

La production du local

Fourcade C.

in

Duché G. (ed.).
Territoires en mutation : à la mémoire de Jean Le Coz

Montpellier : CIHEAM
Cahiers Options Méditerranéennes; n. 3

1994
pages 43-54

Article available on line / Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=CI940556>

To cite this article / Pour citer cet article

Fourcade C. **La production du local**. In : Duché G. (ed.). *Territoires en mutation : à la mémoire de Jean Le Coz*. Montpellier : CIHEAM, 1994. p. 43-54 (Cahiers Options Méditerranéennes; n. 3)



<http://www.ciheam.org/>
<http://om.ciheam.org/>

La production du local¹

Colette Fourcade

Equipe de Recherche sur la Firme et l'Industrie (ERFI), Université de Montpellier (France)

Si on examine la diversité du développement local, en se situant dans une perspective historique, tout en cherchant à déterminer de grandes catégories, on peut dessiner deux ensembles :

- dans le premier, nous trouvons des territoires dont le développement s'inscrit dans un continuum d'activités : l'étude des districts industriels en fournit l'exemple ;
- dans le second vont être regroupés des territoires sans traditions industrielles, mais dans lesquels on constate un développement récent, avec l'implantation de nouvelles activités.

Une première question surgit alors : celle de la « déterritorialisation du local ». En quels lieux se développent ces « nouveaux territoires »? Le local peut-il se situer n'importe où? La réponse est à l'évidence négative.

Apparaît dès lors une seconde question : celle de la construction, de la production du local. A quelles conditions? Autour de quelles activités? Selon quels schémas? Et d'abord : pourquoi créer du local?

Pour apporter des éléments de réponse à cet ensemble de questions, nous rechercherons en premier lieu des référents conceptuels ; notre but est de tenter de dégager un outil qui fournirait une grille de lecture de la diversité du local.

Nous pourrions ensuite, dans un second temps, appliquer cet outil à un local « atypique », l'aire de Montpellier, testant ainsi les politiques de création du local.

I – Les référents conceptuels

La définition d'outils susceptibles d'aider à comprendre la structuration et l'évolution des systèmes locaux est à rechercher dans les apports de l'analyse industrielle, mais aussi de l'analyse régionale. Nous allons examiner comment ces apports aboutissent à l'élaboration de typologies par un certain nombre d'auteurs ; mais, plus précisément pour notre propos, nous tenterons de dégager un concept opérationnel.

1. L'élaboration de typologies

A. Les problèmes sous-jacents

Les problèmes théoriques posés par l'analyse des systèmes productifs locaux renvoient à l'étude de deux grandes catégories organisationnelles : organisation de l'industrie, et organisation territoriale.

L'étude de l'**organisation de l'industrie** a été connectée au cours de la dernière décennie à l'étude de l'organisation de la firme à travers l'analyse en termes de coûts de transaction. Les approches de la firme selon Coase, reprises et élargies par Williamson, débouchent sur une opposition marché-hiérarchie ; cette différenciation aboutit à privilégier l'étude de la firme-organisation, dans la mesure où les coûts de transaction – échanges réalisés par le marché – sont évités à partir d'échanges internalisés par la grande firme. Les questions touchant à l'organisation industrielle sont ainsi souvent traitées à l'aune de l'organisation de la grande entreprise. Or cette approche est tout à fait insuffisante pour rendre compte de l'organisation industrielle appréhendée au niveau local. En fait, les outils restent à découvrir.

L'étude de l'**organisation territoriale** apparaît bien peu satisfaisante si l'on réfère aux apports de la théorie : selon J.C. Perrin (1990), « *ni l'économie spatiale – au sens des micro-analyses fondées sur une axiomatique des lieux et des distances –, ni la science régionale – au sens de l'analyse macro-économique des systèmes urbains et des systèmes régionaux –, dont c'était la vocation, ne sont parvenues à donner une interprétation pertinente de l'organisation territoriale des activités économiques* ». Perrin attribue cet échec à la non-pertinence des modélisations micro et macro-économiques dans l'appréhension des structures territoriales et de leur développement.

Si les tentatives de modélisation débouchent sur des échecs, d'autres auteurs tentent d'explicitier l'organisation territoriale à partir de l'organisation du développement local. Cette tentative s'inscrit dans un courant théorique, car elle vise à dégager des paradigmes ; il s'agit donc de définir des corpus référentiels, et non d'établir des typologies basées sur tel ou tel critère. Chaque paradigme peut éventuellement donner lieu à des taxonomies. Alfredo Mela (1988) dégage ainsi cinq paradigmes, qui permettent d'ordonner les formes de développement :

- **développement linéaire** : dans ce modèle, le développement régional doit adopter un modèle unique. Cette unicité s'applique à toutes les régions d'un pays (et est valable pour tous les pays). Une typologie des régions ne peut donc être opérée qu'entre divers degrés de développement, selon un continuum qui va d'un état basé sur les traditions à une situation de modernité.
- **développement différencié** : les régions occupent une position plus ou moins forte dans le scénario international. Ces différences s'analysent en termes d'opposition (par exemple, villes et aires développées vs campagnes) et de rivalités (l'innovation contre le conservatisme).
- **développement endogène** : ce mode de développement réfère à la capacité du local à créer des processus intégrant des « entrants » venant de l'extérieur. Autrement dit, le niveau local est capable de se renouveler, en intériorisant des variables issues du niveau national ou international. Une typologie des régions va s'appuyer sur les différents modes de combinaison et de valorisation des ressources locales.
- **neutralisation du territoire** : plutôt qu'un mode de développement, ce paradigme insiste sur la faible importance de la localisation territoriale du développement. Sans toutefois signifier qu'une aire développée peut s'inscrire sur n'importe quel territoire. La conséquence de cette faiblesse du facteur territorial dans le développement local s'exprime par la multiplicité des parcours régionaux du développement, le point commun insistant toutefois sur l'insertion dans un contexte international.
- **concurrence inter-métropoles** : ce paradigme apparaît en fait complémentaire du précédent, dans la mesure où le développement local s'organise souvent autour de grandes métropoles, et guidées par elles les villes prennent alors le rôle de « machines à développement », cherchant à capter des flux financiers, mais aussi à orienter des réseaux de relations à l'échelle internationale. D'où une vive concurrence – internationale – entre métropoles.

Il convient de nuancer la présentation que nous venons de faire de l'apport de A. Mela, ce que nous verrons en trois points : en premier lieu, notre vision est volontairement réductrice. Les paradigmes dégagés par cet auteur témoignent d'une vision beaucoup plus étendue du développement, intégrant dans son analyse des influences sociologiques, soulignant l'importance des formations sociales, se référant à l'appréciation de l'espace.

En second lieu, il convient de souligner que l'approche qui est faite du **développement régional** s'inscrit dans une optique d'équilibrage ou de rééquilibrage à l'intérieur du territoire national. Elle constitue une première tentative de typologie des régions, basée il est vrai sur les modes de développement, beaucoup plus que sur l'organisation du local.

Le troisième point nous conduit à dégager trois remarques d'étape, susceptibles d'appuyer notre réflexion quant aux concepts :

- l'importance du territoire apparaît moindre,
- le rôle des villes, des grandes villes doit être retenu en tant qu'élément de construction du local,
- le local ne peut être compris et analysé si l'on néglige les interrelations économiques, sociales et institutionnelles.

Les approches théoriques fournissent certes un cadre de référence, mais non pas des outils opérationnels de l'étude des systèmes productifs locaux. Est-il possible de dégager quelques repères à travers des propositions de typologies?

B. Premières propositions de solutions

De nombreux auteurs se sont attachés à proposer des typologies du local. Un premier ensemble privilégie les modes de développement du **local**. A titre d'illustration, rappelons ici la présentation faite par Guy Loinger (1990), selon sept types. Les critères de la taxonomie, au-delà des caractéristiques propres, situent les moyens du développement de chaque catégorie, ainsi que l'influence du système local sur ses environnements ; il insiste fortement sur les contextes socio-économiques et culturels.

- Type 1.** Economie locale externalisée. Marquage de la première révolution industrielle. La thèse industrielle-ouvrière est forte.
- Type 2.** Economie locale externalisée, à dominante industrie de main-d'œuvre ; forte tradition ouvrière et entrepreneuriale.
- Type 3.** Economie locale faiblement externalisée, sauf sur les marges, et de façon récente, avec du capital importé "mobile" et peu fiable.
- Type 4.** Economie locale marquée par la deuxième révolution industrielle. Valeur ajoutée moyenne ou élevée.
- Type 5.** Forte présence d'une université prestigieuse, couplée à un arrière-pays rural peu dynamique.
- Type 6.** Forte identité commerciale traditionnelle. Déclin des flux d'origine.
- Type 7.** Forte emprise des logiques décisionnelles type sièges sociaux. Rôle des fonctions politiques.

Une seconde approche typologique apparaît davantage dans la ligne de notre propos : elle vise à croiser **l'organisation industrielle et l'organisation territoriale**. Crevoisier et Maillat (1990) proposent ainsi une typologie des régions selon la prédominance d'une organisation industrielle ou d'un milieu. Il est vrai qu'ils traitent de l'organisation industrielle perçue comme la firme-organisation, système ayant sa propre logique de fonctionnement et de régulation, et donc peu perméable à l'environnement local, ni dépendante à son égard ; ce que les auteurs traduisent en termes de « fermeture » des entreprises.

Prédominance de l'organisation de type milieu dans la région	Formation d'une organisation industrielle, dans une région où prédomine l'organisation de type milieu
1. Industrialisation diffuse	2. District industriel
Ouverture des entreprises entre elles et sur l'environnement	Ouverture des entreprises entre elles et fermeture partielle sur l'environnement
Fermeture des entreprises entre elles et ouverture sur l'environnement	Fermeture des entreprises entre elles et sur l'environnement
3. Fragmentation industrielle	3. Division spatiale du travail
Formation de milieux dans une région où prédominent des organisations industrielles	Prédominance dans une région des effets d'organisations industrielles de niveau (inter)national

Source : Maillat/Crevoisier, IRER.

Même si cette approche mérite discussion, elle présente à nos yeux deux éléments importants de clarification :

1) la typologie présentée ne procède pas à un classement entre régions de niveaux de développement différents, mais propose des formes d'organisations régionales définies par référence à leur organisation industrielle. La relation firme/environnement local est opérée par la notion d'« ouverture » ou de « fermeture » des entreprises. Il est vrai que Maillat et Crevoisier limitent à notre avis la portée de leur approche en

considérant que la firme-organisation (qu'ils nomment organisation industrielle) fonctionne comme un système fermé, sans ouverture ni sur des systèmes semblables (autres entreprises), parce que les transactions sont internalisées, ni sur le système-environnement, car son degré élevé d'intégration l'amène à dépasser très largement l'échelon local pour assurer sa cohérence au niveau national ou international. On trouvera d'ailleurs le plus souvent à l'échelon uniquement local un ou des établissements de la firme-organisation. Or, selon nous, l'organisation industrielle peut renvoyer par exemple à un ensemble de firmes indépendantes, reliées par des rapports de coopération, de partenariat, qui peuvent être compris en termes de conventions. Lorsqu'il s'agit de petites unités, la représentation référentielle est celle du district industriel, où l'ensemble des firmes représente l'organisation. Malgré cette réserve, l'approche de Maillat et Crevoisier est pleine d'enseignements, en raison du croisement, de la confluence des deux formes d'organisation.

Le choix des deux axes directeurs dont le couplage permet d'ordonner la typologie – organisation industrielle et milieu – met l'accent sur le concept de milieu, qui traduit un contenu à la fois économique et socio-culturel. Ce concept mérite un examen plus approfondi, ce que nous allons réaliser, en le rapprochant d'autres notions référentielles.

2. La recherche de concepts de référence

Dans notre démarche, qui consiste à tenter de mettre en évidence un concept pertinent, croisant organisation industrielle et organisation territoriale, la notion de milieu constitue probablement le concept qui traduit le contenu le plus riche, mais aussi le plus complexe. Il représenterait ainsi le troisième degré d'une échelle qui prendrait en considération le district en premier lieu, puis le réseau, et enfin le milieu.

A. Le district industriel

Nous ne traiterons pas réellement ici des districts industriels, très largement approchés par ailleurs. Au regard de notre propos, le district est constitué par une organisation industrielle formée de petites unités, connectées par des relations d'échanges productifs spécialisées dans une activité industrielle donnée, localisées sur un territoire délimité. En fait, si la liaison entre organisation industrielle et organisation territoriale à l'intérieur du district est très forte, soulignée unanimement par les auteurs qui en traitent, le sens de cette relation est beaucoup plus délicat à élucider. Est-ce l'organisation productive qui génère l'organisation territoriale, ou l'inverse? La question n'est pas tranchée, car si d'aucuns considèrent qu'il ne convient pas d'élever le district au rang de mythe, non plus que de le reléguer à un rôle d'interlude (Triglia, 1990), les auteurs s'accordent sur la très forte interrelation entre les sphères économique, sociale et politique. La recherche de la prééminence d'une organisation sur l'autre est donc probablement sans objet.

B. Le réseau

D'un point de vue théorique (Fourcade, 1991), le concept de réseau se rattache à l'analyse des organisations, dans l'optique transactionnelle de Williamson. Le réseau se définit alors (Lecoq, 1990) comme un « *mode d'organisation hybride qui s'inscrit d'un point de vue théorique dans le dépassement de la dualité firme/marché* ». L'intérêt majeur de cette approche réside dans l'insertion du réseau dans un « continuum de modes organisationnels », permettant de casser l'opposition marché/firme hiérarchisée. Le réseau apparaît ainsi non seulement comme une forme intermédiaire incluant à la fois des éléments de marché et de hiérarchie, mais bien plus en tant que forme hybride, intégrant également des éléments tenant aussi bien au mode d'organisation de la production (flexibilité, apprentissage) qu'aux modalités de relations inter-firmes (coopération, solidarité).

D'un point de vue opérationnel, il convient de distinguer entre deux formes d'organisation-réseau : la firme-réseau et le réseau de firmes. La première, dont le système industriel japonais offre de nombreux exemples, ne nous intéresse que marginalement ici. Le réseau de firmes, en revanche, constitue une clé pour la compréhension du développement local, car la dimension territoriale y apparaît essentielle.

De ce point de vue, l'approche par les réseaux d'innovation apparaît tout à fait pertinente. B. Planque (1990) opère ainsi une typologie distinguant réseaux mono-fonctionnels et réseaux multi-fonctionnels ; la segmentation est déterminée du double point de vue du processus d'innovation et de l'organisation des transactions.

Les **réseaux mono-fonctionnels** sont centrés sur l'une des fonctions ou étapes dont l'ensemble constitue les processus d'innovations. Appartiennent par exemple à cette catégorie les partenariats de recherche développement, associant des entreprises – éventuellement concurrentes par ailleurs – et des universités.

La régulation de ce type de réseau s'opère par modes de contrats ; de ce fait, les partenaires ne se rencontrent et ne collaborent que sur l'objet même du contrat, nécessairement limité. Ces réseaux sont souvent transterritoriaux, voire transnationaux.

Les **réseaux multi-fonctionnels** associent un grand nombre de partenaires dans une « véritable interaction multilatérale créatrice du processus d'innovation permanente », selon l'expression de B. Planque. On rencontre par exemple ce type de réseau dans les districts industriels.

L'organisation et la régulation de tels réseaux comporte des éléments de contractualisation, mais le facteur majeur réside dans la confiance mutuelle ; elle renvoie à la notion de convention conçue comme « un système d'attentes réciproques sur les compétences et les comportements » (R. Salais, 1989, cité par B. Planque). Ce même concept est repris par Charles Sabel (1990) lorsqu'il évoque la notion de *studied trust*, qu'il estime indispensable à l'élaboration de nouvelles formes de coopération inter-firmes.

Mais ce type de réseau suppose deux conditions : une proximité spatiale des acteurs, une forme de « culture territoriale » nécessaire à l'élaboration de convention.

Les réseaux multi-fonctionnels impliquent nécessairement la question de la localisation.

La distinction entre réseaux mono et multi-fonctionnels est tout à fait cohérente avec la double approche organisation industrielle/organisation territoriale. Les réseaux mono-fonctionnels renvoient à la recherche d'une organisation flexible de l'industrie – et des services – susceptible d'optimiser la gestion de l'innovation.

Les réseaux multi-fonctionnels impliquent avant tout l'organisation territoriale, exigeant à la fois la proximité spatiale et l'existence d'une convention incluse dans un territoire.

Le réseau apparaît ainsi comme un concept qui pourrait être retenu pour la lecture des systèmes productifs locaux. Nous testerons par la suite son caractère opérationnel.

C. Le milieu

La notion de milieu (Fourcade, 1991) renvoie à un ensemble cohérent appuyé et articulé autour de trois éléments :

- un système territorialisé de production,
- un ensemble de savoir-faire, une « culture technique »,
- des acteurs en interaction réciproque.

D. Maillat (1990) définit ainsi le milieu comme processus de perception, de compréhension et d'actions continues.

Mais trois points méritent d'être soulignés :

- le milieu ne correspond pas à une unité géographique précise. Le milieu est certes localisé, mais on pourrait dire, en quelque sorte, que ce local est « déterritorialisé », en ce sens qu'il ne coïncide pas nécessairement avec un territoire géographique et/ou industriel déterminé (Lecoq, 1990) ;
- le milieu n'existe pas *a priori* : il se construit et s'organise autour de réseaux, territoriaux ou non d'ailleurs. Le milieu se conçoit comme un système ouvert ;
- le milieu représente un cadre organique dans lequel s'inscrit un ensemble de relations, non seulement inter-entreprises, mais aussi sociales, des échanges d'informations et de formation, les synergies et collaborations entre le secteur privé et les collectivités locales.

Finalement, le milieu représente une symbiose quasiment parfaite entre organisation industrielle et organisation territoriale. Il est constitué par l'intersection de deux ensembles, organisation-industrie et organisation-territoire, même si chacun de ces ensembles est plus étendu que le seul milieu, et le dépasse donc.

En guise de conclusion sur les référents conceptuels, résumons-en les apports, selon quatre points.

1. L'examen des typologies nous conduit à considérer comme majeur non pas le fait de classer des régions et/ou des territoires selon leur **niveau de développement**, mais bien d'en comprendre le **mode de développement**, à partir de la conjonction entre organisation industrielle et organisation territoriale. Autrement dit, il ne s'agit pas de faire un constat, mais de dégager une dynamique.

Nuançons ce propos : nous ne voulons pas reléguer aux oubliettes les typologies fort intéressantes qui s'efforcent aux classements des régions. Mais ce type d'approche n'est pas suffisant pour notre objet qui consiste, rappelons-le, à comprendre les modalités de développement du local afin de poser – sinon résoudre – la question de sa construction.

2. L'examen des concepts vise à dégager un **outil** qui nous aiderait à comprendre les processus de structuration et de développement du local.

Le district industriel constitue une superposition de deux organisations – industrielle, territoriale. S'il a pu parfois apparaître comme modèle, le district semble à l'examen par trop restrictif. Et si l'on tente de passer de ce modèle rigide et fermé à une construction plus ouverte, plus flexible, on débouche sur l'approche en termes de milieu.

Le milieu semble représenter un mode de construction idéal, réalisant la symbiose des deux organisations. Mais qu'il s'agisse du district ou du milieu, on peut objecter qu'ils apparaissent beaucoup moins comme outil d'analyse que comme objectif « idéal » ; dans ce cas, le local est déjà construit : les éventuels problèmes sont limités à son maintien, et son développement. En fait, le concept qui semble le plus apte à prendre la forme d'un outil d'analyse est bien le **réseau**. Certes, il demande à être affiné ; mais il nous apparaît pertinent dans l'approche pragmatique de systèmes locaux diversifiés.

3. Mais le local ne se décrète pas : B. Planque (1990) estime qu'un milieu favorable exige à la fois une spécialisation sectorielle (ou technologique) et une diversification fonctionnelle, avec, de plus, une notion de masse critique de la spécialisation locale. Ce schéma idéal ne se rencontre évidemment que très rarement : la *Silicon Valley* en constitue l'exemple rêvé. Le problème étant de savoir si, bien que le local ne se décrète pas, il puisse se **construire**. Si une région possède certains éléments favorables du milieu « idéal », peut-on envisager de mettre en place des politiques visant à construire, à créer un tel milieu ? La réponse à cette question est lourde de conséquences pour l'évaluation des politiques de développement local.

4. La construction du local est soumise à des conditions culturelles et sociales. Déjà, Alfred Marshall parlait « d'atmosphère industrielle » ; les tenants du district industriel font référence à une identité culturelle, nécessaire également pour Sabel à l'élaboration d'une « confiance vigilante ». Tout ceci suppose une histoire commune. Cette condition, présentée souvent comme essentielle dans la littérature, semble bien rarement présente sur les terrains. Doit-on alors conclure à l'inefficacité des politiques de développement local ? Ou à l'exigence de longs délais temporels ?

Ce sont des éléments de réponse à ces interrogations que nous allons tenter de donner.

II – Les modes de production du local

Dans la majorité des situations, le système productif local considéré ne présente ni les caractéristiques d'un district, ni celles du milieu. Se pose alors la question du développement, souci des responsables économiques et politiques des territoires.

Pour tenter de clarifier une réalité très touffue, nous distinguerons différentes stratégies de développement local. Mais auparavant, il convient de préciser la question même de la production du local.

1. La problématique de la production du local : pourquoi créer du local?

Il faut souligner à cet égard les changements intervenus dans les quinze dernières années, sous l'influence certes de la crise mais aussi, tout particulièrement en France, des nouvelles relations entre l'Etat et les instances locales. A la politique centralisée d'aménagement du territoire succèdent peu à peu les stratégies décentralisées menées par les collectivités locales, rendues d'ailleurs nécessaires pour maintenir un certain niveau de croissance, compte tenu du retrait de l'Etat d'une part, et des stratégies des grandes entreprises d'autre part. En effet, l'impact de la crise a eu pour conséquence une rationalisation accrue du comportement des grandes entreprises. On peut ainsi distinguer deux logiques guidant la stratégie des grandes entreprises, même si ces deux formes s'interpénètrent et se recouvrent dans la réalité (Fourcade, 1991).

La stratégie des grandes entreprises est orientée à la fois par une **logique de domination** et une **logique de valorisation**.

La **logique de domination** vise au contrôle des processus productifs. Or le contrôle total d'un processus n'exige pas – ou plus – une intégration complète des différents stades de la production et de la distribution. Les grandes entreprises vont donc externaliser, sous-traiter, les stades du processus qui ne représentent pas des points stratégiques des filières de produit.

La **logique de valorisation** exige que cette externalisation se réalise dans des conditions de minimisation des coûts ; ce qui conduit à rechercher une localisation autre des activités.

La stratégie des grandes entreprises se traduit par un mouvement d'externalisation, traduisant à la fois un rapport aux petites entreprises et un rapport au local.

Stratégie des grandes entreprises = externalisation des activités

Mobile stratégique	Logique de domination	Logique de valorisation
Expression	Déconcentration production Division du travail Rapport aux PE	Délocalisation production Industrialisation diffuse Rapport au local
Résultat	Nouveau mode d'organisation du système production	Développement périphérique

Sous cette double influence :

- décentralisation des décisions de politique de développement,
- externalisation des activités des grandes entreprises,

les systèmes productifs localisés vont devoir soutenir leur développement. Un certain nombre de territoires se trouvent ainsi en quelque sorte contraints au développement, alors même qu'aucune tradition industrielle, ni activité productive spécifique n'y est localisée. Le problème est alors non pas de poursuivre le développement, mais bien de le construire de manière cohérente. Il s'agit bien dès lors de créer du local.

Mais **comment créer le local?** La compréhension des modes de production du local exige l'analyse des stratégies de structuration des systèmes productifs localisés. Tout système comprend des **acteurs**, qui entretiennent entre eux des **relations**, soumis à une capacité de **commande**, et comportant des mécanismes de **régulation**. Si nous traitons l'organisation industrielle et l'organisation territoriale en termes de système, nous obtenons le schéma ci-après.

Organisation industrielle			Organisation territoriale
Acteurs	Grandes entreprises	Petites entreprises	Entreprises Services supérieurs Collectivités locales
Relations	Réseaux	inter-entreprises	Réseaux multiples
Commande	GE: donneur d'ordres	PE: Conventions?	Autorités territoriales
Régulation	Dépendance vis-à-vis GE	Auto-régulation	Politiques de développement Interventionniste

On comprend que la combinaison de ces différents éléments donne lieu à des stratégies de développement très diversifiées. Leur ordonnancement nous permettra de comprendre les modes de création du local.

2. Les stratégies de développement

Les territoires ne sont pas égaux : cette inégalité résulte de leurs atouts et faiblesses respectifs au regard de l'organisation industrielle et de l'organisation territoriale. On peut ainsi distinguer deux grandes catégories du « local », qui déterminent deux types de stratégies (*tableau page 51*).

A. Les stratégies d'adaptation

Elles sont le fait de territoires ayant comme atout majeur un bassin d'emploi, éventuellement une tradition industrielle articulée autour de savoir-faire, la plupart du temps dans des activités de la première ou de la deuxième génération industrielle ; le savoir-faire permet l'introduction d'innovations technologiques, lorsque l'innovation procède par « petits sauts », sans représenter une rupture.

Il s'agit d'espaces locaux peu coûteux, adaptés aux besoins des grandes entreprises cherchant la déconcentration des établissements ; ces espaces apparaissent éventuellement ruraux, mais le plus souvent organisés autour de villes petites et moyennes. La conjonction de ces éléments détermine l'existence d'un local spécifique : le problème dans ce cas étant de le maintenir, voire de le développer. Pour ce faire, la **stratégie est adaptative**, dans le but de répondre aux besoins liés à la délocalisation de certaines activités externalisées par les grandes firmes. L'adaptation est essentiellement réalisée autour des petites entreprises, à travers deux types d'organisation « résiliaire » : la première est celle de la firme-réseau, sans que la grande entreprise soit nécessairement implantée localement, mais elle induit des réseaux de sous-traitance. La seconde est du type district, constitué autour d'un réseau dense de petites entreprises.

B. Les stratégies d'attraction

Les territoires concernés par ce type de stratégie pourraient être qualifiés de sophistiqués. Leur atout majeur réside dans la capacité d'innovation. Il s'agit de milieux urbains, métropolitains, offrant des services supérieurs, laboratoires de recherche, universités, ainsi que des services d'infrastructure urbains.

a) L'effet technopole

En fait, il s'agit des **territoires technopolitains**, attirant les entreprises, grandes ou petites *high tech*. Nous assimilerons donc les stratégies d'attraction au phénomène technopole. Celui-ci apparaît comme « un lieu privilégié de recomposition de l'appareil productif » (Quéré, 1987). On a ainsi pu parler, pour indiquer cette recomposition d'un « triangle d'or » Recherche–Université–Industrie, le croisement localisé de ces trois composants devant créer *ipso facto* un milieu innovateur. En fait, un examen plus approfondi des expériences de technopoles amène à souligner leurs particularismes, fondés sur les atouts productifs et locaux de chaque territoire.

Local de type « pauvre »		Local de type « sophistiqué »
Organisation industrielle = Contraintes stratégiques issues des mutations industrielles		
Activités traditionnelles	<i>Eclatement sectoriel</i>	Industries de la 3 ^e génération industrielle/ Forte valeur ajoutée
Externalisation sous-traitance	<i>Elément structurel</i>	Recentrage sur stades stratégiques de la filière
Fonctions production/transformation	<i>Elément fonctionnel</i>	Fonction R/D ; conception ; management
Organisation territoriale		
• Bassin de main-d'œuvre, traditions industrielles • Espaces peu coûteux	<i>Atouts</i>	• Services supérieurs, centres de recherche • Coûts de localisation élevés
Coûts faibles	<i>Logique d'implantation des GE</i>	Avantages du milieu
	<i>Structuration de l'espace</i>	
Stratégie d'adaptation		Stratégie d'attraction

On distingue couramment (Quéré, 1987) deux grandes catégories de technopoles :

- les parcs technologiques (*Science Parks*), plus proches de la conception anglo-saxonne de la technopole ; ils sont le plus souvent constitués autour d'une université ;
- la seconde catégorie, renvoyant à une conception plus française, établit une différenciation entre les parcs d'affaires, offrant un certain nombre de services aux entreprises qui s'y installent, et les véritables technopoles où la proximité spatiale des acteurs détermine des synergies aboutissant à la constitution d'un milieu. L'émergence et la canalisation des synergies ne s'opèrent pas d'elles-mêmes. Elles tiennent à la volonté des acteurs, des autorités locales en premier lieu. C'est en fait cette dernière catégorie seule qui présente un intérêt pour notre propos.

Encore les expériences sont-elles diverses : il convient donc de distinguer différents types de stratégies d'attraction mises en œuvre par les technopoles.

Eu égard aux systèmes productifs locaux, la stratégie-technopole vise deux effets :

- un **effet de renforcement** du tissu économique local : dans cette situation, le système productif territorialisé se définit dans un cadre local déterminé ; un milieu local existe, mais la politique des autorités territoriales vise à le renforcer, à le structurer à partir des atouts locaux multiples.
- un **effet créateur du local** : dans cette situation, l'aire locale dispose d'atouts, mais qui n'ont pas été exploités jusque-là dans la double perspective industrielle et territoriale. La tâche des autorités locales est alors beaucoup plus lourde, puisqu'il faut choisir un axe orientant le développement local et visant à faire émerger un milieu territorialisé favorable.

b) L'effet-renforcement

Nous illustrerons brièvement cet effet à partir d'exemples de technopoles françaises.

* effet renforcement organisationnel

L'exemple-type est la ZIRST de Meylan, qui n'est pas à elle seule une technopole, mais qu'il convient de replacer dans le milieu grenoblois. Ce dernier est caractérisé par une tradition industrielle, insérée dans un milieu local très favorable à la recherche et à l'innovation. En fait, on peut considérer que Grenoble constitue un milieu, tel que nous le définissons plus haut, dans la mesure où existait déjà « *un réseau territorialisé d'innovation technologique, cohérent et dynamique* » (Perrin, 1987).

En fait, l'objectif de la ZIRST visait à renforcer à la fois l'organisation industrielle et l'organisation territoriale en facilitant l'essaimage de cadres issus d'établissements grenoblois de grandes entreprises, en leur permettant, à partir d'un branchement sur le réseau d'innovation technologique, de créer des petites entreprises *high tech*. Ce n'est pas tant au niveau de la ZIRST que s'est développée la fameuse « fertilisation croisée », mais bien dans le tissu grenoblois. Ainsi la Zone représente un outil de renforcement de l'organisation du milieu local.

* effet renforcement fonctionnel

Dans cette situation, la politique d'attraction a pour objet le renforcement de la cohérence du système productif local autour d'une activité spécifique. Sans aller plus loin, nous donnerons l'exemple de la technopole de l'agglomération toulousaine, visant à valoriser les atouts tirés de l'implantation locale de l'industrie aéronautique.

c) L'effet-créateur ²

Nous arrivons enfin à la situation atypique évoquée au début de cette contribution : la création d'un local, sinon de toutes pièces – « le local ne se décrète pas » –, mais dans des territoires ne disposant ni d'un milieu construit, ni d'une tradition industrielle.

Nous illustrerons notre propos par deux exemples de création du local dans des aires situées en région Méditerranée : Sophia-Antipolis et l'aire de Montpellier.

Ces deux territoires présentent un certain nombre de caractéristiques communes, mais leurs expériences respectives de production du local doivent être différenciées.

* caractéristiques communes des territoires atypiques

Du point de vue de l'**organisation productive**, il est possible de souligner trois points :

- un tissu économique **sous-industrialisé**, sans tradition industrielle – donc pas d'« atmosphère industrielle ». Les activités manufacturières présentes dans le tissu local sont hétérogènes. On ne peut distinguer aucune activité industrielle principale – donc pas de savoir-faire localisé –, encore moins d'activités ordonnées selon une logique filière ;
- un tissu économique fortement **tertiarisé** et, tout particulièrement pour l'aire de Montpellier, la part importante des services rendus aux entreprises ;
- un tissu économique atomisé : la part des petites entreprises – moins de 50 salariés – et des très petites entreprises – moins de 10 salariés – est tout à fait remarquable. Il convient également de souligner la jeunesse des entreprises : dans l'aire de Montpellier, la moitié du tissu économique s'est constituée au cours des 5 à 7 dernières années.

Du point de vue de l'**organisation territoriale**, trois éléments doivent être pris en considération :

- il s'agit de zones **attractives** du point de vue de leur image, mais bénéficiant d'une situation favorable lorsque l'on considère des stratégies de développement axées sur l'Europe du Sud ;
- il s'agit de territoires **urbains**, offrant les services supérieurs caractéristiques des villes. Universités, services de recherche sont fortement représentés ;

– il s’agit pourtant de zones dites **périphériques**, dans lesquelles l’innovation technologique et la recherche appliquée, bien que présentes, n’avaient pas atteint un seuil critique capable d’induire le développement. L’interventionnisme des autorités territoriales doit donc constituer la « commande » (au sens systémique) du processus.

Car il n’existe pas de construction locale cohérente. Une stratégie de développement de ces territoires doit donc viser à produire un milieu local. Le choix stratégique opéré dans l’un et l’autre cas vise à la mise en place d’un milieu technopolitain. Il s’agit de valoriser sur le plan de l’activité économique – organisation industrielle – le potentiel scientifique et technologique existant au niveau local – organisation territoriale.

Si les conditions et les objectifs sont identiques, les modes de production sont néanmoins différents.

* effet créateur par des réseaux trans-territoriaux

L’illustration est donnée par Sophia-Antipolis, où la connexion de réseaux dépassant largement la zone – réseaux de recherche publique, réseaux de chefs d’industrie, réseaux institutionnels (Perrin, 1987) – a permis de faire émerger un milieu spécifique, appuyé sur le secteur de la haute technologie. Ce milieu peut être caractérisé par une structure duale, comprenant un parc industriel, regroupant des établissements de multinationales, dont on peut considérer que l’installation a constitué l’élément « déclencheur » du processus. L’autre volet de cette structure est représenté par un incubateur, regroupant des établissements de recherche, des services aux entreprises, et des petites entreprises créées par essaimage.

Le mode de création imprègne le développement de Sophia-Antipolis, car si l’on avoue trouver à l’intérieur de la technopole peu de synergies entre les acteurs présents sur le site, on souligne en revanche le branchement sur les réseaux trans-territoriaux, ce qui représente un facteur d’attraction du local.

* effet créateur par des réseaux intra-territoriaux

L’exemple de l’aire de Montpellier mérite probablement parfaitement le qualificatif d’atypique. Car la volonté de développer un milieu localisé s’appuie, comme pour Sophia-Antipolis, sur des atouts en matière de technologie et de recherche mais, à la différence du cas précédent, le mode de création vise à faire émerger de nombreuses petites entreprises spécialisées dans les industries et services de la troisième génération industrielle, informatique, communication. L’incitation à l’installation de grands établissements n’a pas été recherchée ici.

L’outil essentiel est le Centre européen d’entreprises et d’innovation, pépinière sélectionnant les entreprises sur l’exigence d’innovation, qu’elle soit technologique, de produit/processus ou de marché.

Puisque la construction du local s’appuie sur les petites entreprises, il convient donc, au-delà de l’aide à la création, d’accompagner la croissance de ces entreprises, en les « branchant » sur les réseaux existants, et surtout en les conduisant, plus loin, à renforcer ces réseaux.

L’expérience de la technopole de Montpellier est encore trop récente pour qu’une évaluation actuelle permette de porter un jugement sur l’émission de synergies attendue du tissage de réseaux intraterritoriaux. Il est probable que le seuil, ou la masse critique dont parlent plusieurs auteurs, n’est pas encore atteint dans l’aire de Montpellier. Les résultats seront d’autant plus attendus que l’on assiste ici à une véritable recherche de production du local induite par les autorités locales.

Trois remarques en guise de conclusion :

1. Nous avons réalisé, en traitant de la production du local, un assez long détour de production à travers la recherche de référents conceptuels. Plutôt que d’élaborer des typologies du développement local, il nous est apparu plus pertinent de situer les dynamiques de la construction des systèmes productifs locaux, soulignant au passage la diversité des stratégies. Il existe des modalités de construction du local, mais pas un modèle du développement.

2. Nous avons privilégié le concept de réseau comme outil d’analyse. Le reproche peut nous être fait de ne l’avoir que peu utilisé. En fait, des pistes de recherche à suivre résident précisément dans des tentatives d’évaluation des réseaux. Il convient de rechercher des estimations des flux orientant les forces résiliaries.

3. Finalement, nous pensons que le local peut effectivement être produit. Pas n'importe où, pas n'importe comment, pas non plus selon un modèle unique. En tout état de cause, ce sont les stratégies volontaristes des acteurs, leur cohérence et leur confluence qui déterminent la réussite ou l'échec de cette production.

Notes

1. Cette contribution fera l'objet, dans une version différente, d'une publication dans la Revue canadienne des sciences régionales.
2. Les éléments de ce paragraphe relatifs à Sophia-Antipolis sont dus à Jean Paul Guichard, Université de Nice.

Références

Crevoisier, O. ; Maillat D. (1990). Système de production, ouverture sur l'environnement et espace. Colloque ASRDLF, Saint-Etienne.

Fourcade, C., éd. (1991). *Petite entreprise et développement local*. Eska, Paris.

Lecoq, B. (1990). Organisation industrielle, organisation territoriale : une approche intégrée fondée sur le concept de réseau. Colloque ASRDLF, Saint-Etienne.

Loinger, G. (1990). Mutations technologiques et système productif local et régional : une nouvelle donne. Colloque ASRDLF, Saint-Etienne.

Maillat, D. ; Perrin, J.C. éd. (1990). *Entreprises innovatrices et réseaux locaux*. Eresa-Economica, Paris.

Mela, A. (1989). *Dimensione socioculturali dello sviluppo*. Journées du Groupe Développement Local et Ensembles de PME, Lyon, décembre.

Perrin, J.C. (1987). Technopole et organisation territoriale. Mise en perspective coopérative de Sophia-Antipolis. Rapport final Technopoles et développement, tome 4.

— (1990). Territoire et organisation territoriale : éléments pour une définition économique. Colloque ASDLRF, Saint-Etienne.

Planque, B. (1990). Note sur la notion de réseau d'innovation. Colloque ASRDLF, Saint-Etienne.

Quere, M. et al. (1987). Evaluation du Parc de Sophia Antipolis : stratégies d'entreprises et "milieu technopole". Rapport final Technopoles et développement, tome 2.

Sabel, C.F. (1990), Studied trust: building new forms of cooperation in a volatile economy. International Conference, *International Institute for Labour Studies* (IILS), Genève, octobre.

Salais, R. (1989). L'analyse économique des conventions du travail. *Revue Economique*, vol. 40, N° 2.

Trigilia (1990). Italian industrial districts: neither myth nor interlude. International Conference, *International Institute for Labour Studies* (IILS), Genève, octobre.

