéma directeur d'Île de France, en 1990, les techniciens indiquaient qu'on arriverait à maîtriser la mégapole si on la cassait en 8 pôles qui feraient de l'intercommunalité et qui pourraient de la sorte arriver à se gérer. Faire de l'intercommunalité sur l'ensemble de la mégapole, qui fait quand même 80 km de long, 50 km de large, qui comptabilise plus de 11 millions d'habitants (à ce niveau là, en taille, c'est déjà pratiquement une petite nation) ne permettrait pas d'obtenir les effets de mobilisation citoyenne qui permettraient d'imiter ce que font les villes de Modène, de Bologne ou encore la ville de Stuttgart en Allemagne. Il faut quand même travailler dans un espace géographique " assez petit " pour arriver à construire des réseaux où émerge une collaboration volontaire des acteurs.

Je vais essayer d'entrer un peu plus précisément dans le détail. Lorsque je vous parle de pays, de régions, etc., c'est-à-dire de petits pays ou de petites régions, je n'évoque pas les institutions. Ce n'est pas possible car la taille des institutions, des municipalités, des départements, des régions est trop variable, trop indépendante de la réalité économique et sociale pour que l'on puisse en parler comme cela. Il faut d'abord avoir une notion de la région en tant qu'être social et économique puis, ensuite, on se pose la question : " qu'est-ce qui représente la conscience de soi dans cette région " ? C'est évidemment la politique. On est obligé de se poser la question de l'espace politique, du découpage : les communes, les départements, les régions au sens " Conseil Régional... " Mais à ce moment là, on s'aperçoit qu'il y a, en général, une inadéquation entre la vraie région, celle qui a assez de chair pour avoir une âme en quelque sorte, et puis la forme de cette âme qu'est la démocratie locale. A ce moment là, on se pose des questions, soit d'intercommunalité, soit encore d'articulations à une échelle un peu plus petite que la région administrative, et on parle de " politique de pays ". On appelle cela le "pays" - non pas au sens de nation - mais le "pays" au sens de petite région ; un peu comme la Plaine de France, la zone qui commence à Saint-Denis et se termine à Roissy.

Cette notion de "pays" ou "d'agglomération" qui va être la base de La loi d'Orientation pour l'Aménagement et du Développement Durable du Territoire que la Ministre de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement doit présenter. La notion de "Pays" ou "d'Agglomération", c'est-à-dire cet espace un peu plus grand que la plupart des communes de France, et souvent plus petit que les départements, est un véritable espace de mobilisation et de projets. C'est assez difficile à faire, cela dépend de la situation locale et je ne suis pas vraiment un spécialiste de la structure territoriale administrative du nord de l'Île-de-France. Je ne peux donc pas vous dire ici quel serait exactement le bon espace.

### **LE " FORDISME " COMME MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT**

Maintenant nous allons essayer de répondre à la question : comment, et sur quelles bases, se constituent les régions qui gagnent ? Évidemment, selon les époques, les choses ne se sont pas toujours effectuées de la même manière. Ne seront évoqués ici que les plus récents développements, c'est à dire ceux issus de la "bagarre" qui se mène depuis 20 ans quant aux stratégies à adopter pour sortir de la crise.

Pour mémoire, cette crise a commencé au début des années 70, elle a atteint son maximum vers 1979, et a été tranchée, en 1980, par le ralliement de toutes les élites à l'idée qu'il n'y avait, pour en sortir, qu'à faire de la flexibilisation. Cette approche se différenciant pendant toutes les années 1980 entre ceux qui disaient : " il faut flexibiliser, déréglementer et casser l'ensemble des compromis qui existaient jusqu'à présent entre le capital et le travail ", et ceux qui disaient : " non, c'est quand même beaucoup plus compliqué ".

Comment s'est fait cette espèce de déchirure à l'intérieur du capitalisme ?

Au début des années 1970, on a un modèle de développement qui fonctionne partout, qui a été à l'origine des "Trente Glorieuses" (que ce soit en Belgique, en France, aux États Unis, en Angleterre, au Japon, en Australie, au sein de tous les pays de l'OCDE) et qui a pour nom le " fordisme ".

Le " fordisme " est un modèle de fonctionnement du capitalisme. Il y en a eu de nombreux, il y en aura, hélas, encore bien d'autres. Mais ce modèle n'était " pas si mal " ; en tout cas, beaucoup de gens s'y sont ralliés, y compris parmi les forces de gauche. Ce modèle se distinguait, au sein de l'entreprise, par l'existence d'une forme d'organisation scientifique du travail où les ingénieurs et les cadres décidaient et concevaient les produits alors que les salariés ouvriers ou employés étaient chargés d'appliquer les consignes provenant de la hiérarchie. Cette forme d'organisation du travail, caractérisée par la séparation entre ceux qui conçoivent et ceux qui exécutent, se nomment le " taylorisme ".

Cette forme d'organisation du travail a mis très longtemps à s'imposer en France, car elle ne relevait pas de notre culture, notamment celle de la " Banlieue rouge ". Au sein de cette " banlieue rouge ", les salariés disposaient de savoir-faire - ce qui est parfaitement illustré dans les films de Carné, Prévert, etc. - dans la mesure où ils savaient faire fonctionner leurs machines et connaissaient le processus de production. Cette spécificité a été mise à mal par le développement du " taylorisme ". Cette forme d'organisation du travail se stabilise pourtant dans les années 1950, dans toute la France. Il est vrai qu'il demeure toujours un noyau d'ouvriers professionnels dans certains coins de la vieille ceinture rouge de l'Île-de-France, mais globalement, dans beaucoup d'endroits, cette spécificité a été balayée. En contrepartie, les gains de productivité qui résultent de l'organisation scientifique du travail vont être distribués, de façon " rigide ", comme on dit maintenant, entre les salariés et les entreprises. Si dans la nation on fait 5 % de gain de productivité (c'était la règle - entre 5 et 6 % - pendant toutes les années 1950, 1960 et même 1970), chaque

année, les salariés doivent gagner entre 5 et 6 % de pouvoir d'achat. Il s'agit ici de tous les salariés de la nation, et non pas uniquement ceux appartenant à l'entreprise où ont été dégagés les gains de productivité. Le pouvoir d'achat des salariés augmentant à la même vitesse que les gains de productivité, on obtenait le plein emploi presque automatiquement. Au fur et à mesure que la production s'accroît, on augmente la consommation en s'appuyant sur ce consommateur particulier que constitue la classe salariée.

Ce modèle s'appelle le "fordisme" car c'est Henri Ford qui a eu le premier l'idée de s'appuyer sur la classe salariée pour écouler les biens produits : "Pour écouler notre immense production, il faut faire en sorte que la classe salariée accède au rang de classe aisée". Lorsqu'on a inventé l'automobile construite à la chaîne, il fallait que les salariés aient accès à la consommation de masse. Cette chose totalement inimaginable : pour Lénine, des salariés ayant machine à laver, télévision, voiture, etc., apparaît à partir de cette période.


### **L'ENTRÉE EN CRISE DU MODÈLE "FORDISTE" DE DÉVELOPPEMENT**

Ce modèle de développement va entrer en crise, quelles en sont les raisons ?

D'une part, cette forme d'organisation du travail - séparation des tâches entre conception et exécution - entre en contradiction avec la présence de machines de plus en plus sophistiquées, de plus en plus complexes, qu'il faut savoir régler, sur lesquelles il faut pouvoir anticiper les pannes, etc. On sait maintenant la difficulté qu'il y a à maintenir en marche un processus automatique, si les salariés qui s'en servent ne sont pas mis au courant de la façon dont il fonctionne.

D'autre part, le cadre général qui permettait de maintenir cette rigidité dans le compromis capital/travail, cette rigidité de la redistribution systématique du pouvoir d'achat au profit des salariés à mesure qu'augmentait la productivité, va voler en éclat dès lors que l'internationalisation va réellement se développer. Lorsqu'on met en compétition des sites où des salariés gagnent 10 fois moins que d'autres, la tentation est évidemment grande - dans les sites qui sont les plus chers - de chercher à casser les compromis sociaux, à flexibiliser les contrats de travail, à aligner les rémunérations de ces salariés sur celles des ouvriers avec lesquels s'effectue la compétition. Dans ce cadre, la priorité consiste à chercher à répudier les conventions collectives, à casser l'État providence, etc.

En fait, le fordisme a connu deux crises. L'une porte sur l'organisation du travail, alors que la seconde a porté sur le compromis salarial capital / travail qui était rigidifié dans le cadre de conventions collectives, dans un État providence, dans une organisation sociale. Dans le modèle de développement "fordiste", la première question concerne en quelque sorte le mode d'organisation du travail. Il est possible d'avoir une configuration complètement "taylorisée", dans laquelle les fonctions de conception et d'exécution sont strictement séparées ; le "fordisme" incarnant parfaitement cette configuration. La deuxième question concerne en quelque sorte les cibles privilégiées pour écouler les marchandises. La réponse "fordienne" désignait principalement les salariés. Pour que le système puisse être bouclé, il fallait que les salariés aient l'assurance de voir augmenter leur pouvoir d'achat. En conséquence, il fallait que s'établisse un rapport rigide capital/travail. Le "fordisme" constituait la combinaison de ces deux types de réponse à ces deux questions.

Sur la [figure 1](#) (note : Pour visualiser ce texte vous devez [télécharger](#), gratuitement,  [Acrobat reader](#)), j'ai porté sur 2 axes les réponses opposées à ces questions : "taylorisation" ou "implication" sur l'axe horizontal (celui de l'organisation du travail) "rigidité" ou "flexibilité" sur l'axe vertical, celui du contrat salarial.

Sur le premier axe, le "taylorisme" entre en crise en grande partie à cause des décalages existant entre les faibles qualifications des opérateurs et ceux requis par des équipements de plus en plus complexes. Sur le deuxième axe, la crise est due à la rigidité du cadre dans lequel se négociait le rapport capital/travail, notamment, parce que, dans un monde internationalisé, les compromis qui ont été passés en France ne sont plus réellement compatibles dès lors que les entreprises françaises commercent avec des pays comme le Brésil, la Corée, etc.

### **LA SORTIE DE CRISE PAR VOIE DE LA FLEXIBILISATION... OU CELLE DE L'IMPLICATION NÉGOCIÉE**

Dans ce contexte, la réponse du début des années 1980 consiste à dire : "puisque le taylorisme ne s'avère plus très efficace comme mode d'organisation du travail et que parallèlement les gains de productivité dégagés ne sont plus aussi forts qu'avant, puisque notre économie se trouve en compétition avec des Nouveaux Pays Industrialisés où les salariés sont payés 10, 20 voire 30 fois moins chers qu'en France, il faut quitter la rigidité et opter pour un modèle de développement marqué par une plus grande flexibilité". C'est la stratégie adoptée par la Grande Bretagne de M. Thatcher, par les États Unis de R. Reagan, par la France - après 83 - lors du "tournant de la rigueur", mais aussi

par l'Espagne de Felipe Gonzales. Les clivages politiques traditionnels n'existent pas réellement ici, puisqu'on retrouve aussi bien des nations gouvernées par la social-démocratie que d'autres gouvernées par des conservateurs. Ces différents pays entrent en compétition avec ceux qui sont plus " flexibles ", comme le Brésil, la Corée, etc. On va à leur rencontre, le front s'établissant quelque part sur le Déroit de Gibraltar ou à la frontière, entre le Mexique et les États Unis.

Heureusement, parallèlement, vous avez d'autres pays, qui choisissent une autre voie. Partant du constat que le " taylorisme " ne fonctionne plus à cause des raisons qui ont été évoquées précédemment, ces pays formulent l'hypothèse qu'il faut, pour sortir de l'impasse, utiliser différemment les savoir-faire ouvriers en faisant notamment appel à leurs capacités d'initiative. Pour ce faire, il faut passer un compromis avec ces mêmes salariés pour qu'ils acceptent, de bonne grâce, de veiller à ce que l'atelier marche bien, que les machines tournent bien, etc. En terme marxiste, c'est synonyme d'une force de travail plus qualifiée, donc plus chère, avec laquelle il va falloir négocier. La négociation va porter sur son implication. Sans entrer dans le détail, il est possible de négocier au niveau de l'entreprise, au niveau d'une branche professionnelle, ou bien encore de toute la société.

Dans les faits, tous les pays du monde peuvent être classés en fonction du mode de négociation retenu. Dans un rapport que j'ai coordonné pour l'Université des Nations Unies, auquel ont participé des chercheurs du monde entier, il a été possible d'identifier des endroits où la négociation s'effectue par entreprise, comme par exemple au Japon, des endroits où la négociation s'effectue par branche, c'est la cas de l'Allemagne et pratiquement de la Suisse et de l'Autriche, et enfin des pays où la négociation s'effectue au niveau de toute la société. Dans ce dernier groupe, le " pays " en question pourrait être l'Italie, pas toute l'Italie, mais plutôt l'Italie du Nord et même pas toute l'Italie du Nord. Ce pourrait être la Suède et quelques autres encore.

Pour conclure, on peut affirmer que les régions qui gagnent étaient plutôt de ce type là, elles étaient plutôt dans ces pays là. Ce sont celles là qui vont dégager une haute richesse distribuée par habitant, pas une richesse qui est produite sur place et qui s'en va après. Ce sont celles là qui vont arriver à dégager des excédents commerciaux avec les zones du premier type. Autrement dit, en général, bien que le prix du travail soit plus élevé dans ces régions là, elles sont plus compétitives par rapport aux autres et elles commencent à rentrer dans un échange de type centre/périphérie, y compris avec d'autres régions développées mais " flexibles. On va avoir, par exemple, au Japon, des firmes qui se délocalisent en France, aux États Unis, ou encore au Royaume Uni et qui rapatrient les profits vers le Japon.

Voilà en quelques mots, ce qu'est cette nouvelle division du travail.


## LES RÉGIONS QUI GAGNENT

Le cas de l'Italie est extrêmement intéressant pour réfléchir à la notion de territoire, notamment parce que c'est un pays très peu homogène. Le grand philosophe Gramsci a pu exister en Italie justement parce qu'il pensait dans un pays qui n'était pas homogène. Il se posait des questions du type : "pourquoi ce qui est vrai ici à Turin, ne l'est pas ailleurs en Italie ?" En France, immanquablement, la réponse qui est formulée c'est : " parce que c'est la politique de l'État ! ". En Italie, la politique de l'État est la même, et pourtant Palerme n'est pas Modène. Alors, on est obligé de se demander ce qui, dans les alliances de classes, dans les compromis de classes, dans les compromis entre les grandes entreprises et les petites, dans les compromis entre les syndicats et les chambres de commerce, entre les banques et les industries, etc., ne dépend absolument pas de l'État central et peut conduire une région à " gagner " alors qu'à 100 km de celle-ci la région d'à côté perd, bien qu'elle se trouve dans le même État-Nation.

Le cas italien donc est extraordinairement intéressant y compris pour Saint-Denis. Saint-Denis qui est à la fois située à trois kilomètres de Paris et juste au sud de Roissy. Pour cette commune, tout, semble-t-il, va dépendre de ce qui va se passer dans ces deux pôles. Pour autant, il existe un petit espace, et ce petit espace, dans le cas de l'Italie, il devient aveuglant à cause du peu d'homogénéité de ce pays et parce que beaucoup de choses vont dépendre de décisions prises localement. Évidemment, nous ne sommes pas en Italie et, en plus, quand on va en Italie, on remarque qu'existent même en Italie des conditions extrêmement générales, c'est-à-dire des interventions de l'État, qui vont permettre qu'à certains endroits cela fonctionne et qu'à d'autres endroits cela ne fonctionne pas. Il faut également savoir parfaitement mesurer cela.

Que constate-t-on ? Certaines régions ont choisi l'implication négociée plutôt que de recourir systématiquement à la flexibilité. Vous allez me dire tout de suite : " pourquoi l'expression " plutôt que " et pourquoi pas les deux en même temps ? " Autrement dit, ne pourrait-on pas rencontrer des situations dans lesquelles les salariés seraient à la fois complètement flexibles - c'est à dire qu'on les embauche et qu'on les " jette " du jour au lendemain - très qualifiés, mais aussi très impliqués professionnellement ? Psychologiquement, une telle situation semble assez peu crédible. Une des raisons pour lesquelles c'est ou l'une ou l'autre des situations, c'est qu'il est très difficile pour l'entreprise et pour le salarié de se mobiliser, de se doter de capital intellectuel - encore appelé " capital humain " - par le biais de la formation professionnelle, alors qu'il existe des risques sérieux que les contrats de travail ne soient pas renouvelés. Il est très délicat pour un salarié d'apporter des conseils sur la réorganisation du process de travail dans sa propre entreprise, dès lors que ces mêmes conseils, s'ils s'avéraient pertinents, pourraient aboutir à son propre licenciement. Par contre, au Japon, chez Toyota, là où on négocie à l'échelle de l'entreprise, un salarié peut parfaitement se permettre d'expliquer : " Mon poste est désormais inutile et je propose de le supprimer ". Il est en mesure d'effectuer cette démarche parce qu'il sait très bien, au sein de l'entreprise Toyota qui se caractérise par un " emploi à vie ", qu'on lui trouvera du travail, sur un autre poste, dans la même entreprise. Une telle situation ne vaut que si l'assurance d'une totale rigidité existe à l'intérieur de l'entreprise. Dans le cas de la négociation par branche, c'est un peu la même chose : le salarié ou même l'apprenti de l'industrie allemande de la métallurgie est déjà un métallurgiste avant d'avoir vendu sa force de travail à une entreprise particulière de cette branche d'activité. Par des mécanismes extrêmement compliqués - qu'on pourrait assimiler à une certaine réflexion un peu futuriste - on se trouve en quelque sorte avec des contrats de carrière qui permettent de continuer à être payé d'un statut à l'autre. Ainsi, un ouvrier de la machine outil de Modène ne demeure pas tous les jours dans la même entreprise. Il peut tourner d'une entreprise à une autre, il peut même devenir patron à un certain moment et redevenir salarié à un autre moment, il peut également faire de la formation professionnelle entre deux emplois.

Bref, lorsque la négociation s'effectue au niveau de la branche ou bien encore de la société, à mesure que l'implication négociée se développe, le salarié se rapproche de plus en plus des conditions de stabilité de sa situation de vie, c'est-à-dire qu'il a un salaire garanti (s'il n'a pas un emploi garanti à vie, il a, au moins, un salaire garanti à vie). Par contre, lorsque se développent les conditions d'une plus grande flexibilité, on obtient des situations où vous pouvez être licencié du jour au lendemain et si vous êtes licencié vous n'avez même plus d'allocations de chômage. Dans ces conditions, vous ne pouvez donc pas former du " capital humain ".

Où se situe la France dans ce mode d'organisation ? Il faut bien reconnaître qu'elle se situe plutôt au sud du schéma, du côté de la flexibilité ([figure 1](#) (note : Pour visualiser ce texte vous devez [télécharger](#), gratuitement,  Acrobat reader)).

Elle a hésité entre 1981 et 1983, notamment avec les lois Auroux et les mécanismes qui se mettaient en place à cette époque pour essayer d'endiguer le développement de la flexibilisation qui s'était engagé sous Raymond Barre. Puis elle s'est orientée vers la flexibilisation.

La France dégage actuellement des excédents commerciaux, mais elle n'en dégage pas vis-à-vis d'un pays comme l'Allemagne, alors même qu'un ouvrier de l'automobile est pratiquement payé moitié moins en France qu'il ne l'est en Allemagne. Par ailleurs, chez Volkswagen, la durée légale du travail est de 28 h par semaine. En France, pour passer aux 35 heures, ce sont des hurlements, des piailllements, etc. alors même qu'il est prouvé que l'ouvrier français est plus productif. C'est-à-dire que si vous mettez, en France, une entreprise japonaise qui arrive avec sa technologie japonaise, eh bien elle arrive à faire travailler les salariés français plus vite qu'elle ne le fait au Japon. Vous voyez le paradoxe : la France glisse plutôt vers le bas du schéma, ce qui ne l'empêche pas de dégager des excédents commerciaux, mais en payant de moins en moins ses salariés par rapport à ce qu'elle gagne dans les échanges commerciaux.

Qu'est-ce qui fait que les Japonais, les Allemands ou encore les Suédois se situent plutôt en haut à droite du schéma, vers la coopération, alors que, nous, en France, nous nous en sommes éloignés ? Cette situation tombe-t-elle des nues ou bien est-ce l'héritage du passé ?

A l'évidence, plus on est profondément enfoncé dans le bas du schéma et plus il devient difficile de se battre pour remonter vers la coopération, vers l'implication. Il y a là un aspect structuraliste : une fois que le rapport centre/périphérie est défini, il devient très difficile de remonter dans le centre. Pourtant, l'expérience montre qu'en une, deux, voire trois générations, on finit par y arriver. Si vous prenez, par exemple, un pays comme la Finlande, qui est plutôt actuellement un pays central, dans lequel se trouve l'entreprise Nokia, c'est-à-dire l'entreprise la plus performante en matière de téléphone portable, ce n'est pas le fruit du hasard si elle se trouve dans cette situation là.



Il s'agit d'un régime social-démocrate où les salariés sont très impliqués. A lire les textes de Lénine à propos des Finlandais, on n'aurait pas parié un kopeck sur ce pays au moment de sa fondation en 1920 ; c'était un pays de moujiks égaré dans les neiges, buvant de la vodka du matin au soir, etc. L'expérience a montré que l'on pouvait tirer quelque chose des Finlandais et même que maintenant, ils se débrouillent pas mal du tout.

Concernant la Grande-Bretagne, si on avait dit, en 1950 ou 1960, ou même encore en 1970 au moment où commence la crise : " il y aura des pays centraux où les salariés seront hautement qualifiés, où les syndicats négocieront des compromis très intéressants avec le capital, où ce même capital sera coopératif et ne cherchera pas à utiliser ses salariés comme des pions, quels pays, parmi les pays européens, se trouveront dans cette situation ? ", tous les spécialistes interrogés auraient, sans aucune hésitation, cité l'Angleterre. C'est précisément en Angleterre qu'est né le concept d'État providence, c'est également dans ce pays que les syndicats étaient les plus forts, que la proportion d'ouvriers professionnels et qualifiés était la plus élevée, etc. Aussi, normalement, en 1970, toutes les personnes interrogées auraient parié que l'Angleterre, en 1990, se situerait en haut à droite dans le schéma. Pourtant à cette même date, elle se situe plutôt vers le bas, et, en l'an 2000, elle se trouve désormais ici tout à fait en bas. Comment expliquer un tel basculement ? Simplement parce qu'il y a eu, en Angleterre, une grande bataille, celle des mineurs, et que deux " imbéciles " se sont affrontés sans arriver à se mettre d'accord. Dans le même temps, en Italie, il y a eu un syndicalisme qui a su négocier les compromis de sortie de crise.

Seuls les processus politiques permettent d'effectuer de tels basculements, même si des prédispositions sociales existent. Il faut bien voir que la politique consiste à repérer les atouts dans le passé, à les transformer en matériaux qui pourront être utilisés pour l'avenir. Si le politique ne sait pas faire cela, alors on peut très bien disposer d'un grand nombre d'atouts en main et malgré tout finir par perdre. Vous avez des pays qui ont des atouts mais qui ont perdu, et des pays qui n'avaient pas beaucoup d'atouts mais qui ont néanmoins gagné. La Corée illustre parfaitement ce propos puisqu'elle n'avait pratiquement pas d'atouts et qu'elle a néanmoins gagné. Les gagnants sont quelquefois des Finlandais avec un modèle politique qu'on qualifiera de social démocratie et quelquefois des Coréens avec un modèle politique qui n'est rien d'autre qu'une dictature. Dans les années 80, tout le monde disait : " on va être battu par les Coréens qui sont complètement flexibles ". Pourtant, aujourd'hui, à la télévision, vous voyez des salariés coréens, plongé dans une crise de surproduction (donc, une crise de " vainqueurs ") se battre contre la flexibilisation du rapport salarial dans leur pays. Finalement, la Corée n'était pas si flexible dans les années 80, elle a gagné justement parce qu'elle ne l'était pas tant que ça ! Il arrive donc quelquefois que des dictatures reconnaissent l'intérêt d'avoir un rapport salarial fondé sur la qualification !

## PROPRIÉTÉS DU TERRITOIRE OU PROPRIÉTÉS DU CAPITAL ?

Dernier point, et c'est probablement le plus difficile. Cette capacité de coopération, est-ce une propriété du territoire ou est-ce une propriété de quelques capitalistes ? Nos études ont montré que c'était réellement une propriété globale du territoire. Dans les territoires où le politique a réussi à convaincre qu'il fallait mieux entretenir le dialogue social entre capital et travail, sans gommer les contradictions, et qu'il fallait mieux que les salariés soient qualifiés et donc stables, et bien c'était en général, c'est même d'ailleurs toujours le cas, les territoires qui gagnent.

Cette remarque est également valable en ce qui concerne les rapports entre entreprises. Que se passe-t-il en ce qui concerne les rapports entre capitalistes donneurs d'ordre et capitalistes sous-traitants ?

Dans les années 1980, on a vu éclater les grandes entreprises. La taille moyenne des entreprises a chuté vertigineusement parce que les grandes entreprises ont fait le choix d'externaliser un certain nombre de leurs activités et de se recentrer sur leur cœur de métier. Elles ont donc fait le choix d'externaliser, de sous-traiter, un certain nombre de leurs anciennes fonctions. Les fonctions qui sont externalisées varient selon les pays. En France, par exemple, les fonctions " nobles " sont plutôt conservées dans l'entreprise principale alors que les fonctions " routinières " (nettoyage, etc.) sont plutôt assurées par des entreprises sous-traitantes. Si vous allez en Allemagne, l'organisation est différente. Entre l'entreprise Bosch qui fait de l'allumage électronique intégral et l'entreprise Volkswagen, qui des deux se trouve en position de dominant ? La réponse n'est pas évidente. Elle ne l'est pas plus entre les entreprises Bosch et Mercedes, ni même entre l'entreprise Siemens (qui contrôle Bosch) et Mercedes.

Dans l'aviation, est-ce Airbus qui se trouve en position dominante ou est-ce Rolls -Royce, Pratt & wittneys et la Snecma ? Autrement dit, sont-ce les motoristes ou ceux qui font la cellule de l'avion qui se trouvent être en position de dominant ? Là encore, la réponse n'est pas évidente.

Pour schématiser, on peut dire qu'il existe deux façons de procéder lorsqu'on recourt à l'externalisation de certaines fonctions. La première consiste à élaborer des partenariats entre donneurs d'ordre et fournisseurs. Ces partenariats se distinguent par une forte stabilité des rapports entre les contractants qui s'apparentent à un partage des savoirs. La seconde, qu'on pourrait qualifier de sous-traitance à la française, consiste à reporter sur les sous-traitants la majeure partie des contraintes liées à la production : " fabrique moi ça, je te donne les plans, tu as trois heures pour me faire ça, je viens chercher le résultat et si tu râles, il y a cinquante entreprises qui attendent derrière toi ! ". Dans ce cadre, l'entreprise donneuse d'ordre traite l'entreprise sous-traitante comme le capitaliste flexible traite son salarié. L'expérience montre que plus une région connaît des rapports de ce type entre salariés, plus elle connaît des rapports de ce type entre entreprises, et plus elle a de chance de se trouver dans le bas du schéma. De même, plus une région a des rapports de type partenarial entre le capital industriel et le capital financier, et plus on peut être sûr que c'est une région qui gagne. Si au contraire vous avez des banques qui placent leurs disponibilités dans des entreprises uniquement quand elles ont la certitude que cela va leur rapporter et qu'elles enlèvent ces mêmes sommes dès lors que des risques apparaissent, alors ces régions se trouvent plutôt dans le bas du schéma. Tout marche ensemble, c'est un phénomène politico-culturel qui constitue un " fait de territoire ", et peut-être qu'on peut appeler " territoire " précisément l'aire définie par certains choix sociologiques et politiques, qui renvoient à une forme de recherche de compétitivité globale.

Pourquoi évoquer ici, ensemble, les aspects " culturels " et " politiques " ? La dimension culturelle est liée au fait que, très souvent, les mécanismes observés trouvent leurs sources dans l'histoire des régions. On peut toujours trouver les raisons qui justifient le fait, en Italie du nord, qu'on s'entend plus facilement, qu'on coopère plus facilement, qu'on passe des contrats plus longs, par exemple, qu'en Italie du sud. Cela dit, la découverte de la dimension culturelle ne doit pas conduire à une lecture univoque, du style : " mon pauvre vieux, vous êtes dans une région où les gens ne savent pas s'entendre, donc vous êtes foutu ! " Le rôle noble du politique, c'est d'essayer de faire des propositions. Je fais référence ici à la dimension politique dans son acception la plus large, c'est à dire qu'elle ne concerne pas seulement les élus. Il en va aussi de la responsabilité des journalistes, des syndicalistes, des chefs d'entreprise qui participent à la direction des chambres de métier, d'essayer, ensemble, de définir un accord local pour arriver à s'en sortir. Tout en sachant qu'ils n'arriveront peut être pas à gagner mais, qu'en tout état de cause, ils obtiendront un résultat supérieur à celui atteint s'ils ne s'étaient pas mobilisés.

Le politique joue sur la base du culturel. Il est possible de créer, en deux ou trois générations, une nouvelle culture sur la base d'une culture pré-existante.

## EMPLOI ET DÉVELOPPEMENT LOCAL

Quels sont les effets attendus d'une telle articulation en terme de stratégies de développement local et quelles peuvent être les répercussions en terme de créations d'emplois ? Ce qui vient d'être dit sur l'inscription dans le global constitue à la fois une donnée importante et une donnée pas complètement importante.

En effet, qu'il s'agisse des États Unis ou bien encore de la France - puisque les calculs aboutissent à peu près aux mêmes résultats - lorsqu'on analyse la quantité de travail qui est consommée dans une région (vous vous levez le matin, vous sortez de vos draps, vous mettez vos pieds dans vos chaussons, vous allez vous laver les dents, vous prenez votre café, etc., jusqu'au moment où vous allez vous coucher le soir) on remarque, lorsqu'on consomme du café, qu'il a été fait à l'étranger, et que lorsqu'on touche un mur, qu'il a été exécuté sur place. Quelle est la proportion de travail qui a été réalisée dans un rayon de 20 km autour de chez vous ? Cette proportion est évaluée à 80 %. 80 % du travail qui est consommé, ont été réalisés dans un rayon de 20 km. Cette proportion souligne en quoi le monde est peu internationalisé ! Il est même fort peu inter-régionalisé.

Vous avez pourtant les 20 % - en théorie du développement, ces 20 % sont appelés la " base exportatrice " - qui permettent, en exportant un ou plusieurs produits, de faire rentrer des devises. Celles-ci serviront à acheter les produits qui ne sont pas fabriqués localement, par exemple des voitures, du café, etc. (tout dépend de l'endroit où

l'on se trouve). Toute la production qui n'est pas réalisée localement, il faut nécessairement disposer d'une base exportatrice pour l'acquérir. Le bouclage du système s'effectue de la manière suivante : il y a des gens qui vivent ici, qui vont travailler dans ce secteur " exportateur " et qui gagnent de l'argent. Avec cet argent, ils paient des services qui sont fabriqués localement pour une part, et d'autres qui vont être importés, etc.

Mais, le problème, c'est qu'il n'existe pas de muraille de Chine ni entre la base exportatrice et le travail local pour la société locale, ni entre le travail domestique et le service marchand aux particuliers. Tout cela communique. Alors comment éviter que vous ayez des gens plantés tout seuls qui pourraient faire quelque chose, qui sont chômeurs involontaires, et qui en plus crèvent de faim ? Le paradoxe des gens " exclus ", c'est-à-dire qui n'arrivent pas à rentrer dans tout ce circuit là, se décrit exactement comme : " il y a des gens qui pourraient faire quelque chose, qui ont des besoins et qui n'arrivent même pas à s'inscrire d'une façon ou d'une autre dans l'économie locale pour satisfaire leurs propres besoins ". C'est exactement le problème des développeurs locaux.

Alors comment faire ? En premier lieu, il est toujours possible d'essayer d'agrandir le secteur des 80 %. C'est d'ailleurs absolument fondamental. Cela constitue pratiquement l'essentiel des actions qui peuvent être engagées localement. Cela se traduit par quoi ? Si vous avez, d'un côté, des demandeurs d'emplois et, de l'autre, des services non satisfaits, alors essayez de faire travailler les demandeurs d'emplois à satisfaire ces besoins. Pour cela, il existe plusieurs techniques. L'économie sociale, ou encore le bon vieil emploi municipal, etc. Il y a toute une série de techniques assez différentes sur lesquelles on pourra revenir dans la discussion.

## DISCUSSION

**[Claudie GILLOT-DUMOUTIER]**

Pouvez-vous préciser ce que veut dire le "bon vieux emploi municipal" ?

**[Alain LIPIETZ]**

En prenant pour exemple l'activité du ramassage des feuilles. Cette activité peut être réalisée par un cantonnier. Mais elle peut tout aussi bien être effectuée par une association ou encore, il peut exister dans la société une consigne pour que tout le monde balaye les feuilles devant sa porte. On voit qu'une même activité peut être prise en charge de différente manière. Autre exemple, le repassage. En général, tout le monde fait laver son linge par des machines, mais personne ne supporte de le repasser. Les femmes peuvent le faire chez elles - il est assez rare que ce soit les hommes -, il est possible que cette activité soit réalisée par des voisines, " femmes de ménage ", ou encore dans une entreprise de repassage. Il y a là trois façons profondément différentes de faire la même chose, et localement.

Après avoir cherché à élargir la sphère active des 80 %, il est possible, en second lieu, de chercher à devenir plus compétitif sur les 20 % correspondant à la base exportatrice. Globalement, cela consiste à essayer de vendre plus " à l'extérieur ", c'est-à-dire, dans le cas présent, dans le périmètre qui se situe en dehors des 20 km autour de chez vous ou, par exemple, en dehors de la commune.

Reste la question des stratégies à adopter. Il est possible de devenir plus compétitif en se flexibilisant ou bien de devenir plus compétitif, au contraire, en ayant recours à la formation professionnelle.

Il ne faut pas opposer les savoir-faire locaux et la formation professionnelle. D'abord, les savoir-faire locaux et la formation professionnelle sont aussi bien mobilisés ici que là. Par exemple, la « repasserie ». Repasser chez soi ? On a appris cela de sa mère, c'est plus ou moins bien fait. Si on veut créer des repasseries, là on passe à tout autre type d'emploi. Les quelques repasseries, qui ont été créées à partir, par exemple, du centre de femmes battues de Périgueux, offrent un travail professionnalisé. Si on passe du travail domestique au " tiers secteur ", on professionnalise les gens, c'est un pas à faire de plus.

Le savoir-faire de l'ouvrier professionnel s'enracine dans la société locale ; on a plutôt des ouvriers professionnels ou plutôt des ouvriers peu qualifiés. Mais dans tous les cas, l'ouvrier même professionnel va devoir apprendre quelque chose de nouveau, et la formation professionnelle s'articule sur une culture du travail bien fait. C'est pour cela que là où il y avait une " culture du travail bien fait ", on est plutôt du côté droit du schéma. L'exemple de l'Angleterre montre que ce n'est pas toujours le cas : on est obligé de combiner les deux.

**SAINT-DENIS...**

Dernier point. Je suis passé à Saint-Denis il y a quelques jours. C'est la première fois que je passais au-dessus de l'encorbellement de l'autoroute depuis qu'elle a été couverte. A ma stupéfaction, sur cet encorbellement, qui fait 80 mètres de large, qui se situe à un jet de pierre de l'hypercentre d'une mégapole de 10 millions d'habitants, et qui a été inauguré à moins de trois ans de l'an 2000, il n'y a ni piste cyclable, ni site propre pour tramway et autobus. Dans aucune ville de la zone Nord-Est de la [figure 1](#) (note : Pour visualiser ce texte vous devez [télécharger](#), gratuitement, [Acrobat reader](#)), vous ne trouverez une chose pareille. Évidemment, à Amsterdam, dans le Bade-Wurtemberg, dans la Bavière, dans l'Emilie-Romagne, vous ne trouverez jamais un axe urbain de 80 mètres de large en hypercentre pratiquement sans piste cyclable ni site propre pour les bus.

D'une certaine façon, qu'est-ce que cela veut dire ? Lorsque vous êtes dans la zone Sud-Ouest du schéma, vous pensez toujours à " faire venir " des emplois. Vous essayez de faire de votre espace un espèce de billard pour attirer les emplois qui passent. Si, au contraire, vous essayez de créer vos emplois à partir de la créativité de l'employeur local et du salarié local, votre problème va être de faciliter la mise en réseau de ces acteurs locaux, donc de faire une ville dense en matière de transports et, donc, vous allez avoir des pistes cyclables et une priorité aux transports en commun. Évidemment, l'axe entre le Stade de France et Paris ne dépend pas que de la ville de Saint-Denis, c'est beaucoup plus " global ", mais on voit à ce genre de détail dans quel territoire on est, et l'effort qu'il y a à faire pour remonter la pente !

## DISCUSSION

**[Philippe MOUCHEL]**

### LE RAPPORT SALARIAL CONTRAIGNANT PERDURE DANS LE TERTIAIRE

A un moment donné, ce que l'on a appelé l'émergence de la société des services, c'est-à-dire une société marquée par la tertiairisation de ses activités, a "constitué" une occasion pour un grand nombre de salariés de sortir d'un mode d'organisation du travail marqué par le "taylorisme" et d'accéder à une forme de rapport salarial qui soit "moins contraignante".

On pouvait ainsi penser, avec le passage d'une société dominée par l'industrie à une société dominée par les services, qu'il s'agissait, d'une certaine façon, de se sortir de ce fameux rapport salarial contraignant. Il me semble que l'introduction aujourd'hui, dans le secteur de services, des notions de qualité (qualité totale ou bien encore introduction des normes ISO, etc.), constitue un retour vers un mode d'organisation du travail très "taylorien". La parcellisation des tâches qui peut en résulter ne constitue en rien, à mon sens, les conditions d'un cheminement vers une implication négociée. Ces nouvelles façons de procéder ne constituent pas forcément une avancée comme le disait Alain LIPIETZ tout à l'heure.

**[Monique PRIM]**

### QUID DES RÉGIONS QUI PERDENT ?

Je trouve assez intéressant de mettre en évidence que les régions qui gagnent ne sont pas des régions dérégulées. En même temps, me viennent toutes une série de questions : quid des inégalités à l'intérieur de ces mêmes régions ? Quid de l'inégalité par rapport à leur territoire environnant ? Lorsque l'on dit "des régions qui gagnent", autour, il y a en qui perdent.

Cela renvoie à une organisation de l'espace très chahuté et très inégalitaire. On sent que cette compétition des espaces se joue effectivement dans un environnement proche mais aussi au plan international aujourd'hui. Est-ce que ces régions qui gagnent ont un effet d'entraînement sur leur environnement ? Ce sont des questions importantes qu'il convient de prendre en considération car le risque est que ce qui gagne ce soit simplement la compétition.

### DES NIVEAUX INTERMÉDIAIRES DE RÉGULATION

L'autre aspect, qui me paraît aussi intéressant à travers les exemples donnés, c'est que les régions qui gagnent,

malgré une éventuelle inadéquation entre les territoires économiques et les territoires administratifs, renvoient le plus souvent à des modèles institutionnels très fédéralistes avec l'existence de niveaux intermédiaires de régulation qui ont des pouvoirs relativement forts. Y a-t-il une relation de cause à effet, le modèle institutionnel est-il un élément dynamisant ou pas, c'est aussi un aspect qui mériterait d'être débattu.

**[Rosita GOMEZ]**

### **CÔTÉ TERROIR ET CÔTÉ TERRITOIRE**

Si j'ai bien compris ce qui a été dit par tout le monde, on serait sur deux formes de territoires, un qui serait le terroir pour vivre en tant que citoyen, qu'habitant, que gens et puis un autre qui serait un territoire de conquête, donc un territoire sur lequel il faut venir, sur lequel il faut s'approprier les ressources, les exploiter et puis après les rebalancer je ne sais où.

Sur le côté terroir, on circulerait à vélo, on prendrait le temps de pédaler, on pédale tous et on pédalerait encore un petit peu plus et on ferait cela d'une façon plus cool et de l'autre côté, on est poussé par les ferrari qui nous coupent la route et qui nous font rentrer dans des vitesses sur un territoire où nous ne sommes pas obligés d'aller.

Du côté du terroir, il y aurait les toutes petites entreprises et puis les moyennes qui sont reliées entre elles par des liens de production, d'échanges. Il y a aussi d'autres formes d'entreprises, qui, elles, ont essayé avec leurs petites forces, d'apporter une réponse, une alternative à quelque chose, qui sont, par exemple, chez nous, des entreprises d'insertion que l'on commence à voir s'implanter sur le territoire. De l'autre côté, on a les grosses boîtes qui, elles, sont reliées au mondial et qui nous échappe.

Sur le terroir, il y aurait une forme d'économie qu'il serait possible de mettre en place - ce que tu appelles l'économie du tiers secteur - et de l'autre côté, face à cela, on a l'économie libérale.

Sur le territoire, ce que l'on aimerait, c'est pouvoir s'ancrer pour pouvoir bouger car je ne vois pas comment on peut bouger si on est pas ancré quelque part pour éviter d'être balancé d'un côté à l'autre et puis de l'autre côté. Tu as ceux qui sont là pour pomper la source et tu ne vois pas d'échanges équitables autour de cela.

### **LE MARCHÉ NOUS TIRE VERS LE BAS**

Où sommes-nous par rapport à ce que nous essayons de faire ?

On est dans une zone qui irait plutôt vers le bas et puis malgré tout, on essaie de résister et d'aller - je ne dirais pas vers le haut car je crois qu'être gagnant pour gagner, ce n'est pas ce qui est recherché -, mais pouvoir vivre, exister et vivre dignement sur des territoires élargis. Je n'ai pas envie d'aller là haut complètement.

Tu as terminé sur un boulot que nous sommes en train de faire qui serait de faire, partant du petit, celui qui est tout seul dans son coin - puisque nous travaillons dans une direction (l'insertion professionnelles) qui est là dedans -, à partir de ce petit, qu'il s'agit de réarticuler avec d'autres, on peut, sur cette économie des 80 %, composer avec de nouveaux marchés qui sont en train d'apparaître (emplois de proximité).

Depuis trois ans, on pédale, on rame et puis, à un moment, il a fallu qu'on négocie avec de grandes entreprises, genre RATP pour répondre ensemble à un appel d'offres. On a construit un modèle et on a vraiment été jusqu'au bout de comment faire cette alliance entre une grosse entreprise. On s'aperçoit, en fin de compte, qu'on s'est quand même fait avoir parce que l'on a continué sur ce que l'on avait produit, c'est à dire la coproduction de services, d'actions de formation... On avait vu tout cela, on a continué là-dessus en pensant qu'il fallait le faire avec les habitants, les services municipaux, avec tout le monde... et, puis, un jour, apparaît un papier, quelque chose qui nous dit : voilà on arrive, on est RATP, SNCF, Décathlon... et on va mettre 4 points, pour capter ces services à la population, sur les 4 points du territoire qui sont Carrefour, la Gare, Décathlon et autres. D'un seul coup, on sert à quoi dans cette histoire là, sur un territoire, quand, de toute façon, à un certain moment, ces entreprises qui ont des moyens, des stratégies, arrivent sur le territoire et te coupent tout ce que tu étais en train de construire en terme de liens. La place du politique sur un territoire, comment pouvons-nous travailler à cela ? Comment peut-il négocier ou contrebalancer ou faire quelque chose pour éviter cette main mise ?

Par rapport à ton schéma, ils font faire de l'emploi, eux, mais pas du même type que celui que l'on voulait faire nous et qui montait vers le haut pour partager les savoirs, pour essayer de recomposer avec cette notion de flexibilité mais par rapport à des compétences qui existent, en les réarticulant, en les mettant en mouvement, en allant au plus proche des habitants et d'un seul coup, non, nous allons être ramenés dans le bas.

Qui doit agrandir le cercle dans tes 80 % ? Est-ce ceux qui arrivent et qui vont te piquer le marché ?

**[Alain LIPIETZ]**

Sur le premier point (la taylorisation des services) ; effectivement, qu'il s'agisse d'activités tertiaires ou d'activités industrielles, les modes d'organisation du travail deviennent de plus en plus similaires. Ceci est directement lié au processus d'externalisation d'un grand nombre de fonctions économiques anciennement intégrées dans le secteur industriel. Parce qu'il s'agit de "services" aux entreprises, ces activités relèvent dorénavant du secteur tertiaire, mais à la base ces activités appartenaient à l'industrie. Il en va d'ailleurs de même pour un grand nombre de services aux particuliers.

Il faudrait détailler précisément les stratégies de quelques grands groupes mais, actuellement, certains, comme la CGE, la Lyonnaise des Eaux, etc. se positionnent sur le champ des services de proximité en disant : " les services de proximité, c'est notre métier. Il nous est possible de proposer des femmes de ménage, etc. et de les faire travailler en reprenant les méthodes tayloriennes ".

Il m'est arrivé de débattre avec A. Gorz de cette question. Il semble naturel, dès lors que la France comptera près de 150 000 centenaires, que ces personnes soient prises en charge, non pas par une membre de leur famille - elle-même probablement déjà âgé -, mais par des salariées. Concernant ce mode de prise en charge, deux conceptions s'affrontent. S'occuper de personnes âgées ne consiste pas seulement à venir leur apporter à manger. Cet acte constitue un élément fondamental du lien social. Apporter à manger, devrait être un événement social complet comme dirait Mauss. En mettant, sur ce type d'activité, des serveurs de surgelés, la CGE, la Lyonnaise des Eaux ou d'autres, affichent, à l'évidence, un point de vue diamétralement opposé.

Sur ce thème, l'ouvrage intitulé " Seule ", écrit par Brigitte CROFF, illustre parfaitement le type de services à domicile qui doivent être créés. Cet ouvrage précise également quelles doivent être les conditions à respecter dès lors qu'on s'engage dans la création de ces services. Ainsi, dans le domaine des services de proximité, pour réaliser une même activité, plusieurs voies existent.

Autre point, concernant les inégalités à l'intérieur " des régions qui gagnent ".

Il faut bien comprendre qu'il existe plusieurs types de "régions qui gagnent". Initialement, le livre que j'ai coordonné devait s'intituler : "Districts et réseaux : les nouveaux paradis de la géographie économique". Mais le Directeur des PUF m'a dit : "Tenez-vous réellement à ce titre ? Il n'est pas très commercial. Pourquoi ne pas retenir "les régions qui gagnent" ?".

Dans cet ouvrage, j'essaie de montrer qu'il existe "des régions qui gagnent" parce, d'une certaine façon, elles le méritent, d'autre part "des régions qui gagnent" parce qu'elles ont retenu des choix stratégiques les conduisant à obtenir une position dominante au détriment des autres.

La richesse dégagée en Italie du Nord ne se fait pas fondamentalement au détriment d'une autre région. Elle ne se ferait au détriment d'une autre région que si cette dernière faisait des choix stratégiques qui ne la rendrait pas assez compétitive.

En Europe, par exemple, il y a deux pays - qui de par leur taille sont à la fois quasiment des pays et des régions - qui ont exactement la même spécialisation. Ces pays sont le Danemark et le Portugal. Tous deux produisent des petits objets pour la maison, du lait, du poisson. En terme de coût unitaire, les salaires versés au Danemark sont cinq fois plus élevés qu'au Portugal. Pourtant, ces deux pays ont exactement le même taux de chômage avec une balance équilibrée. Autrement dit, ils sont aussi compétitifs l'un que l'autre. Évidemment, un téléviseur produit au Danemark, de la marque Bang & Olufsen, acquis au prix de 10 ou 11.000 francs, sera plutôt destiné à être positionné dans un salon. Un téléviseur vendu chez Conforama, fabriqué au Portugal, acquis à un prix nettement inférieur, sera plutôt destiné à la cuisine. Dans le cas des téléviseurs, il s'agit bien de " petits objets pour la maison " mais dont le niveau de qualité n'est pas du tout le même !

Sur ce type de segments, qu'est-ce qui empêche le Portugal d'avoir la même spécialisation que le Danemark ? Si le Portugal retenait comme choix stratégique la même qualité de production que le Danemark, il faudrait donc développer un marché pour écouler ces mêmes produits. Or, en Europe, il n'y a pas de demande suffisamment conséquente pour absorber cette offre supplémentaire, sauf si tous les autres pays européens avaient des taux de salaire alignés sur ceux du Danemark. Dans ce cadre, évidemment, partout en Europe pourraient se vendre des téléviseurs du niveau de gamme Bang & Olufsen. Par contre, si tous les pays venaient à avoir des taux de salaire alignés sur ceux du Portugal, nulle part en Europe, on ne pourrait acquérir les produits fabriqués au Danemark et l'ensemble de la demande serait positionné sur la production portugaise. Il existe donc "des régions qui gagnent" sans pour autant nuire au développement des autres régions. Si tous les pays retenaient les mêmes choix stratégiques, le monde s'en porterait nettement mieux et cela ne constituerait pas une contradiction logique.

En revanche, au sein du modèle "fordiste", la division du travail amène certaines personnes qui vivent par exemple aux États-Unis, en Angleterre, etc. à être beaucoup plus riches que les personnes qui vivent dans des régions "à coopération". Un ancien classement des directeurs d'entreprise, selon leur niveau de revenu annuel, montrait que les pays où les responsables se trouvaient être les plus riches étaient : en premier, les États-Unis ; en second, le Brésil ; en troisième, l'Argentine, etc. L'Allemagne arrivait au 7ème rang et le Japon au 15ème. C'était pourtant l'époque où le Japon disposait du plus haut niveau de revenus par habitant.

Ce classement soulignait qu'il y avait des personnes incroyablement riches aux États Unis et au Brésil, bien plus que les plus riches du Japon. Mais si la richesse des uns, aux États Unis, a été construite sur la pauvreté des autres, un tel constat s'avère infiniment moins fondé dans le cas du Japon. Ensuite, si, aux États Unis, tous les riches habitent dans le même quartier, alors ce lieu géographique constituera probablement " une région qui gagne " aux États Unis. Mais cette région gagnera au détriment d'autre région, elle-même située aux États-Unis. La richesse des uns se faisant sur le compte de la pauvreté des autres, il n'est pas possible d'augmenter le revenu des habitants des régions pauvres des États Unis (par exemple, ceux du quartier du Bronx) sans d'une certaine façon diminuer le revenu des habitants des régions riches des États-Unis (par exemple, ceux du centre de Manhattan).

On remarque ainsi qu'il y a plusieurs façons de " gagner ". Il est possible de le faire " sans gêner les autres " ; mais il est aussi possible de le faire " au détriment des autres ". Cela ne signifie pas qu'il n'y ait pas de différence au sein même " des régions qui gagnent ". Il s'agit ici d'un point très important.

Prenons trois exemples : le Japon, l'Allemagne et la Suède.

On peut négocier par entreprise, par branche d'activité ou bien encore au niveau de la société. Nous n'allons pas entrer dans le détail, mais il est évident que si l'on négocie par entreprise, cela signifie qu'il va y avoir de " bonnes " entreprises au sein desquelles le personnel, plutôt masculin, est syndiqué, impliqué, etc. - qui négocient avec leurs salariés les déroulements de carrières et les conditions de travail. Il va également y avoir des entreprises au sein desquelles le personnel, plutôt féminin, n'est pas syndiqué, pas qualifié, avec un statut précaire, etc, qui se distinguent par des conditions de travail qui s'apparentent à celles rencontrées dans le tiers monde. Certains films japonais illustrent parfaitement les conditions de travail de la plupart des femmes qui vivent au Japon.

En Allemagne, où la négociation s'effectue par branches d'activités, il y aura également de " bonnes " et de "mauvaises" branches d'activités. Celles qualifiées de " bonnes " seront en particulier les branches de la métallurgie, des banques ou encore des assurances. Au sein de celles-ci, il n'y a pas de discrimination par sexe. Par contre, vous allez avoir d'un côté les Allemands ou Allemandes et de l'autre côté les Turcs. Celles qualifiées de "mauvaises" seront en particulier les branches des services (aux industries, etc.). Ainsi, un salarié qui va dépendre de la convention de la sidérurgie ou bien de celle de la métallurgie sera bien payé, a contrario, un salarié qui va dépendre de la convention des entreprises de nettoyage sera très mal payé. Si en plus, ce même salarié est turc... mais vous avez sans doute lu le livre "Tête de Turc" qui montre comment vivent les Turcs en Allemagne.

La différence, elle est manifeste dès lors qu'on évoque la Suède. Qu'il s'agisse d'une vendeuse de supermarché ou d'un ingénieur de chez Ericson, le pouvoir d'achat de ces différents salariés augmente à peu près à la même vitesse. Les négociations sont centralisées et interbranches. Elles portent sur l'ensemble du territoire. Toutefois, il ne faut jamais oublier que la Suède a une petite population.

Ce mode de négociation renvoie à la question des fédéralismes. Arriver à de tels compromis, cela suppose que la société ne soit pas, en taille, trop importante. Dans le cas contraire, quels sont les risques encourus ? Le plus important est lié à une possible d'une division à l'intérieur du pays, ou encore à l'intérieur du continent. Dans la mesure où le Danemark ou la Suède ont fait le choix de garantir le niveau de vie, la qualité salariale, y compris de la vendeuse de grand magasin, ces pays sont obligés d'admettre qu'un certain nombre de produits ne seront plus fabriqués chez eux. Ici, la division du travail prend donc la forme d'une division entre le Portugal et le Danemark et non plus à l'intérieur du Danemark.

Même s'il est vrai que certaines sociétés sont plus égalitaires que d'autres, il est très rare que ce constat ne s'accompagne pas d'inégalités entretenues avec d'autres sociétés. Reste que toute l'Europe pourrait disposer du même niveau de vie qu'au Danemark sans que cela gêne les Danois. Si toute l'Europe a le même niveau de qualification, le même niveau d'implication professionnelle que le Danemark, il est possible de payer tous les Européens aux mêmes salaires que les Danois et la production européenne s'adressera principalement à cette population riche d'Européens. A contrario, pour généraliser le modèle portugais, il faudrait baisser le salaire de tout le monde.

Pour arriver à déterminer des compromis, il est probablement plus simple d'être fédéraliste. Pour autant, il apparaît

des inégalités inter-régionales. Une Europe non-fédérale marquée par l'absence de lois sociales communes entre le Danemark et le Portugal ne permettra pas énormément d'avancer, du moins, du point de vue de la justice sociale. Dernier point, " les régions qui gagnent " sont-elles nécessairement des régions métropolitaines ? Les caractéristiques actuelles "des régions qui gagnent" sont la présence de personnels qualifiés, des rapports sociaux marqués par la négociation, la recherche et l'invention, etc. et quelque part, ces caractéristiques se retrouvent au sein des villes. Ceci constitue une grande différence avec les années 1960. Quand Saint-Denis a perdu une grande partie de son industrie, alors même que les ouvriers dionysiens étaient très qualifiés, qu'ils possédaient toute une culture, les raisons provenaient du modèle " taylorien ". Avec cette division du travail entre ceux qui pensent et ceux qui exécutent, il était parfaitement possible d'implanter des établissements de recherches, par exemple, à Boulogne Billancourt, des établissements destinés à la production dans l'Ouest de la France, au Mans, à Rennes et même carrément à Alençon, puis dans le tiers monde évidemment.

En effet, le "taylorisme", en tant que mode d'organisation du travail, sépare ceux qui pensent et qui ont besoin d'expérience et de formation professionnelle de ceux qui exécutent et qui n'ont ni besoin de formation professionnelle, ni de réelle expérience. Avec une telle organisation du travail, il est possible d'intégrer très vite sur les chaînes de production des immigrés, des filles de paysans. Ces dernières peuvent parfaitement effectuer un travail très taylorisé, très mécanisé, alors même que leur vraie qualification (tenir une ferme) est dévalorisée. Aujourd'hui, la donne est différente. " Les régions qui gagnent " sont des régions où la recherche et l'innovation sont pensées collectivement, où le collectif de travail utilise pleinement la formation professionnelle, où la qualification de ce même collectif constitue un atout majeur dans le développement des entreprises, etc. Dans ces régions, les machines qui sont nouvellement réalisées nécessitent la présence, à proximité, des ingénieurs qui les ont conçues, pour parer à toute panne éventuelle. Il faut que l'ingénieur puisse négocier avec l'ouvrier professionnel qui gère la machine. Il faut encore que ces différents salariés puissent déjeuner ensemble de manière à pouvoir échanger autour des difficultés rencontrées lors des phases de production.

C'est le principe du district industriel. Les entrepreneurs, les salariés, concepteurs ou opérateurs, déjeunent ensemble, se rencontrent, échangent à propos du parc machine, etc. Cet échange qui ne peut pas être formalisé, qui suppose le face à face, qui suppose qu'on puisse discuter - on évoque ici le rapport entre le fournisseur et l'industriel, mais il est va de même entre le client final et le fournisseur - nécessite d'être implanté dans des villes et de pouvoir bavarder.

Mais toutes les villes ne fonctionnent pas non plus de la même manière. C'est aussi cela le fond du problème. Dans les régions qui sont taylorisées du point de vue de l'organisation du travail, où l'on trouve des ingénieurs très " pointus " et très riches qui habitent dans de beaux quartiers, où l'on trouve des ouvriers peu qualifiés disposant de contrats de travail précaires qui habitent au sein de quartiers pas très riches de la même ville, la formation professionnelle ne s'adresse qu'aux ingénieurs. Les ouvriers spécialisés ne peuvent disposer que de formations courtes. Par ailleurs, ces formations ne portent que sur les équipements de l'entreprise.

Ce type de villes qui ne forme pas systématiquement ses personnels, qui ne cherche pas à s'adapter par la formation professionnelle à l'évolution de l'industrie, va pouvoir s'entourer des services de n'importe quel salarié. Ce genre d'information transite rapidement. Les gens vont affluer vers ces villes en pensant que le marché du travail y est actif. Puisque la population converge vers ces villes, les entreprises vont elles-mêmes converger vers ces villes en se disant qu'elles trouveront toujours la main-d'oeuvre nécessaire à leur besoin. Dans ces villes, la rencontre, entre le capital et travail, s'effectue au hasard. Pour évoquer le cas de ces villes, certaines personnes utilisent le terme de "villes stochastiques ", ou encore de " villes aléatoires ". Ces phénomènes donnent lieu à la naissance de mégapoles. Il y en a, par exemple, deux aux États-Unis, une en Grande-Bretagne. Dans le tiers monde, c'est la règle générale, avec des mégapoles de 10 millions d'habitants et plus.

A part le Japon, qui est un cas intermédiaire et géographiquement douteux, dans le Nord Ouest de mon graphique, vous n'avez pas de mégapole. Par exemple, la plus grande concentration d'habitants en Hollande, c'est 6 millions de personnes. Et encore, la partie agricole dans le PNB du Randstad - c'est à dire la zone Amsterdam, Rotterdam, La Haye - est 4 fois plus grande que celle de l'Île-de-France qui inclut pourtant la Brie. Il y a beaucoup plus d'îlots de verdure à travers la conurbation du débouché du Rhin et de la Meuse - qui est pourtant la région la plus dense du monde - qu'en Île-de-France. En fait, le Randstad c'est une petite mégapole - elle ne fait jamais que 6 millions d'habitants - mais elle est articulée en plusieurs centres. Amsterdam, ce n'est pas Rotterdam, qui elle-même n'est pas Delft, qui elle-même n'est pas non plus la Haye. Au départ, cette région peut faire penser à une mégapole. Mais, vue d'avion ou parcourue en train, il apparaît clairement qu'il s'agit de plusieurs centres articulés.



D'une certaine façon, le Japon est également un peu comme cela. En Allemagne, les plus grandes villes sont Hambourg et Munich. Il s'agit de villes assez petites. En Italie, la réalité est semblable. La plus grande ville de l'Italie du nord, c'est Milan. Cette ville est très petite à côté de la mégapole parisienne. Les villes n'ont pas la même taille parce que la région est mieux organisée !

Il faut pouvoir se dire que la ville constitue le bon échelon pour engager un processus de négociation. Dans ce cadre, il est nécessaire de déterminer quelles sont les perspectives de croissance, quels sont les besoins en main-d'oeuvre dans telles et telles branches d'activités, quels sont les besoins en qualification, etc. Il faut que la ville se spécialise dans une ou deux branches d'activités et pas plus. Il y a 70 villes en Italie dont chacune produit 90 % des exportations italiennes de la branche dans laquelle elle est spécialisée. Il y a un degré de spécialisations incroyables entre les villes en Italie. Cette spécialisation suppose de penser la question de l'implantation, dans ces villes, d'écoles professionnelles correspondant aux branches d'activités répertoriées. La présence en un même lieu des différents acteurs permet à la population d'appréhender plus facilement quelles seront les évolutions du marché du travail, quelles seront les compétences requises, pour ces branches, dans les dix prochaines années. Tout cela ne peut fonctionner que si les villes sont de "petite" taille.

Pour finir sur la question... "...est-ce que cela veut dire que l'on peut opposer un terroir à un territoire de conquête ?", il ne faut pas idéaliser trop. La ville, le district industriel, on en a eu beaucoup. En France lorsque l'on lit " Le tour de France de deux enfants ", qui fut le livre de géographie de nos arrières ou de nos grands-parents, on voit que la France était entièrement faite de districts comme l'Italie : la coutellerie de Tiers, la dentelle de Calais, les bêtises de Cambrai, Saint-Denis c'était la métallurgie.

Ce savoir-faire local accumulé, est-ce que c'était un " terroir " ? C'était des rapports très durs, il faut bien le voir, mais c'est vrai qu'on se rendait au travail à pied ou en vélo. Est-ce qu'on avait le temps de flâner ? non, on l'a gagné après, par des luttes sociales. Il ne faut trop idéaliser. Ce que je décris ici, c'est la période d'après-guerre, d'après 1980.

Aujourd'hui, d'une certaine façon, ces régions de district, comme elles sont basées sur des compromis sociaux mieux négociés, assurent, en général, plus de justice sociale. Cette remarque vaut également pour le Japon. Des critiques sont émises à propos du Japon. Pour des raisons professionnelles, il se trouve que j'étais au Japon la semaine passée. Que signifie la crise au Japon ? Il semble effectivement que les gens actuellement s'habillent un peu plus "terne" qu'auparavant. Pour autant, la pauvreté, n'y est pas du tout évidente. D'ailleurs, au regard des statistiques, la distribution des revenus entre familles est la même au Japon qu'en Suède. Pourquoi ? Simplement parce qu'en général les femmes et les hommes habitent ensemble et que même si l'homme gagne plus que la femme, le revenu des familles est distribué à peu près aussi également qu'en Suède.

Ce sont également des régions où, très souvent, les salariés exercent leur profession dans la ville où ils sont nés. Même si les proportions d'immigration sont assez importantes, les salariés les plus qualifiés travaillent le plus souvent dans la ville où ils sont nés. Ce caractère communautaire, identitaire, peut revêtir des aspects enfermants, contraignants, etc. Il constitue la base des Ligues du Nord italiennes : la Ligue lombarde, la Ligue piémontaise, etc. Le fait qu'on arrive à progresser ensemble, qu'on demeure très compétitif du fait des compétences et des qualifications des uns et des autres, qu'on reste fidèle d'une entreprise à l'autre, etc. finit par faire émerger l'idéologie qui prévaut dans les "clubs fermés", celle d'une aristocratie ouvrière. Les choses se déroulant plutôt bien, un sentiment commun se dégage pour dire : "cela irait beaucoup mieux si on restait entre nous. Nous serions très compétitifs et nous deviendrions sûrement les plus riches d'Europe. Pourquoi devons-nous continuer à payer pour les paysans du sud de l'Italie ?".

A l'évidence, ce caractère communautaire, identitaire recouvre de nombreux aspects négatifs. Il ne faut pas nier cette réalité, et travailler pour éviter que se développe les aspects négatifs de cet esprit de clocher. D'autant qu'il est quand même la base " des régions qui gagnent ". Au passage, soulignons que ce sont des gens qui ont oublié que leurs propres parents étaient eux-mêmes des paysans souvent venus du sud de l'Italie !

Il ne faut pas nier cet aspect terroir, un peu tranquille, un petit peu fermé, un petit peu égoïste. Certes, ce n'est pas toujours le cas et cela peut également se combattre, comme à Bologne, par exemple. Il n'est pas non plus prouvé que, de l'autre côté, c'est à dire du côté des territoires de " guerre " - les territoires où il faut se battre pour attirer des entreprises, où il faut prouver que l'on a des ouvriers qui correspondent aux attentes de ces mêmes entreprises, etc. - que ces régions soient plus ouvertes, moins racistes, etc. que les fameux terroirs un peu égoïstes. Il n'y a qu'à voir en France...

**[Nicole MARTELLY-JULIEN]**

### **MOBILISER LOCALEMENT L'ÉPARGNE POPULAIRE**

Dans le prolongement, je voulais effleurer la question des flux financiers qui constituent un des ingrédients du développement.

Je constate que l'Italie du nord est aussi une région où la mobilisation locale de l'épargne pour la création des entreprises locales est un phénomène très répandu ; souvent ils se constituent d'une façon très informelle dans des circuits de solidarité eux-mêmes informels.

C'est un phénomène qu'on aurait intérêt à Saint-Denis à étudier d'un peu plus près parce qu'il y a des exemples à prendre y compris là-dessus sur cet ingrédient du développement qui est le circuit financier, le financement de la création d'activités.

**[Bruno BONGAPENKA]**

### **LES DANGERS DE LA MONOPRODUCTION**

Je souhaiterais poser juste une question à Alain LIPIETZ sur l'exemple italien.

Tu n'as pas parlé de modèle - c'est vrai que cela semble extrêmement performant - mais quand j'entends qu'un district industriel se spécialise dans les fours et fait 80 % de l'exportation du produit pour l'Italie, j'y vois quand même une grande fragilité et je me demandais si c'était des territoires qui savaient évoluer, s'adapter parce que, imaginons qu'on trouve un produit qui remplace le four à micro ondes mais qui n'est pas fabriqué à Brescia ou ailleurs... Lorsque l'on a comme cela une position de monopoleur sur un seul produit et que la technologie change, j'y vois une grande fragilité. Est-ce que sur 20 ans, 50 ans, ils ont été capables de s'adapter, ont-ils une capacité d'innovation permanente, qui leur permet de ne pas vivre des hauts et des bas qui doivent être terribles quand même.

**[Patrice BERTHE - coprésident de séance]**

### **LA SÉPARATION INTERNATIONALE DU TRAVAIL**

La distinction entre lieux de recherche et lieux de développement, entre Boulogne-Billancourt et Alençon, qu'Alain LIPIETZ rappelait, on la retrouve, d'une certaine manière, dans les coopérations entre les zones de richesse et les pays où existent encore de la flexibilité et le taylorisme. En Italie du nord, on a les lieux de recherches et de développement de prototypes pour Nike et Adidas mais ces produits là sont produits en Chine, en Inde, au Pakistan ou en Thaïlande. Une partie de la richesse dans les 20 % que vous évoquiez résulte de dispositifs de coopération ou de séparation du travail entre ces zones en développement, ces zones riches, ces régions qui gagnent, et puis ces régions où existent encore le taylorisme et le fordisme.

**[Alain LIPIETZ]**

Concernant le secteur bancaire, il est vrai que je n'ai pas insisté particulièrement sur ce thème. Mais tout ce qui a été précisé concernant le rapport capital/travail ou concernant les rapports entre grandes entreprises et sous-traitants est également valable pour le secteur bancaire.

A l'échelon local, la mobilisation des banques est une opération délicate à mener. Autant la ville de Saint-Denis peut, dans le cadre d'orientations prises par la Municipalité - d'ailleurs, peut être pas le territoire de Saint-Denis mais plutôt celui de la Plaine de France -, intervenir sur les conditions dans lesquelles se déterminent le rapport capital/travail, sur les conditions dans lesquelles se traitent les rapports entre grandes entreprises et sous-traitants, autant il apparaît difficile de pouvoir intervenir pour faire évoluer les rapports entre banques et entreprises.

En revanche, il est possible de constituer des réseaux de captage de l'épargne locale destinées au développement de ces mêmes emplois locaux. Il s'agit de favoriser l'épargne éthique. Dans ce cadre, des citoyens sont prêts à choisir la banque dans laquelle ils déposent leur argent en fonction de critères éthiques, de solidarité.

A propos de la question posée sur la mono-industrie. Il s'agit, probablement, d'un des problèmes les plus délicats à traiter.

### **INNOVATION DE RUPTURE CONTRE INNOVATION INCRÉMENTALE**

Tous les pays du Nord-Est de mon graphique sont constitués de régions qui ont vraiment gagné durant les années 1980. Actuellement, ces mêmes pays sont en recul dans les industries de pointe. Comment expliquer un tel processus ? L'analyse des positions dominantes dans le secteur de l'automobile montre que ce sont toujours les

japonaises, les allemandes et les italiennes qui, d'une certaine façon, demeurent les meilleures en la matière. A contrario, en analysant le secteur de la machine outils, des pays comme l'Angleterre, la France et même les États Unis n'ont pratiquement plus d'industrie dans ce domaine. Par contre, les États Unis disposent, aujourd'hui, de pratiquement tout le secteur de l'électronique. Même le Japon essaie de combler son retard. A une époque, les Japonais étaient quasiment parvenus à rattraper leur handicap. Cette situation a constitué un électrochoc pour les États Unis. Du coup, ces derniers ont repris quasiment autant d'avance.

Fondamentalement, l'un des problèmes, l'une des limites, de ce modèle qui est fondé sur la mobilisation des savoir-faire de l'ouvrier professionnel, est qu'il ne permet de déboucher que sur du progrès "incrémental". Au sein de l'usine Toyota, pratiquement tout le monde participe à la recherche et chaque salarié de cette entreprise invente, chaque mois, en moyenne une idée qui est mise en oeuvre dans le processus de production. Quels sont les contenus de ces idées ? Lors d'une visite chez Toyota, j'ai pu, au travers de panneaux, voir quelles étaient les dernières idées - les plus intelligentes - mises en oeuvre dans le processus de production. C'est Buster Keaton dans *La croisière du Navigator* ! Des systèmes de ficelles qui permettent de servir le café au moment où l'on se réveille. Il s'agit d'astuces, souvent géniales, mais qui demeurent du registre du bricolage. Ce genre d'inventions, d'astuces, constituent évidemment un plus (gains de temps, de déplacement, etc.). Pour autant, il est autrement plus stratégique d'inventer Internet. Internet constitue ce qu'on dénomme une **innovation de rupture**. Tandis que le reste demeure de l'innovation incrémentale. Un district industriel n'est souvent bon qu'à faire de l'innovation incrémentale (contre-exemple : la Silicon Valley). Il permet l'accumulation des savoir-faire et des bonnes idées. Mais le risque existe, bel et bien, de demeurer dans une impasse si l'accent n'est pas suffisamment porté sur la recherche. Un district qui se serait spécialisée, comme Redon, dans les entreprises bas de gamme est automatiquement balayé quand arrive une innovation de rupture. En revanche, une ville italienne spécialisée dans la bonne chaussure ne risque pas de se faire déclasser ; sauf si les femmes décident de ne plus porter de belles chaussures. A ce moment là, il est toujours possible d'inventer de belles chaussures pour hommes. Il s'agit là d'une astuce d'adaptation. On peut dire que la contrainte de ne jamais pouvoir licencier son personnel constitue un formidable aiguillon pour obliger les entreprises à toujours devoir anticiper. Les Japonais sont redoutables dans la conquête de nouveaux marchés émergents même la technologie de rupture est inventée aux États-Unis. Comment expliquer un tel positionnement ? Simplement parce qu'ils savent qu'ils ne disposent d'aucune flexibilité par les licenciements. Ils leur faut donc absolument, en permanence, trouver de nouveaux segments pour occuper l'ensemble de leurs personnels. Voilà un peu la contradiction.

### **SPÉCIALISATION ET PROCESSUS ADAPTATIF**

La question posée sur la mono-industrie renvoyait probablement à une interrogation par rapport à Saint-Denis. A t-on intérêt, à Saint-denis, à se spécialiser dans tel ou tel domaine d'activité ? Si on prend tout de suite les trois ou quatre principales entreprises locales, on recense : Siemens, AB Productions, etc. Il est, sur cette première base, envisageable de réaliser de l'imagerie électronique, etc. Je pense effectivement qu'il est pertinent de faire de la spécialisation sur le territoire dionysien. En pratiquant de la sorte ne risque t-on pas de rencontrer, à terme, de graves problèmes ? Il est toujours possible de penser que les malheurs de Saint-Denis viennent d'un phénomène de désindustrialisation qui a été provoqué par le fait que cette commune était hyper-spécialisé dans un certain type de métallurgie. Toutefois, il faut savoir analyser et mesurer au travers des ruptures, quelles sont les causes des malheurs passés de cette ville. Les causes explicatives de l'échec de Saint-Denis proviennent-elles du fait que cette ville était à une époque trop mono-industrielle ou bien qu'elle n'a pas été capable de s'adapter à une modification de la demande de la métallurgie ? Après tout Kamagasa, dans la banlieue de Kyoto, a franchi toutes les étapes des révolutions industrielles de la mécanique - c'était pourtant le Saint-Denis local - sans jamais avoir de crise particulière. La différence, c'est qu'ils ont toujours su faire preuve d'un grand sens de l'adaptation. Il ne faut donc pas trop craindre la mono-industrie. De toute façon, à Saint-Denis, cette question ne se pose pas réellement. Il y aura toujours, forcément, d'autres industries. L'intérêt fondamental de la mono-industrie, c'est qu'elle est maîtrisable sur le lieu-même. Très souvent, c'est le lieu qui invente sa mono-industrie, sa formation professionnelle, etc. Le risque de trop se spécialiser existe bel et bien, mais au moins on maîtrise ce que l'on fait. Voilà la contrepartie.